



ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

**Gazdasági kormányzás
az Európai Unióban
– Magyarország
lehetőségei**

**Vastagh Pál
a válságból kivezető út
lehetőségeiről**

**Kertész Krisztián
a regionális konvergencia
méréséről**

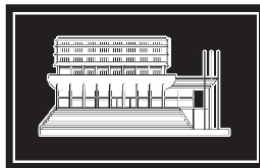
**Novák Tamás az innováció
és versenyképesség
összefüggéseiről**

**Csáki György
az IMF és Magyarország
kapcsolatainak
történetéről**

29.

2013 ÁPRILIS

Gazdasági kormányzás az Európai Unióban – Magyarország lehetőségei



ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA
Budapest, 2013

Szerkesztette:

Moldicz Csaba főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

Olvasószerkesztő:

Andó Éva főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

Kiadja az Általános Vállalkozási Főiskola

Felelős kiadó: Antal János főigazgató

Kiadványszerkesztő: Németh Zsuzsa

ISSN 1585-8960

TARTALOM

<i>Vastagh Pál: Válság és kiút</i> (A magyar tudomány ünnepi konferenciájának megnyitója, 2012. november 8.)	5
<i>Kertész Kriszván: A nemzetgazdasági és regionális konvergencia mérése az EU-ban</i>	9
<i>Varga János: Versenyképességi helyzetjelentés Magyarországról</i>	23
<i>Benkő Péter: Magyarország és mezőregiói</i>	33
Az euróövezeti válság világgazdasági és nemzetközi politikai összefüggései (Kerekasztal-beszélgetés, az összefoglalót készítette: <i>Kádas Csaba</i>)	43
PHD-ROVAT	
<i>Hegedűs Szilárd: Az európai uniós csatlakozás hatása az önkormányzatokgazdálkodására</i>	49
<i>Daróczi Judit: A gazdasági felsőfokú szakképzésről kikerülő pályakezdők helyzete a munkaerőpiacon</i>	65
ELMÉLET- ÉS GAZDASÁGTÖRTÉNET	
<i>Csáki György: Az IMF és a magyar rendszerváltás</i>	79
<i>Szakolczai György: Bretton Wodds előtt III.: A Keynes-terv első változatától a White Paperig</i>	93
<i>Novák Tamás: Az innováció versenyképességet befolyásoló szerepe</i>	107
SZEMLE	
<i>Szeredi Pál: A magyar médiaszabályozás dilemmái</i>	119
<i>Réger Béla: A multinacionális virtuális komplex vállalkozásmenedzsment oktatási program</i>	141

VÁLSÁG ÉS KIÚT

**A magyar tudomány ünnepi konferenciájának megnyitója,
2012. november 8.**

Főiskolánkon a Magyar Tudomány Ünnepeinek hagyományos formája a tudományos konferencia, amely jó alkalom oktatóink értékes szellemi tevékenységeinek számbavételére, az eredmények megismertetésére. Az érdeklődés évről-évre nő nemcsak intézményünkben, más kutatási és felsőoktatási műhelyek képviselői is örömmel használják fel a fórum kínálta lehetőségeket. Az is tradíció, hogy az előadók között minden alkalommal üdvözölhetjük a tudományos és gazdasági élet kiemelkedő személyiségeit.

2012-ben is a konferenciánk fő témája az Európai Unióhoz kapcsolódik. Nevezetesen a gazdasági kormányzás új eszközeinek és várható hatásainak számbavételéről lesz szó, arról, hogy mindez miként segítheti elő a hosszan tartó válság mérséklését és meghaladását. A témaválasztást nem csak annak aktualitása igazolja, oktatóink közül sokan évtizedek óta tanulmányozzák az Európai Unióban zajló folyamatokat és azok magyarországi hatásait. Számos publikációban összegezték következtéseiket, monográfiák születtek Horváth Zoltán, Forgács Imre, Moldicz Csaba munkájának eredményeként. Az érdeklődés tehát természetes, hiszen kutatásaink egyik prioritásáról van szó, és kevés olyan izgalmas, életbevágóan fontos kérdés akad napjainkban, mint az, hogy az Unió miként lesz képes megújulva kikerülni az elhúzódó válságból.

A válságok, különböző mélységben és időtartamban, az európai integráció állandó kísérőjelenségei. 1971-től, a Bretton Woods-i pénzügyi rendszer szétesésétől az olaj- és valutaválságokon át vezetett az út a 2007–2008-as pénzügyi krízisig és az abból következő recesszióig. Az elmélyülő világgazdasági válság több tagállamban adósságválságba torkollott, jelentős gazdasági visszaesést és szociális feszültséget eredményezett. Mindezek következtében az euróövezet és az Európai Unió mint politikai, intézményi konstrukció veszélybe került.² A korábbi krízisek feloldásának tapasztalataiból arra következtethetünk, hogy az európai integrációs szervezet a reformok eszközeivel, elsősorban az unió közösségi jellegének erősítésével vált képessé a kritikus helyzetek meghaladására, és azokból megerősödve került ki. Ha egyáltalán beszélhetünk a válságok pozitív hatásáról, az abban összegezhető, hogy új megoldásokat és új szemléletet kényszerít ki és az integráció magasabb szintjének kialakítására ösztönöz.

A jelenlegi krízishelyzet azonban sajátos jellegű, nemcsak időben elhúzódó, de hatásai több területre is kiterjednek. Ezt a komplexitást emelte ki Manuel Barroso, az Európai Bizottság elnöke, az Európai Unió helyzetéről tartott legutóbbi éves értékelésben. Kifejtette, hogy ez idő szerint az Európai Unió olyan válságban van, amely egyszerre pénzügyi és gazdasági, társadalmi és politikai, valamint egyben bizalmi jellegű. Álláspontja szerint mindegyik válasz csak a politikai unió alapuló, mély és igazi gazdasági és pénzügyi unió lehet, amelyben egységes pénzügyi ellenőrzés valósul meg. A kiút: a nemzetállamok demokratikus föderációja egy új szerződés alapján, az unió és a tagállamok közötti szuverenitásmegosztás új lehetőségeivel.³

¹ Vastagh Pál CsC, rektor, Általános Vállalkozási Főiskola

² Bartha 2012, 101-102. pp.

³ Barosso 2012.

Hasonló tartalmú nyilatkozatot tett közzé az Európa Jövője Csoport (11 uniós tagállam külügyminisztere alkotja ezt a szellemi műhelyt). Ebben a gazdasági és pénzügyi unió erősítését abszolút prioritásnak minősítették. A gazdasági kormányzás kereteinek és eszközeinek további megerősítése, a tagállamok közötti gazdasági-politikai koordináció megeremtése, a hatékony ellenőrzési rendszer kiépítése jelentik ebben a folyamatban a legfontosabb teendőket. Mindehhez azonban biztosítani kell a demokratikus legitimitást, a közösségi intézmények elszámoltathatóságát, elsősorban az európai parlament és a nemzeti parlamentek bevonásával a döntéshozatalba.⁴

Új európai vízióról írt a lengyel és a német külügyminiszter a New York Timesban megjelent közös cikkében. Ennek alapja a Gazdasági és Pénzügyi Unió reformja, a szerkezeti változtatások és a versenyképesség növelése. Az a véleményük, hogy erősíteni kell az Európai Unió kompetenciáit a tagállamok költségvetéseinek összehangolásában, kötelezővé kell tenni a gazdaságpolitikai koordinációt, a versenyképesség és a növekedés szempontjából kulcsfontosságú területeken és mindezek mellett a banki szférában szigorú felügyeleti rendszert kell működtetni.⁵

Ezekből a deklarációkból, javaslatokból világosan kirajzolódik a megoldás iránya: az integráció magasabb szintje, a politikai integráció erősítése nélkül nincs kitörés a jelenlegi helyzetből. Ezt a felismerést drámai hangon fogalmazta meg Bernard-Henri Lévy francia filozófus. A kérdést némi túlzással úgy tette fel, hogy *föderáció vagy halál*. Föderáció nélkül, írta, nincs egységes valuta, e nélkül az euró ugyanúgy összeomlik, mint az amerikai dollár abban az esetben, ha a XIX. századi polgárháborúban a déliek győztek volna. Az Európai Unió válaszút előtt áll: vagy erősödik a politikai unió, vagy nő a fragmentáció, amely társadalmi visszaesést, bizonytalanságot, tömeges munkanélküliséget és szegénységet eredményez.⁶

Hasonló következtetésekkel találkozhatunk a témával foglalkozó magyar szakemberek körében is. Forgács Imre álláspontja szerint a válságot csak a föderális jogállam eszközeivel lehet meghaladni. Új nemzetek feletti jogszabályokra és globális felügyeleti intézményekre van szükség.⁷ Berend T. Iván a szigorú fiskális fegyelmet, a szabályok következetes betartását, egy közös szupranacionális ellenőrző intézmény hatékony működését tartja fontosnak annak érdekében, hogy az Európai Unió megerősödve kerülhessen ki a válságból.⁸

A kirajzolódó koncepció megvalósulásához a politikai légkör napjainkban nem tűnik kedvezőnek. A politikai unió erősítését nem kíséri egyöntetű támogatás. A tagállamok egy részében vonakodnak a nemzeti szuverenitást szűkítő lépésektől, új kompetenciák közösségi intézményekhez történő átruházásától. Éppen a válság hatására erősödik sok tagállamban a csalódottság, az euro-szkepticizmus, támadnak fel a politikai szélsőségek. Gyakran a kormányok politikájuk eredménytelenségét szívesen magyarázzák az Európai Unió döntéseivel. Mindez nem könnyíti meg a föderalista törekvések valóra váltását.

A gazdasági kormányzás hatékonyabb eszközeinek megeremtése, a föderalizmus erősítése azonban nemcsak a politikai szándékokon múlik. Az ehhez szükséges lépéseknek harmonikusan illeszkedniük kell az uniós jogrendbe és összhangba kell kerülniük a tagállamok alkotmányos rendszerével. A Lisszaboni Szerződésben rögzítették az Unió és a tagállamok közötti hatáskör megosztásának pillanatnyi állapotát. Ez azonban nem tekinthető örök időkre lezártnak. A gazdasági kormányzás igénye megköveteli a továbblépés szükségességét, a föderalisztikus elemek bővülését az uniós struktúrákban (a nemzeti költségvetések és gazdaságpolitikák koordinációja, a szupranacionális felügyeleti rendszer kialakítása és működése stb.). Ennek következtében módosulhatnak az arányok a közösségi és kormányközi elemek között, és mindez beleütközhet a nemzeti alkotmányokban rögzített szuverenitástransfer korlátaiba.

⁴ *Future of Europe Group 2012.*

⁵ *Sikorski-Westerwelle 2012.*

⁶ *Lévy 2012.*

⁷ *Forgács 2012.*

⁸ *Interjú Berend T. Ivánnal, 2012.*

Az uniós jogrend és a tagállami alkotmányok közötti összhang biztosításában kiemelkedő szerepük van a nemzeti alkotmánybíróságoknak. Az általuk kidolgozott ún. szuverenitásvédelmi teszt alapján ítélt meg, hogy az uniós hatáskörbővítés mennyiben lépi túl a nemzeti alkotmányokban meghatározott korlátokat. Több alkotmánybíróság az „integrációs fenntartások”, illetve az alkotmányok érinthetetlen magvát meghatározó „örökkévalósági” klauzulák alapján alakították ki az uniós jog terjeszkedésének határait.⁹ Ilyen típusú rendelkezéseket azonban nem minden tagállami alkotmány tartalmaz. Az alkotmánybíróságok folyamatosan elemzik az uniós jog és az egyes alkotmányok közötti harmóniát. Így a Lisszaboni Szerződés kapcsán is sok alkotmánybírói határozat született, többek között a magyar alkotmánybíróság is állást foglalt, és ezekben azt nem minősítették ellentétesnek a nemzeti alkotmányban foglaltakkal.

A német alkotmánybíróság is ebből a szempontból elemezte a gazdasági kormányzás új eszköz- és szabályrendszerének viszonyát a német Alaptörvényhez. A 2012. szeptember 12-én elfogadott előzetes határozatában kimondta, hogy bizonyos feltételek teljesítése esetén a német csatlakozás az eurózóna állandó válságkezelési alapjához és a fiskális paktumhoz nem ütközik a bonni Alaptörvénybe. Azt azonban biztosítani kell, hogy az egyezmények alkalmazása során érvényesüljenek a költségvetési autonómia követelményei. Nevezetesen a német kötelezettségvállalás nem növelhető a törvényhozás jóváhagyása nélkül, és garantálni kell a parlament teljes tájékoztatottságát az egyezmények végrehajtásáról. Ezen feltételek teljesítése esetén nem sérül a képviselői demokrácia és a hatalommegosztás alkotmányos elve.¹⁰ Ezzel a döntésével a német alkotmánybíróság utat nyitott a gazdasági kormányzás új formái és eljárásai előtt Németországban. Ezek alkalmazását nem minősítette alkotmányosan aggályosnak. Döntésével még hangsúlyosabbá tette, hogy a meglévő gazdasági kényszerek sem eredményezhetnek olyan megoldásokat, amelyek nem illeszthetők a nemzeti alkotmányos rendbe. A határozat a szellemiségében integrációbarát, de felhívja a figyelmet az alkotmányos követelmények fontosságára.

Kétségtelen tény, hogy az elhúzódó válság a tagállamokban felerősítette a gazdasági nacionalizmust, az eurószkepticizmust, az extermizmust. Ezek a folyamatok a föderalista törekvések érvényesülése számára kedvezőtlen politikai klímát teremtenek. A negatív hatások körében új jelenségeket is számba kell venni. Az európai politikai és gazdasági föderáció megerősödésével szemben ellentétes tendenciákat képviselnek a több tagállamban felszínre törő szeparatista mozgalmak. A skót önállóság megteremtésének igénye, Katalónia kiválása, a belga szövetségi államberendezkedés esetleges szétesése új veszélyeket és konfliktusokat eredményezhetnek az európai integráció további fejlődésében. Ez a divergencia újabb nehézségeket teremt és nem kedvez a szorosabb együttműködés szorgalmazóinak, s így van ez akkor is, ha a politikai folyamatok eredménye ma még bizonytalan.

Nem könnyű tehát megtalálni a válságból kivezető utat. A körvonalazódó elképzelések középpontjában egy új integrációs szint kialakítása áll. Ez azonban szükségképpen elvezet az Európai Unió alkotmányos alapját jelentő szerződések átfogó reformjáiig, és ez a tapasztalatok alapján igen hosszan elhúzódó folyamat lehet. Ugyanakkor a helyzet számos gyors és hatékony lépést követel. A közelgő 2014-es Európai Parlamenti választások jó alkalmat kínálnak arra, hogy az európai közvélemény is hallassa hangját ezekben a sorsdöntő kérdésekben.

⁹ Vörös 2011.

¹⁰ Federal Constitutional Court 2012.

Felhasznált irodalom

Bartha Attila (2012): Kormányzás, kultúra vagy a demokrácia minősége? Politikatudományi Szemle, XXI. évf., 2. sz., 101–122.

Durão Barroso, José Manuel (2012): State of the Union 2012 address. Letöltve: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-12-596_en.htm. 12. 09. 2012.

Erősödik az Unió. Interjú Berend T. Ivánnal. Népszabadság, 2012.

Eurogroup (2012): Final Report of the Future of Europe Group. 17. September 2012.

Federal Constitutional Court (2012): Press releases no. 67/2012 of September 2012. Letöltve: <http://www.bundesverfassungsgericht.de/pressemitteilungen/bvg12-067.html>

Forgács Imre (2012): Európa elrablása 2.0. Budapest, Gondolat Kiadó.

Lévy, Bernard-Henri (2012): Federalism or death! Le Point, szeptember 28. Letöltve: <http://www.presseurop.eu/en/content/article/2777551-federalism-or-death>

Sikorski, Radek – Westerwelle, Guido A. (2012): New Vision of Europe. New York Times, szeptember 17. Letöltve: http://www.nytimes.com/2012/09/18/opinion/a-new-vision-of-europe.html?_r=0

Vörös Imre (2011): Európai jog – magyar jog: Konkurencia vagy koegzisztencia. Jogtudományi Közlöny, július – augusztus.

A NEMZETGAZDASÁGI ÉS A REGIONÁLIS KONVERGENCIA MÉRÉSE AZ EU-BAN²

Korábbi cikkeimben (Kertész, 2004; 2006) bemutattam az ún. váltómozgás elméletet, amely a nemzetgazdaságok reálkonvergenciájával, azaz egy főre jutó átlagos jövedelmeik felzárkózásával kapcsolatban elemzi a legújabb nemzetközi tapasztalatokat. Az elmélet leírja, hogy a nemzetgazdasági és a regionális felzárkózás között – az alkalmazott gazdaságpolitikától függetlenül – váltómozgás (angolul: trade-off) van, azaz középtávon az egyik csak a másik rovására tud megvalósulni. Más szóval, amikor egy nemzetgazdaság felzárkózása felgyorsul, akkor az adott országon belül a fejlettebb régiók gyorsabban, a fejletlenebb régiók pedig lassabban fognak növekedni, és ezáltal az egy főre jutó jövedelmek szóródása megnő, azaz a fejlettebb és a fejletlenebb régiók között még nagyobb lesz a különbség.

A váltómozgás-elmélet a neoklasszikus és endogén növekedésemelvényeknek, valamint az agglomerációs elméleteknek egyfajta szintézisaként fejlődött ki. A váltómozgás-elmélet azért tekinthető egy tézis–antitéziséből kifejlődött szintézisnek, mert a növekedésemelvények és az agglomerációs elméletek egymással teljesen ellentétes állításokat fogalmaznak meg a reálkonvergencia megvalósulása tekintetében. A Robert Solow híres 1956-os cikkével (Solow, 1956) elindult neoklasszikus növekedésemelvényi iskola állítása szerint a nemzetgazdaságok közötti reálkonvergencia (= egy főre jutó GDP egymáshoz történő közelítése, felzárkózása) automatikusan megvalósul és a gazdaságpolitika nem képes befolyásolni a hosszú távú növekedési pályát, hanem erre csak az exogén módon rögzített technológiai fejlődési ütem hat. Az ún. endogén növekedésemelvényi iskola³ álláspontja szerint ugyanakkor a technológiai fejlődés és a hosszú távú gazdasági növekedési ütem nem egy exogén változó, hanem arra a humántőke állományának nagysága és közvetve a gazdaságpolitika is képes hatást gyakorolni, ugyanis a humántőke felhalmozása képes lehet arra, hogy a tőkének nem csökkenő, hanem állandó hozadékot biztosítson.

Ezen elméletek szerint csak feltételes β -konvergencia valósul meg, és a nemzetgazdaságok nem ugyanazon növekedési pályához konvergálnak.⁴ A neoklasszikus és endogén növekedésemelvényi iskolával egyaránt ellentétes álláspontra helyezkedik azonban az agglomerációs elméleti iskola, amelyek azt állítják, hogy a reálkonvergencia hosszú távon sem valósul meg az egyes régiók között.

¹ Kertész Krisztián PhD, főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

² A cikk az ÁVF „Gazdasági kormányzás az Európai Unióban – Magyarország lehetőségei” című, a Magyar Tudomány Ünnepe, 2012. november 8-án rendezett tudományos konferenciáján megtartott előadás alapján készült. A tanulmány szakmailag lektorált. (Peer-reviewed)

³ Az endogén növekedésemelvényi iskola irodalma „tengernyi”.

A leggyakrabban idézett munkák például: Romer, 1986; Lucas, 1988; Rebelo, 1992; Romer, 1994.

⁴ A növekedésemelvények hipotéziseinek empirikus vizsgálatát igen sok szerző elvégezte.

A leggyakrabban idézett empirikus munkák például: Barro, 1991; Mankiw – Romer – Weil, 1992; Sala-i-Martin 1994.

Az „agglomerációs elméleti iskola” egy gyűjtőfogalom, amelynek a két legnagyobb irányzata a Krugman által alapított új közgazdasági földrajz (new economic geography) és a Porter által alapított klaszterelmélet (cluster).⁵ Ezt egyrészt a méretgazdaságossággal és az agglomerációs fejlődéssel együtt járó pozitív externális hatásokkal (spill-over hatásokkal), másrészt a regionális empirikus tapasztalatokkal, azaz a nemzetgazdaságokon belül is érzékelhető markáns, tartós (sőt, időnként trendszerűen növekvő) regionális különbségekkel igyekeznek bizonyítani.

A három ellentétes következtetésre jutó elmélet egyfajta szintézisének is tekinthető az ún. változómozgás-elmélet, mely szerint az irányadó tendencia a feltételes β -konvergencia, azaz a gazdaságpolitikától és országspecifikus tényezőktől függő felzárkózás, de a nemzetgazdasági és a regionális konvergencia közt trade-off, azaz változómozgás van.⁶ Más szóval, ha egy elmaradott nemzetgazdaság elkezd konvergálni a nemzetközi átlaghoz, akkor a nemzetgazdaságon belül, a belföldi régiók között a szóródás növekedése, azaz divergencia (de legalább lassuló konvergencia) lesz megfigyelhető, azaz a fejlett régiók gyorsabban, a fejletlenek pedig lassabban fognak növekedni. Az Európai Unió tekintetében elegendő hosszúságú és megbízhatóságú idősorok állnak rendelkezésünkre, valamint megfelelően heterogének is a tagországok és a régiók az egy főre jutó GDP szintjei és tendenciái tekintetében ahhoz, hogy az előbbi elmélet megvalósulását ellenőrizni tudjuk. Az empirikus tapasztalatok egyértelműen arról tanúskodnak, hogy a kevésbé fejlett tagországokban, az ország helyzetétől és gazdaságpolitikájától függetlenül, az előbbi változómozgás-jelenség mindenütt megvalósult.

Jelen cikk legfőbb célja az, hogy bevezessen egy olyan új makrogazdasági-regionális felzárkózás-indikátort, amely jobban méri egy ország felzárkózásának sikerességét, mint az átlagos egy főre jutó nemzetgazdasági GDP. Mivel egy ország gazdasági felzárkózásának sikeressége nemcsak a nemzetgazdaság egészének átlagos felzárkózási ütemétől függ, hanem a jövedelemszintek országon belüli regionális szóródásának a nagyságától, azaz az adott országon belül a különböző fejlettségű régiók, megyék egymáshoz történő konvergenciájától is, célszerű egy általánosabb és szofisztikáltabb felzárkózás-indikátort is megalkotni, amely egyszerre méri a nemzetgazdasági és a regionális (megyei) szintű felzárkózásokat is. Egy ilyen indikátor ugyanis valószínűleg jobban tükrözné, mérhetőbbé tenné a felzárkózásra törekvő gazdaságpolitikák eredményességét.

VÁLTOZÓMOZGÁS-TENDENCIÁK AZ EURÓPAI UNIÓ FELZÁRKÓZÓ ORSZÁGAIBAN

A közgazdasági elmélettel összhangban a cikkben javasolt általánosabb felzárkózási indikátort az Európai Unió átlagosnál fejletlenebb tagországainak empirikus vizsgálatával kívánom illusztrálni. Az Eurostat adatai alapján az Európai Unió 12 tagországa⁷ egy főre jutó nemzetgazdasági és regionális GDP-adatainak tendenciáit elemeztem a teljes rendelkezésre álló idősoron.⁸

⁵ A leggyakrabban idézett cikkek például: Porter, M. 1998; Krugman, P. 1990.

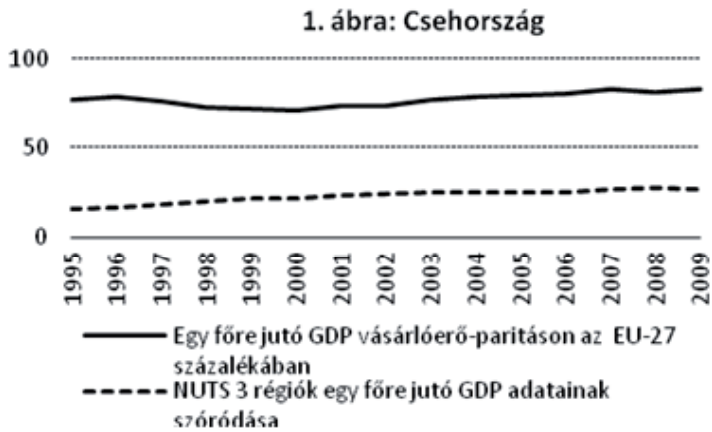
⁶ Néhány ezzel foglalkozó munka például: European Commission, 2000; Dall'Erba – Hewings, 2003; Paas – Schlitte, 2006; Geppert – Stephan, 2008; Martin, 2009.

⁷ A 12 elemzett ország: Bulgária, Csehország, Görögország, Észtország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Portugália, Románia, Spanyolország, Szlovákia, Szlovénia. Magyarország tendenciáit sajnos azért nem lehetett egyelőre vizsgálni, mert hazánk tekintetében mindössze három év viszonylatában (2007–2009) állnak rendelkezésünkre regionális GDP-adatok. Ciprus és Málta pedig azért nem szerepel az összehasonlító elemzésben, mert a földrajzi területük nem nagyobb, mint egy NUTS 3-régió, így a regionális szóródási mutató e két ország esetében nem értelmezhető (Málta területe jóval kisebb, mint egy átlagos NUTS 3-régió, Ciprus területe pedig egy nagyobb méretű NUTS 3-régióknak felel meg).

⁸ Az összes NUTS-régióra kiterjedő GDP-adatokról a legtöbb ország esetében 1995-től vagy 1996-tól 2009-ig tart nyilván adatokat az Eurostat (2013 februárjában a legfrissebb publikált regionális GDP adatok 2009-esek), azonban Lengyelország tekintetében jelenleg csak 1999-től, Spanyolország tekintetében pedig csak 2007-ig rendelkezünk regionális GDP-adatokkal.

A vizsgált két adatsor a következő volt:

- az adott tagország vásárlóerő-paritáson számolt egy főre jutó GDP-jének alakulása az Európai Unió 27 tagállamának átlagos egy főre jutó GDP-jének a százalékában;
- az adott ország NUTS 3-régiói egy főre jutó GDP-adatainak szóródása.⁹



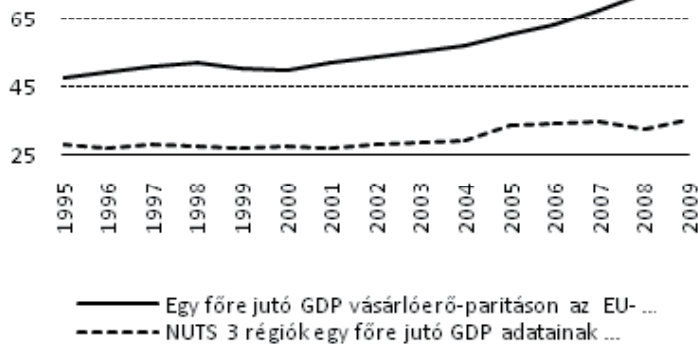
Az elemzett 12 tagországban az elmúlt egy-másfél évtizedben kivétel nélkül felzárkózás volt tapasztalható az egy főre jutó GDP tekintetében az EU-27 átlagához képest, továbbá Spanyolország kivételével ez mindenütt együtt járt a régiók közötti fejlettségi különbségek növekedésével is.

⁹ Az Eurostat hivatalos módszertana (ESA'95) a régiók nemzetgazdaságon belüli szóródását úgy definiálja, mint az egyes régiók egy főre jutó GDP-jének átlagos abszolút eltérése a nemzetgazdasági átlagtól, százalékban kifejezve. Az átlagszámításnál vásárlóerő-paritáson számított GDP-adatokat használnak, továbbá az egyes régiókat súlyozzák a lakosságszámmal. Ertelemszerűen, ha növekszik ez a szóródás, akkor az azt jelenti, hogy nő a régiók közötti fejlettségi különbség, azaz a fejlettebb régiók gazdaságai gyorsabban, a fejletlenebbeké pedig lassabban növekednek.

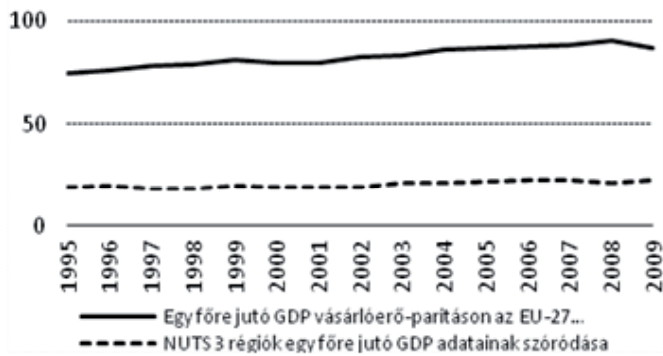
A regionális szóródási adatok forrása:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database, majd az oldalon a következő sorrendben kell a linkekre kattintani: „Regional economic accounts – ESA95”, „Gross domestic products indicators – ESA95”, „Dispersion of regional GDP by NUTS 3 regions (%)”, majd a „Select data” fülnél lehet kiválasztani a lekérdezendő adatokat.

3. ábra: Szlovákia



4. ábra: Szlovénia

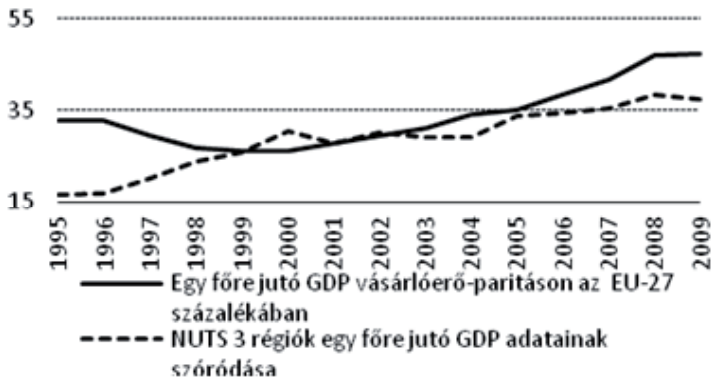


Az adatokból az is kiolvasható továbbá, hogy minél alacsonyabb fejlettségi szintről indult az adott ország és minél gyorsabb volt a nemzetgazdasági felzárkózás, annál nagyobb mértékben növekedtek a regionális különbségek. A nemzetgazdasági szintű felzárkózás (konvergencia) az öt legalacsonyabb fejlettségi szintről induló országban (Bulgáriában, Romániában, Lettországon, Litvániában és Észtországban) vezetett a leggyorsabb regionális divergenciához. Azok az országok, amelyek közepes fejlettségi szintről indultak (Szlovákia és Lengyelország) és közepesen gyors ütemű nemzetgazdasági konvergenciát mutattak, és azok, amelyek relatíve magas fejlettségi szintről indultak (Görögország, Portugália, Szlovénia és Csehország), lassabban fejlődtek tovább, viszont eközben a régiók közötti divergencia is csak lassú folyamat lett. Spanyolország – a 12 vizsgált ország közül a legfejlettebb ország – volt az egyetlen, ahol az 1990-es évek vége óta a nemzetgazdasági és a regionális konvergencia egyszerre meg tudott valósulni, azonban korábban, amikor még az ország egy főre jutó GDP-je alacsonyabb volt, mint az EU átlagának 80%-a, Spanyolországban is tapasztalható volt a váltómozgás- (trade-off) jelenség.

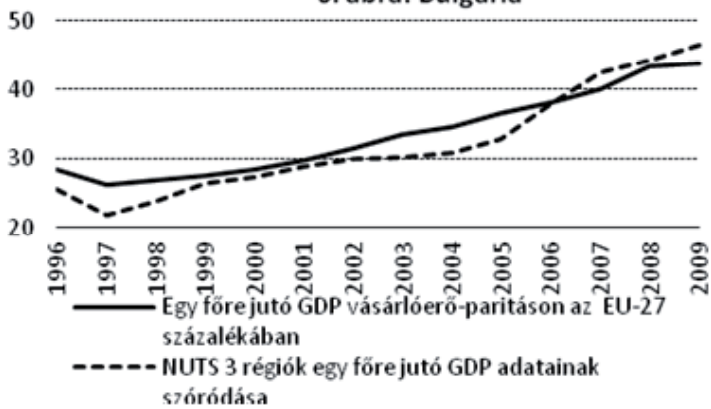
A REGIONÁLIS SZÓRÓDÁS FELZÁRKÓZÁS-RUGALMASSÁGA

Mivel a jólétet nemcsak a nemzetgazdaság egészének a jövedelme befolyásolja, hanem a jövedelemszintek regionális szóródása is, az is általánosan elterjedt gazdaságpolitikai cél, hogy a regionális

5. ábra: Románia



6. ábra: Bulgária



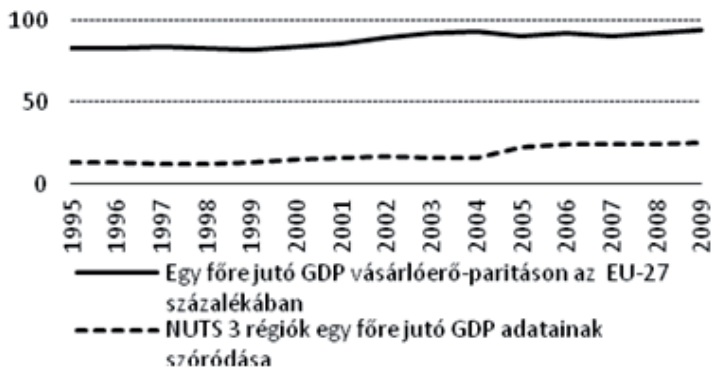
különbségeket csökkentsek. Ezért ahhoz, hogy a gazdaságpolitikai intézkedések eredményessége objektívabban mérhető legyen, célszerű egy olyan makrogazdasági indikátort alkotni, amely egyszerre méri a nemzetgazdaság felzárkózásának ütemét, valamint a regionális jövedelemkülönbségek szintjét és változását is! Ennek első lépéseként definiáljunk segédindikátorokat, a regionális szóródás négyféle felzárkózásrugalmasságát! A regionális szóródás felzárkózásrugalmassága a következőket mutathatja meg:

(1) A nemzetgazdaság minden egy százalékpontnyi felzárkózása mellett átlagosan hány százalékponttal emelkedett a regionális szóródás mutatója;

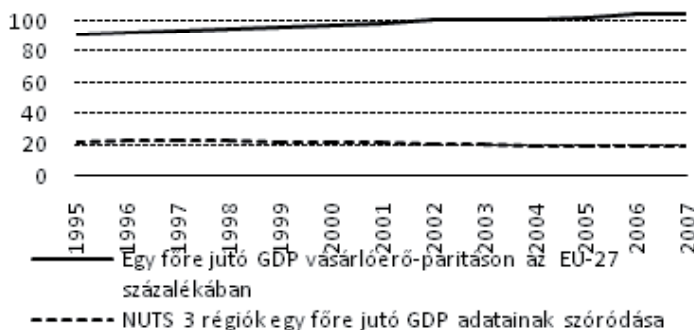
$$\text{Képletben: } \varepsilon_c = \frac{\Delta \sigma}{\Delta \left(\frac{Y}{Y_{EU27}} \right)} \frac{\Delta \sigma}{\Delta \left(\frac{Y}{Y_{EU27}} \right)}$$

A nevezőben az Y/Y_{EU27} hányados azt jelöli, hogy az adott ország a vásárlóerő paritáson számolt egy főre jutó GDP tekintetében hány százalékos fejlettségi szinten áll az EU 27 tagállamának egy főre jutó GDP-jéhez képest. A számlálóban a σ azt jelöli, hogy az adott ország NUTS 3-régiói¹⁰ között az egy főre jutó GDP tekintetében mekkora a statisztikai értelemben vett szórás. A Δ jel pedig, értelem-szerűen, az időbeli változásokat jelenti.

7. ábra: Görögország

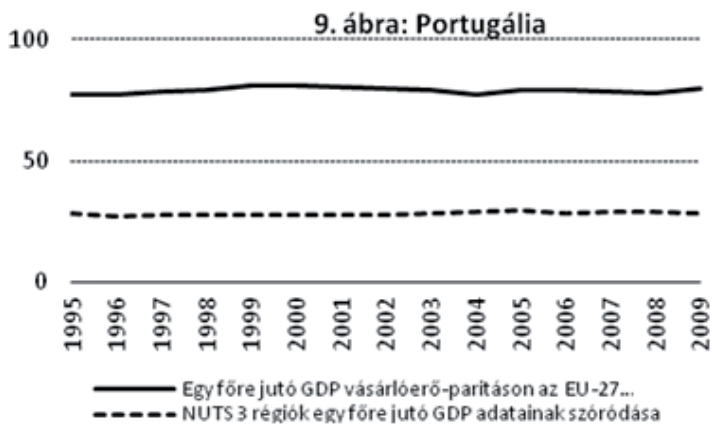


8. ábra: Spanyolország



(2) A nemzetgazdaság minden egy százaléknyi felzárkózása mellett átlagosan hány százalékkal emelkedett a regionális szóródás mutatója. E definícióban a fogalmak, a mértékegységek és a képlet teljes mértékben azonos az (1)-es pontban megfogalmazottal, a különbség mindössze annyi, hogy a felzárkózást és a szóródás változását itt nem százalékpontonban, hanem százalékban adjuk meg. Eszerint, ha például egy ország egy főre jutó GDP-je az EU-27-átlagához képest 50%-ról 51%-ra felzárkózik, akkor a képlet nevezőjében nem 1% jelenik meg [mint az (1)-es pont szerint], hanem 2%, ugyanis az

¹⁰ A Statisztikai Célú Területi Egységek Nomenklatúráját (franciául: Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques) 1988-ban alkotta meg az Eurostat azért, hogy az EU-tagországok regionális adatai összehasonlíthatóbbak legyenek. Ugyanis az egyes tagországokban tradicionálisan kialakult közigazgatási egységek (járások, megyék, tartományok stb.) nagyon különböznek egymástól mind méretben, mind lakosságszámban. A NUTS-rendszer célja, hogy a régiókat nagyságban és lakosságszámban standardizálja, egymáshoz közelítse, hasonlóvá tegye az Európai Unión belül. (Magyarországon a NUTS 1-es szintet három országrész alkotja: a Dunántúl, Közép-Magyarország, valamint az Alföld. A NUTS 2-es szintnek a hét statisztikai régiók felelnek meg, míg a NUTS 3-as szinten helyezkedik el a megyerendszer.)



50-hez képest az 1 relatív értelemben 2%-os növekedést jelent. A számlálóban a szórás százalékos változása is ugyanígy értelmezhető.

(3) A nemzetgazdaság minden egy százalékpontnyi felzárkózása mellett átlagosan hány százalékponttal távolodott a kevésbé fejlett NUTS 3-régiók (alsó fél) egy főre jutó átlagos GDP-je a nemzetgazdasági átlagtól.

(4) A nemzetgazdaság minden egy százalékpontnyi felzárkózása mellett átlagosan hány százalékkal távolodott a kevésbé fejlett NUTS 3-régiók (alsó fél) egy főre jutó átlagos GDP-je a nemzetgazdasági átlagtól.

A két utóbbi pontban megfogalmazott rugalmassági definíciók tehát nem a NUTS 3-régiók szóródását, hanem csak a régiók fejletlenebb felének lemaradását méri. Ezeket a definíciókat természetesen lehetne akár nemcsak a NUTS 3-régiók alsó felére, hanem alsó harmadára, negyedére, stb. is alkalmazni. A (3)-as és (4)-es pontokban alkalmazott definíciók között pedig a különbség ugyanaz, mint az (1)-es és (2)-es pontok között, nevezetesen, hogy a nemzetgazdasági felzárkózásnak és a regionális szóródásnak a változásait nem százalékpontban, hanem százalékban mérjük.

Mielőtt áttekintenénk, hogy hogyan alakultak az imént definiált rugalmassági mutatók az EU felzárkózásban lévő tagországaiban, célszerű rögzíteni azt a módszertani-elemzési szempontot, hogy az adatok változásait csak hosszú távon érdemes elemezni; viszont idősorosan, azaz láncindexszerűen nem. Ennek oka egyrészt az, hogy maga a változások-elmélet is a növekedéseméletekből (Solow-modell versus endogén növekedéseméletek) és az agglomerációs elméletből fejlődött ki (Kertész, 2004), amelyek eleve csak nagyon hosszú távon (évtizedes távlatokban) értelmezhetők. Ezzel szemben, rövidtávon a statisztikai hibaszázalék, a véletlen külső tényezők és a ciklikus ingadozások hatásai egyaránt igen nagyok lehetnek és eltéríthetik a mutatókat a hosszú távú trendadatoktól. Másrészt, azok a gazdaságpolitikai intézkedések, amelyek strukturális értelemben kívánnak hatni a régiók felzárkóztatására (pl. infrastruktúra, humántőke vagy technológia fejlesztése/decentralizálása, stb.) szintén csak hosszú távon fejtik ki a hatásaikat, és csak hosszú időtávon értékelhetők. Ezen okoknál fogva, a felzárkózási rugalmasságok időszerszerű, azaz évről évre történő változásának az elemzése nem sok közgazdasági tartalommal bírna, sőt, inkább téves következtetésekhez vezethetne. Ennél több közgazdasági értelme van viszont a felzárkózási rugalmasságok hosszú távú átlagai vizsgálatának, nemzetközi összehasonlításának.

1. táblázat FELZÁRKÓZÁSRUGALMASSÁGOK

	RUGALMASSÁGOK			
	A NUTS 3-régiók szóródása		A NUTS 3-régiók alsó fele	
	százalékpontban	százalékban	százalékpontban	százalékban
Bulgária	1,36	1,31	-0,67	-0,18
Románia	1,43	2,41	-0,73	-0,24
Észtország	0,55	0,61	-0,29	-0,11
Lettország	0,62	0,55	-0,30	-0,09
Litvánia	0,84	0,79	-0,40	-0,12
Szlovákia	0,29	0,42	-0,14	-0,07
Lengyelország	0,21	0,28	-0,11	-0,05
Csehország	1,90	6,28	-0,94	-0,66
Szlovénia	0,28	0,99	-0,25	-0,15
Görögország	1,07	5,52	-0,53	-0,41
Portugália	0,07	0,01	-0,01	0
Spanyolország	-0,23	-0,78	+0,09	+0,09
Adatok értékelése	minél kisebb, annál jobb	minél kisebb, annál jobb	minél nagyobb, annál jobb	minél nagyobb, annál jobb

Forrás: saját számítások Eurostat-adatok alapján.

Az Eurostat-adatokat felhasználva kiszámolható, hogy mennyi volt az elmúlt másfél évtizedben a négy felzárkózásrugalmasság átlagos mértéke a 12 tárgyalt tagországban¹¹. (Az 1. táblázatban az egyes országoknál más és más volt a rendelkezésre álló adatsor hossza, de ez nem torzítja a végeredményt, ugyanis a rugalmasságmutatók a definíciójukból adódóan standardizált mutatószámok.) Ahogy a táblázatban is látható, a négy kiszámított rugalmassági mutató lényegében ugyanazokat a rangsorokat hozta ki az országok között, legfeljebb az adatok közötti arányokban figyelhető meg különbség. Egy új mutató bevezetésekor célszerű lehet leginkább azt a változatot alkalmazásra javasolni, amelyiknek a legtöbb gazdaságpolitikai jelentősége van, amelyik a gyakorlatban és a köznyelvben a legkönnyebben értelmezhető, és amelynek kiszámításához az adatok a legszélesebb körben, a leggyorsabban a rendelkezésre állnak. Ezen szempontok alapján én az első oszlopban kiszámolt változatot, azaz a szóródás százalékpontban kifejezett rugalmasságát javasolnám elsősorban használni.¹²

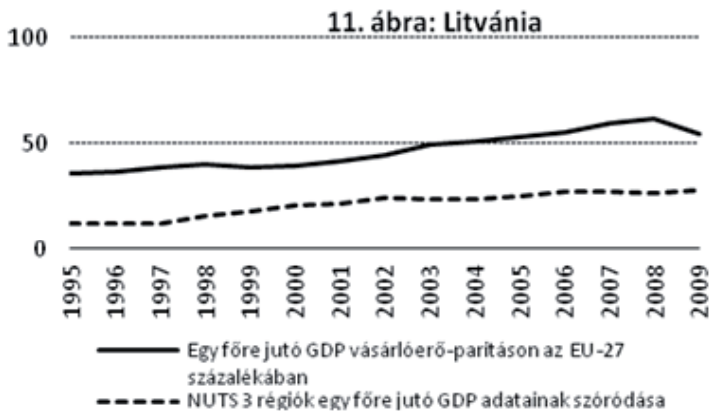
¹¹ Bulgária, Románia, Észtország, Lettország, Litvánia, Szlovákia, Lengyelország, Csehország, Szlovénia, Görögország, Portugália, Spanyolország.

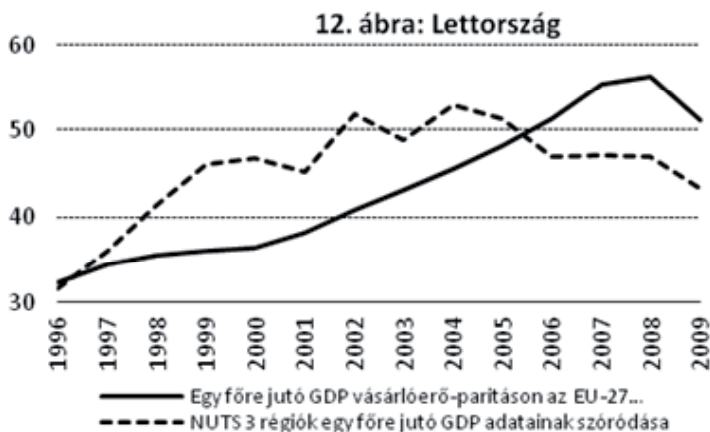
¹² Ennek okai: A szórásmutatók közgazdasági értelemben relevánsabbak, többet mondanak, mint a régiók egy-egy blokkjának (pl. alsó felének) a lemaradása. Az Eurostat közvetlenül közzéteszi a szóródási mutatókat, miközben a régiók alsó felének, harmadának, negyedének, stb. felzárkózási adatait nem (azok csak a regionális GDP-adatokból lennének számolhatók). A százalékpontok változásai gyorsabban és könnyebben elképzelhetők, vizualizálhatók, elemezhetők, mint a százalékoknak a százalékos változásai, így az indikátor nemcsak az elméleti elemzők körében lehet elterjedt.

Úgy gondolom, hogy elméleti szempontból nem haszontalan, ha belátjuk, hogy egy-egy használatba kerülő indikátor mellett számos más hasonló mutatószám is definiálható lenne, és ezek is hasonló rangsort állítanának az országok között, és hasonló végkövetkeztetésekhez vezethetnek, azonban a realizmus szempontjait szem előtt tartva, a gazdaságpolitikák empirikus elemzésekor célszerű csak egyet kiválasztani. A cikk hátralévő részében mi is az első a segédirindikátorral dolgozunk tovább, ezentúl nevezzük ezt a regionális szóródás felzárkózásrugalmasságának (rövidítve pedig: felzárkózásrugalmasságnak)! Jele – a közgazdaságtan hagyományaihoz igazodva – legyen: ε_c .

AZ ÁLTALÁNOS KONVERGENCIA SEBESSÉGE

Ahogy a közgazdasági szakirodalom külön-külön ismeri a nemzetgazdaság konvergenciájának, valamint a régiók konvergenciájának a fogalmát, kísérletet tehetünk most már arra is, hogy definiáljunk egy olyan általánosabb konvergenciamutatót, amely magában foglalja mind a kettőt. A változgatás-elmélet ismeretében, azaz annak az empirikus tapasztalatnak a fényében, hogy a nemzetgazdasági konvergencia csak a regionális konvergencia lelassulásával, sőt inkább csak regionális divergenciával párhuzamosan következhet be, különösen szükségessé válik az ún. „általános konvergencia” sebességének a meghatározása is.





Az is látszik azonban, hogy az országok nemzetközi összehasonlításához, azaz ahhoz, hogy elemezzük, hogy az egyes országok felzárkózása mennyire sikeres, nem elegendő, ha csak az előbb bemutatott rugalmassági mutatókat hasonlítjuk össze, ugyanis ez önmagában véve nem mutatja sem a szóródások szintjét, sem pedig a nemzetgazdasági növekedési ütemet. Ennek szemléltetésére, ha az 1. táblázat adatait tekintjük, Portugália például Spanyolország után a második helyen van a rugalmasság tekintetében, ugyanis a regionális különbségek ott nem növekedtek. Ez az adat azonban önmagában véve figyelmen kívül hagyja egyrészt azt a negatívumot, hogy Portugáliában egy közepes szinten stagnált a regionális szóródás szintje, másrészt azt is, hogy a tárgyalt időszakban alig volt nemzetgazdasági felzárkózás! Márpedig, ha egy ország sikerességét összességében kívánjuk elemezni, akkor nyilvánvalóan ez utóbbi szempontokat is figyelembe kellene venni (egy realisabb értékelés így pl. Portugáliát is hátrább sorolná az országok sikerességi rangsorában). Egy ország általános felzárkózásának sebességét tehát alapvetően három dologtól kellene függővé tenni: (1) a nemzetgazdaság felzárkózásának ütemétől; (2) a nemzetgazdasági felzárkózás és a regionális szóródás változása közötti kapcsolattól, érzékenységtől, azaz a felzárkózás rugalmasságtól és (3) a regionális szóródás átlagos szintjétől (nem mindegy, hogy magas vagy alacsony szinten áll vagy változik tovább a szóródás). Javaslatom szerint az előbbi három szempontot a következőképpen használjuk fel az általános konvergencia sebességének (speed of general convergence) definíciójában:

$$SGC = \frac{\text{Nemzetgazdasági felzárkózás éves átlagos üteme százalékpontban}}{(1 + \text{felzárkózásrugalmasság}) \cdot \left(\frac{\text{NUTS 3 régiók nemzetgazdaságon belüli átlagos szóródási szintje}}{\text{NUTS 3 régiók EU-n belüli átlagos szóródási szintje}} \right)}$$

A képlet a következőképpen értelmezhető. Az általános konvergencia sebessége (SGC = speed of general convergence) egyenes arányosan függ a nemzetgazdaság felzárkózásának ütemétől, ezért található ez a számlálóban. A nevező pedig egy olyan korrekciós tényezőt tartalmaz, amely az adott országon belüli régiók szóródásának a szintjét, valamint e szóródás változását igyekszik figyelembe venni.

A nevező értéke akkor 1, ha a felzárkózásrugalmasság egyenlő 0-val, azaz ha a nemzetgazdaság minden egy százalékpontos felzárkózása egyáltalán nem növeli a régiók közötti szóródást (ekkor az első szorzótényező egy); továbbá ha az időszak végén az adott nemzetgazdaság NUTS 3-régiói egy főre jutó GDP-jének szóródása éppen megegyezik az EU-n belül a NUTS 3-régiók átlagos szóródásával (ekkor a második szorzótényező egy). Ha tehát a nevező értéke 1, akkor ez azt jelenti, hogy a régiók közötti szóródás tartósan beállt az EU-ban tapasztalt átlagos szintre, így az általános konvergencia sebességét kizárólag a számláló, azaz a nemzetgazdasági felzárkózás éves átlagos üteme befolyásolja.

Ha viszont a felzárkózásrugalmasság nagyobb, mint 0, azaz ha a nemzetgazdasági felzárkózás növeli a regionális szóródást is (ahogy ez az empirikus tapasztalatok szerint ténylegesen be is szokott kö-

vetkezni), és/vagy ha a régiók egy főre jutó GDP-jének szóródása az adott nemzetgazdaságon belül az időszak végén nagyobb volt, mint az EU átlagában, akkor a nevező értéke nagyobb, mint 1. Ennek következtében az általános konvergencia lassabb, mint a nemzetgazdaság felzárkózásának átlagos üteme.

Az általános konvergencia sebessége (SGC) tehát egy korrigált mutató, amely megmutatja, hogy az EU egy felzárkózó nemzetgazdasága (emerging country) évente átlagosan hány százalékponttal közelít az EU átlagához (a vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GDP tekintetében), korrigálva a regionális szóródás nemzetgazdasági és nemzetközi szintjének arányával, valamint a regionális szóródás változásának ütemével (rugalmasságával).

Az Eurostat adatai alapján megbecsülhető, hogy az 1995–2009 közötti időintervallumban az EU NUTS 3-régióinak átlagos szóródása 27,5% volt.¹³ Továbbá kiszámítottam az eddig elemzett 12 tagállamra, az elmúlt másfél évtizedre nézve az imént definiált SGC-indexeket is. A végeredményeket a 2. táblázat foglalja össze.

2. táblázat

ÁLTALÁNOS KONVERGENCIA ÉVES ÁTLAGOS SEBESSÉGE (SZÁZALÉKPONTBAN)

Ország	Konvergencia (százalékpont)
Csehország	0,14
Portugália	0,19
Bulgária	0,30
Románia	0,31
Görögország	0,42
Lettország	0,57
Lengyelország	0,57
Litvánia	0,72
Észtország	0,80
Szlovénia	0,84
Szlovákia	1,07
Spanyolország	2,13

Forrás: saját számítás Eurostat-adatok alapján.

Az SGC-index hibái, úgy gondolom, nem vagy legalábbis csak kevésbé domboríthatók ki a tárgyalt adatbázison (a 12 felzárkózó ország 1995–2009 között megfigyelhető tendenciáiban). Azaz a mutató egész jól használható lehet például az EU közép-kelet-európai országaiban. Azonban ez nem jelenti azt, hogy a mutató minden országra nézve és minden körülmények között jól alkalmazható lenne. A mutatónak ugyanis több elméleti hibája is van, amely megakadályozza azt, hogy általánosan kiterjeszhető legyen például minden fejlett EU-tagország vizsgálatára:

¹³ Az EU összesített szóródási mutatóját az Eurostat nem tartja nyilván, azonban ennek hozzávetőleges értéke kiszámítható volt az EU-24 tagállamának szóródási szintjeinek lakosságszámmal súlyozott átlagával. (Azért nem mind a 27 tagállam szóródási szintjének súlyozott átlagával, mert annál a három országnál, amelyek mérete nem nagyobb, mint egy NUTS 3-régió (Ciprus, Luxemburg és Málta esetében) nem értelmezhető a szóródási mutató.

- 1) A felzárkózásrugalmasság értéke (és ezáltal az SGC-index) nem értelmezhető, ha a nemzetgazdaság egy főre jutó átlagos GDP-je egyáltalán nincs felzárkózásban az EU-27 átlagához.
- 2) Az SGC-index nem értelmezhető, ha a felzárkózásrugalmasság egyenlő -1 -gyel, illetve ha az EU átlagos szóródási szintje, vagy ha az adott nemzetgazdaság szóródási szintje egyenlő 0 -val (ugyanis a nullával történő osztás matematikailag nem értelmezhető).
- 3) Az SGC-index értéke durván torzítana, ha a felzárkózásrugalmasság értéke -1 -nél kisebb volna (és ennek eredményeképpen a nevező negatív értéket venne fel), és eközben a nemzetgazdaság is lemaradásban lenne, azaz a számláló értéke is negatív lenne. Ez ugyanis az eredményezné, hogy miközben az adott országnál nemzetgazdasági és regionális szinten egyaránt divergencia valósul meg, az SGC-indexre mégis egy pozitív érték jönne ki, amely – ellentétben a valósággal – az ország sikerességére utalna.
- 4) Az SGC-index irreálisan leértékeli, kvázi nullára értékeli azokat az országokat, amelyeknél nincs ugyan nemzetgazdasági felzárkózás (vagy ez az ütem csak minimálisan nagyobb nullánál), azonban eközben intenzív, gyors ütemű regionális konvergencia van.

Ezekből a hibákból adódóan, a mutatóra egyelőre inkább csak úgy tekinthetünk, mint a felzárkózásban lévő nemzetgazdaságok általános konvergenciamutatójára. (Természetesen az további kutatás tárgyát képezheti, hogy miként lehetne az imént bemutatott hibákat kiküszöbölni, és az SGC-indexet úgy továbbfejleszteni, hogy a mutató ne csak a felzárkózásban lévő országokban legyen jól alkalmazható.)

HOGYAN TOVÁBB?

A 2. táblázatban található sorrend lényegében egy sikerességi sorrendet is tükröz az EU felzárkózó országai között. Azzal tehát, hogy megalkottunk egy olyan új makrogazdasági mutatót, amely a nemzetgazdaság átlagos felzárkózásának üteme mellett méri a nemzetgazdaságon belüli jövedelemszintek szóródását és a regionális konvergencia ütemét is, jobban mérhetővé válik a sikeressége az országok gazdaságpolitikáinak is. Az országok ugyanis általában kettős gazdaságpolitikai célt követnek: egyszerre kívánják felgyorsítani a nemzetgazdaság egészének növekedését és eközben csökkenteni a regionális jövedelemkülönbségeket. Ennek érdekében különböző kormányok más-más regionális politikának adnak prioritást (pl. infrastruktúrafejlesztés, oktatáspolitikai reform, technológiai fejlesztés, a munkaerő-mobilitás élénkítése, vagy akár a szegényebb régiókat támogató költségvetési újraelosztás, stb.), azonban a most megalkotott SGC-indikátorral jobban elemezhetővé válik, hogy mely gazdaságpolitikák tekinthetők sikeresebbnek.

A jelen kutatást tehát célszerű lenne egy olyan nemzetközi összehasonlító elemzéssel folytatni, amely bemutatja, hogy az EU egyes felzárkózó országai ténylegesen milyen gazdaságpolitikákat folytattak az elmúlt másfél évtizedben, majd ezeket a tapasztalatokat össze lehetne vetni, újra lehetne értékelni az SGC-indikátorok által tükrözött eredménymutatók fényében. Ezzel párhuzamosan természetesen az indikátor gyakorlati használhatósága is tesztelésre kerülhet.

Felhasznált irodalom

Barro, Robert J. (1991): *Economic Growth in a Cross Section of Countries*. The Quarterly Journal of Economics, 106. évf., 407–443.

Dall'erba, Sandy. – Hewings, Geoffrey J. D. (2003): *European Regional Development Policies: The Trade-off Between Efficiency-Equity Revisited*. Discussion Paper, REAL, február.

- Dedák István (2000): *A gazdasági felzárkózás növekedésméleti összefüggései*. Közgazdasági Szemle, június.
- European Commission (2000): *Real convergence and catching-up in the EU*. European Economy Review, 5. sz., 173–207.
- Geppert, Kurt. – Stephan, Andreas (2008): *Regional disparities in the European Union: Convergence and agglomeration*. Regional Science, 87. évf., júniusi sz., 193–217.
- Kertész Krisztián (2004): *A nemzeti és a regionális felzárkózás váltómozgása az EU-országokban és Magyarországon*. Külgazdaság, XLVIII. évf., februári sz.
- Kertész Krisztián (2006): *A nemzeti és a regionális felzárkózás váltómozgása az EU felzárkózó országokban*. Fejlesztés és Finanszírozás, 4. sz.
- Krugman, Paul (1990): *Increasing Returns and Economic Geography*. NBER Working Paper, 3275. sz.
- Lucas, Robert E. (1988): *On the Mechanics of Economic Development*. Journal of Monetary Economics, 22. évf., júliusi sz., 3–42.
- Mankiw, N. Gregory (1995): *The Growth of Nations*. Brookings Papers on Economic Activity, 1. sz.
- Mankiw, N. Gregory – Romer, David – Weil, David N. (1992): *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*. The Quarterly Journal of Economics, 107. évf., 2. sz., 407–437.
- Martin, Philippe (2009): *The Geography of Inequalities in Europe*. In: Spatial Disparities and Development Policy. Internationale Weiterbildung und Entwicklung GmbH – World Bank, 239–259.
- Paas, Tiiu – Schlitte, Friso (2006): *Regional Income Inequality and Convergence Process in the EU-25*. Hamburg Institute of International Economics, Discussion Paper, 355. sz.
- Porter, Michael E. (1998): *Clusters and the New Economics of Competition*. Harvard Business Review, 76. évf., 77–90.
- Rebelo, Sergio T. (1992): *Long Run Policy Analysis and Long Run Growth*. NBER Working Paper, 3325. sz.
- Romer, Paul M. (1986): *Increasing Returns and Long-Run Growth*. Journal of Political Economy, 94. évf., 5. sz.
- Romer, Paul M. (1994): *The Origins of Endogenous Growth*. Journal of Economic Perspectives, 8. évf., 1. sz., 3–22.
- Sala-i-Martin, Xavier (1994): *Cross-sectional Regressions and the Empirics of Economic Growth*. European Economic Review, 38. évf., áprilisi sz., 739–747.
- Solow Robert M. (1956): *A contribution to the theory of economic growth*. Quarterly Journal of Economics, 70. évf., 1. sz., 65–94.

VERSENYKÉPESSÉGI HELYZETJELENTÉS MAGYARORSZÁGRÓL²

A versenyképesség a gazdaság olyan állapotjelzője, amely lényegesen összetettebb fogalmat takar, mint például a gazdasági növekedés. Amíg utóbbit igen egyszerűen ki lehet fejezni a GDP-mutatóval, addig a versenyképességet sokdimenziós mutatószámként tudjuk csak meghatározni. A két fogalom ebből a szempontból különbözik, azonban mégis elválaszthatatlanok egymástól: versenyképesség nélkül ugyanis nem érhető el látványosabb gazdasági növekedés. Versenyképes szereplők nélkül a versenyképes nemzetgazdaság elképzelhetetlen. Ma Magyarország igen jelentős versenyképességi hátránnyal rendelkezik. E probléma megoldása egyre sürgetőbb, hiszen a gyors és hatékony beavatkozás nélkül könnyen előfordulhat, hogy az országunk végképp lemarad a fejlettségi versenyben.

A versenyképesség mérésére nem létezik egységesen elfogadott formula. A kilencvenes évekig a fejlettséget az egy főre jutó GDP-vel, vagyis a végső felhasználásra termelt termékek és szolgáltatások összegével, míg a versenyképességet a külkereskedelemben realizált előnyökkel mérték. (Csath, 2011: 1–165.)

A versenyképesség mérésének profit- és GDP-szemléletű megközelítését többen is bírálták. A hagyományos üzleti modellek külső (pénzvezérelt) motiváción alapulnak és a sikert kizárólag pénzben mérik. Vannak olyan érintettek, akik nem képviselnek meghatározó piaci értékeket. Az emberek, egyének preferenciái számítanak, a vásárlóerő alakításában meghatározóak, a szegények, fizetéképtelenek azonban alulreprezentáltak a piaci folyamatok elemzésekor. A profit rendszerint rövid távú szemléletet takar. További probléma, hogy a természeti tényezők értékét nem lehet pénzben kifejezni. (Zsolnai, 2011.)

A tisztább technológiák új növekedési lehetőséget és jobb munkahelyeket biztosítanak. Ezért a gazdasági növekedést a jövőben úgy kell megoldani, hogy az kevesebb kárt okozzon az embereknek és a természetnek. Ez felveti a gazdasági teljesítmény korábbiaktól eltérő mérésének szükségességét. Olyan mutatókat kell használni, amelyek negatívan tüntetik fel az olyan tevékenységeket, amelyek ártanak az emberek életminőségének és károsítják a természetet. A GDP nem ilyen, hiszen az számításba vesz olyan tényezőket is, mint például a környezeti katasztrófák utáni helyreállítások, vagy a hajléktalanszállók építése. Ezek ugyan hozzáadnak a GDP értékéhez, de társadalmi és környezeti szempontból kedvezőtlen jelenségekre utalnak. (Csath, 2011: 1–165.)

¹ Varga János, Kodolányi János Főiskola, Gazdálkodás- és Menedzsment Tanszék, óraadó oktató.

² A cikk az ÁVF „Gazdasági kormányzás az Európai Unióban – Magyarország lehetőségei” című, a Magyar Tudomány Ünnepe, 2012. november 8-án rendezett tudományos konferenciáján megtartott előadás alapján készült. A tanulmány szakmailag lektorált. (Peer-reviewed)

1. ábra MIT NEM MÉR A GDP?



Forrás: *Vision 2050 Report*.

A GDP hibái között azt is meg lehet említeni, hogy hazai eredménynek tünteti fel azt a pénzt is, amit a külföldi cégek állítanak elő, majd azt kiviszik az országból. A GDP érzéketlen a tevékenységek minőségére, hiszen a pusztítást és az építést egyformán értékeli. A börtönök építését, a környezeti károk helyreállítását épp úgy növekményként kezeli, miközben nem vesz figyelembe olyan gazdasági teljesítményeket, amelyek társadalmi szempontból, a fejlődés szempontjából fontosak lennének. Nem méri a GDP a gazdasági döntések társadalmi és környezeti következményeit sem. (Csath, 2010a.)

A fentiekből egyértelműen érzékelhető, hogy a GDP növekedése önmagában még nem jelenti azt, hogy az emberek jobban élnének, vagy, hogy magasabb lett a társadalom életszínvonala. Ezért hibás dolog pusztán a GDP-re hagyatkozni akkor, amikor a versenyképesség mérésére kerül sor. A versenyképesség vizsgálatához mind újabb és összetettebb mutatószámok jelentek meg az elmúlt húsz-harminc évben. Az új megoldások kialakulásának alapgondolata minden esetben az volt, hogy a versenyképesség csak összetett, rendszerszemléletű megközelítésben vizsgálható. Ezeket a mutatószámokat komplex multidimenziós mutatóknak³ tekintjük. Nem csupán a versenyképességgel kapcsolatos mutatószámok, hanem a versenyképesség mérésével foglalkozó szervezetek száma is megszorodott az elmúlt évtizedekben. Ezek közül a két legjelentősebb versenyképesség-kutató szervezet, a World Economic Forum és az Institute for Management Development tudományos módszertana kerül górcső alá.

A WEF MÓDSZERTANA

A World Economic Forum 1979-ben jelentette meg első ízben a Globális Versenyképességi Jelentését, amely több mint 100 fejlett és fejlődő ország versenyképességét hivatott vizsgálni. A legújabb jelentésben már 144 ország versenyképességét vizsgálják. A tanulmány legfontosabb mutatója a Globális Versenyképességi Index,⁴ amely 12 fontosabb tényező (pillér) mentén vizsgálja a versenyképességet. A GCI három fontosabb részindexből épül fel, amelyek a már korábban említett 12

³ Elnevezés: Findrik Mária.

⁴ GCI: Global Competitiveness Index.

pillérre támaszkodnak. Az első az alapvető követelmények részindex,⁵ amely az intézményeket, az infrastruktúrát, a makroökonómiai környezetet, az egészségügyet és az alapfokú oktatást foglalja magában. A 2. részindexet hatékonyság fokozása részindexnek⁶ nevezik. Ebben vizsgálják a felsőoktatást és képzést, az árupiaci hatékonyságot, a munkapiaci hatékonyságot, a pénzügyi piacok fejlődését, a technológia rendelkezésre állását, valamint a piacméretet. A 3. részindexet innováció és kifinomultsági részindexnek⁷ hívják, amelyben az innováció és az üzleti folyamatok kifinomultságát elemzik. E 12 pillér együttes számításával születik meg a GCI, amely alapján rangsorolják az országokat. 2005 előtt más mutatókat is használtak a versenyképességi rangsor megállapításához, így külön készítettek például üzleti versenyképesség-indexet, vagy piaci részesedési indexet is. Ma már kizárólag a GCI szolgál a rangsor megállapítására. A World Economic Forum a legkülönbözőbb statisztikai forrásokat használja fel a jelentés elkészítéséhez. Így nagymértékben épít olyan szervezetek munkásságára, mint például az UNESCO,⁸ az IMF⁹ vagy a WHO.¹⁰ Ez jelenti a tanulmány egyik adatforrását, míg a másik forrást a WEF önálló felmérése jelenti. A felmérésnek az a célja, hogy olyan ismérvekről is információt szerezzenek, amelyekről egyébként nem áll rendelkezésre más forrásból gazdasági adat vagy statisztikai skála. Az összegyűjtött adatok egyedülálló betekintést eredményeznek az egyes nemzetek gazdasági és üzleti folyamataiba. Emellett a Versenyképességi Jelentés összeállításához segítséget nyújtanak a WEF által készített specifikus jelentések és regionális tanulmányok is, de más szervezetekkel, kormányzati szervekkel, egyetemekkel, magánszektorban működő vállalkozásokkal történő kapcsolattartás is segíti az adatok összegyűjtését. A jelentéshez olyan szervezetek munkásságára is építenek, mint például a Transparency International, amely a korrupció elemzésével kapcsolatban számítja ki évente a korrupcióérzékelési indexet.¹¹ A legfrissebb WEF-jelentéshez az idei évben minden eddiginél több kérdőívet sikerült összegyűjteni, számszerű értékük megközelítette a tizenötezeret. A megkeresett 150 nemzetgazdaságra nézve ez átlagosan 100 válaszadót jelent országonként. A tanulmány elején részletesen is olvasható azoknak az intézményeknek a neve, amelyekkel a WEF közösen együttműködve készíti el a Versenyképességi Jelentést. A kérdőív 14 nagyobb fejezetben foglalja össze a kérdéseket, és az alábbi struktúrában kérdez rá az adott ország versenyképességi helyzetére: 1. a vállalat bemutatása,¹² 2. a gazdaság általános megítélése, 3. kormányzat és állami intézmények, 4. infrastruktúra, 5. innováció és technológia, 6. pénzügyi környezet, 7. külkereskedelem és beruházási intenzitás, 8. a hazai verseny jellege, 9. a vállalatok működési hatékonysága és stratégiája, 10. oktatás és humán tőke, 11. korrupció, etika és társadalmi felelősségvállalás, 12. utazás és turizmus, 13. környezet, 14. egészség. A legtöbb kérdést egytől hétig terjedő skálán kell osztályozni. A partnerintézmények, egyetemek, szakmai szervezetek segítséget nyújtanak abban, hogy a rendelkezésre álló információk ne torzítsanak, és a valóságnak megfelelő adatok kerüljenek a WEF adatbázisába. A primer kutatás nemcsak kérdőíves megkeresésen keresztül zajlik, hanem interjúk, üzleti vezetők telefonos megkeresése, levelezés és online kérdőívek formájában is. A jelentésben országokra bontva találjuk meg a kulcsindikátorok adatait, vagyis a népességre és a GDP-re vonatkozó adatokat, a GCI 12 indikátorát (pillérét), a bennük elért eredményeket, a legproblémásabb területeket – amelyek a versenyképesség és a hatékony üzleti tevékenység útjában állhatnak – végül a GCI 12 pillérének részletes lebontását. Az utóbbiban láthatjuk, hogy az egyes pilléreket milyen további tényezők határozzák meg. (WEF, 2012: 1–525.)

⁵ *Kulcs tényezők a tényezővezérelt gazdaságok számára.*

⁶ *Kulcs tényezők a hatékonyságvezérelt gazdaságok számára.*

⁷ *Kulcs tényezők az innovációvezérelt gazdaságok számára.*

⁸ *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization.*

⁹ *International Monetary Fund.*

¹⁰ *World Health Organization.*

¹¹ *Corruption Perception Index.*

¹² *Jellemzően üzleti vezetőket keresnek meg a kérdőív kitöltésével.*

A jelentés adataiból kiderül, hogy Magyarország alig tíz év alatt igen jelentős versenyképességi visszaesést volt kénytelen elszenvedni. Amíg 2001-ben még sokkal előnyösebb helyzetben voltunk, mint például a csehek, a lengyelek, a szlovének és a szlovákok, addig 2012-re már csak a szlovák gazdaság versenyképessége gyengébb, mint a magyaroké. A World Economic Forum jelentése újfent megvilágítja számunkra, hogy miért is kell napjainkban hangsúlyosan foglalkozni a versenyképesség kérdésével. Az 1. táblázat utolsó három sora a versenyképességi helyezések közötti különbségek változását mutatják két ország vonatkozásában. Az első GAP Ausztria és Magyarország egymáshoz viszonyított versenyképességi helyzetét mutatja. A két ország között jelentősen növekedett a különbség. A második GAP Ausztria és Lengyelország helyezéseit hasonlítja össze. A különbség itt nem változott látványosan. A harmadik GAP Magyarország és Lengyelország versenyképességi helyzetét vizsgálja, és azt a megállapítást tehetjük, hogy 2007-ig előnyösebb helyzetben voltunk, mint a lengyelek, majd ezt követően jelentős versenyképességi hátrányba kerültünk. A különbségek változása azt mutatja, hogy bizonyos országok képesek megtenni azokat a lépéseket, amelyekkel a gazdaság működése versenyképessé tehető, mások viszont lemaradnak, vagy visszaesnek a versenyben.

1. táblázat

A WEF VERSENYKÉPESSÉGI HELYZÉSEI NÉHÁNY ORSZÁG VONATKOZÁSÁBAN (2001–2012)

WEF	Helyezés/évek											
Ország	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ausztria	13	18	17	17	15	17	15	14	17	18	19	16
Csehország	35	40	39	40	29	29	33	33	31	36	38	39
Lengyelország	41	51	45	60	43	48	51	53	46	39	41	41
Szlovénia	32	28	31	33	30	33	39	42	37	45	57	56
Szlovákia	39	49	43	43	36	37	41	46	47	60	69	71
Finnország	1	2	1	1	2	2	6	6	6	7	4	3
Magyarország	26	29	33	39	35	41	47	62	58	52	48	60
<i>összes ország</i>	75	102	102	104	117	125	131	134	134	139	142	144
<i>GAP (AU-MO)</i>	-13	-11	-16	-22	-20	-24	-32	-48	-41	-34	-29	-44
<i>GAP (AU-LE)</i>	-28	-33	-28	-43	-28	-31	-36	-39	-29	-21	-22	-25
<i>GAP (LE-MO)</i>	15	22	12	21	8	7	4	-9	-12	-13	-7	-19

Forrás: a World Economic Forum adatai alapján saját szerkesztés.

A WEF a Versenyképességi Jelentésében – az IMF-hez hasonlóan – csoportokba sorolja az egyes országokat aszerint, hogy a gazdaság fejlesztésénél mely tényezők játszanak kulcsszerepet. Ennek alapján 5 csoportot határoz meg, amelyek között ott szerepel a tényezővezérelt, hatékonyságvezérelt és innováció-vezérelt országok csoportja, illetve az ezek között meghúzódó átmeneti csoportok. A WEF kiemeli, hogy a legfejlettebb nemzetek az innovációvezérelt gazdaságok csoportjába tartoznak, mert azok innovációban, technológiai felkészültségben, munkaerő-piaci hatékonyságban sokkal előrébb tartanak, mint a többi nemzetgazdaság. Ez egyben arra is utal, hogy milyen eszközökkel kellene ma helytállnia az országoknak a nemzetközi versenyben. Magyarország a WEF besorolása szerint a

hatékonyság-, és az innovációvezérelt gazdaságok között helyezkedik el, olyan országokkal egyetemben, mint Argentína, Barbados, Brazília, Chile, Horvátország, Észtország, Litvánia, Libanon, Lettország, Mexikó, Omán, Lengyelország, Oroszország, Szlovákia, Trinidad és Tobago, Törökország, Uruguay. Csak érdekességképpen említeném meg, hogy az innovatív országok között szerepel Szlovénia, Málta, vagy Puerto Rico is. (Uo.)

AZ IMD MÓDSZERTANA

Az IMD, vagyis az International Institute for Management Development 1989 óta megszakítás nélkül publikálja a World Competitiveness Yearbook-ot. Ebben a WEF jelentéséhez hasonlóan az országokat meghatározott tényezők alapján vizsgálják, és rangsorolják őket a versenyképességüknek megfelelően. Az IMD több mint 300 kritérium alapján rangsorolja az országokat és a vállalataikat aszerint, hogy hogyan képesek menedzselni képességeiket a versenyképesebb működés érdekében. Az évkönyv kiemeli, hogy a nemzetek versenyképességének értelmezését nem szabad csupán a GDP-re vagy a termelékenységre redukálni, ezért a politikai, a kulturális és a szociális dimenziókat is vizsgálja. Az IMD azonosított és elnevezett négy alapvető erőt, amelyek alakíthatják a nemzetgazdaság versenyképességi környezetét. Ez a négy erő a következő: 1. vonzóerő vagy agresszivitás, 2. közelség vagy globalitás, 3. erőforrások vagy eljárások, 4. kockázatvállalás vagy társadalmi kohézió. Az első dimenzió aszerint különbözteti meg az országokat, hogy azok a külföldi tőkeberuházások befogadói vagy kezdeményezői. A közelség a helyi vállalatokhoz közeli gazdaságot jelenti, míg a globalitás a nagy nemzetközi cégek jelenlétére utal. Az erőforrások és eszközök adottságok az országok számára. Az eljárások viszont olyan folyamatokat, transzformációs képességeket jelentenek, amelyek fejleszthetők. A versenyképességet az is meghatározza, hogy az egyes országok mely tényezőkre támaszkodnak leginkább. Az eljárásokra támaszkodó országok rendszerint versenyképesebbek, mint az erőforrással versenyző nemzetgazdaságok. A 4. erőnél a domináns társadalmi értékekre is felhívja a figyelmet az IMD. A nemzetgazdaságok nemcsak termékeikkel, szolgáltatásaikkal versenyeznek, hanem oktatási és értékrendszerükkel is. Ahogy az országok fejlődnek, úgy változnak az értékeik is. Az IMD 4 alapvető pillér mentén értékeli a versenyképességet, amelyek további 20 tényezőre bonthatók.¹³ Az IMD Versenyképességkutató Központja azt elemzi, hogy hogyan tud a nemzetgazdaság létrehozni és fenntartani olyan környezetet, amelyben a vállalkozások versenyezhetnek. A 20 tényező további kritériumokból áll, amelyeknek száma meghaladja a 300-at. A végső sorrend megállapításába a kemény kritériumok¹⁴ 2/3-os, míg a kérdőívbeli származó eredmények 1/3-os súllyal számítanak be. A WEF-hez hasonlóan az IMD is több forrásból szerzi be a tanulmány elkészítéséhez szükséges információkat. 2012-ben 59 országból 4210 kérdőívet sikerült összegyűjteni. A kérdéseket egytől hatig terjedő skálán kell értékelni, amelyek egy másik skálára kerülnek átkonvertálásra (0–10). Ezekből, illetőleg a már rendelkezésre álló adatokból készítik el a rangsort. A rangsor megállapításához a 4 alappillér a következő számú kritériumokkal rendelkezik. Gazdasági teljesítmény: 78 kritérium, kormányzati hatékonyság: 70 kritérium, üzleti hatékonyság: 67 kritérium, infrastruktúra: 114 kritérium. Az összeállított kritériumokból átlagot és szórásokat számolnak, vagyis standardizált értékeket képeznek, és ezeket felhasználva készítene rangsort az összes kritériumra.

¹³ *Gazdasági teljesítmény: belföldi gazdaság, külkereskedelem, nemzetközi beruházások, foglalkoztatottság, árak; kormányzati hatékonyság: közpénzek, fiskális politika, intézményrendszer, a gazdaság szabályozottsága, társadalmi szerkezet; a gazdálkodás hatékonysága: termelékenység, munkaerőpiac, finanszírozás, menedzsment gyakorlat, attitűdök és értékek; infrastruktúra: alapinfrastruktúra, technológiai infrastruktúra, tudományos infrastruktúra, egészség és környezet, oktatás*

¹⁴ *Főképp gazdasági paraméterek, mutatók.*

Az IMD üzleti definíciója szerint a nemzetgazdaságok versenyképessége azt fejezi ki, hogy a nemzet miként teremti meg és tartja fenn azt a környezetet, amely megerősíti a vállalatok versenyképességét. A nemzetgazdasági versenyképesség lényege, hogy olyan politikákra kell összpontosítani, amelyek a vállalatok magatartására ható környezetet formálják. Az IMD szerint a nemzetgazdaságok versenyképessége a közgazdasági elméletek tárgykörébe tartozik, így azokat a tényezőket és politikákat elemzi, amelyek egy országnak azon képességét formálják, amelyekkel vállalatai számára magasabb szintű értékteremtést, állampolgárainak pedig nagyobb jólétet biztosító környezetet hoz létre és tart fenn. Az IMD kisebb számú országot elemez, és teljesen független a World Economic Forumtól, mégis ugyanúgy ítélik meg az országok versenyképességi helyzetét. Erre legkiválóbb példát hazánk szolgáltatja, amely az IMD listáin sem ér el előkelő pozíciókat. A 2. táblázat utolsó három sora összehasonlítja a versenyképességi helyezések különbségeit két országra vonatkoztatva. Az első GAP alapján látható, hogy Magyarország versenyképessége romlott Ausztriához képest, s ugyanezre az eredményre jutott a World Economic Forum is. A második GAP szerint Lengyelország versenyképessége erősödött Ausztriához képest, ugyanezt a World Economic Forum is részben alátámasztotta, míg a harmadik GAP szerint Magyarország kezdetben versenyképesebb volt, majd 2012-re jelentős hátrányba került Lengyelországhoz képest. Ezt a World Economic Forum is egyértelműen alátámasztotta.¹⁵

2. táblázat

AZ IMD VERSENYKÉPESSÉGI HELYZÉSEI NÉHÁNY ORSZÁG VONATKOZÁSÁBAN (2001–2012)

IMD	Helyezés/Évek											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ország												
Ausztria	14	13	14	13	17	13	11	14	16	14	18	21
Csehország	35	29	35	43	36	31	32	28	29	29	30	33
Lengyelország	47	45	55	57	57	58	52	44	44	32	34	34
Szlovénia	39	38	40	45	52	45	40	32	32	52	51	51
Szlovákia	37	37	46	40	40	39	34	30	33	49	48	47
Finnország	3	2	3	8	6	10	17	15	9	19	15	17
Magyarország	27	28	34	42	37	41	35	38	45	42	47	45
<i>összes ország</i>	49	49	59	60	60	61	55	55	57	58	59	59
<i>GAP (AU-MO)</i>	-13	-15	-20	-29	-20	-28	-24	-24	-29	-28	-29	-24
<i>GAP (AU-LE)</i>	-33	-32	-41	-44	-40	-45	-41	-30	-28	-18	-16	-13
<i>GAP (LE-MO)</i>	20	17	21	15	20	17	17	6	-1	-10	-13	-11

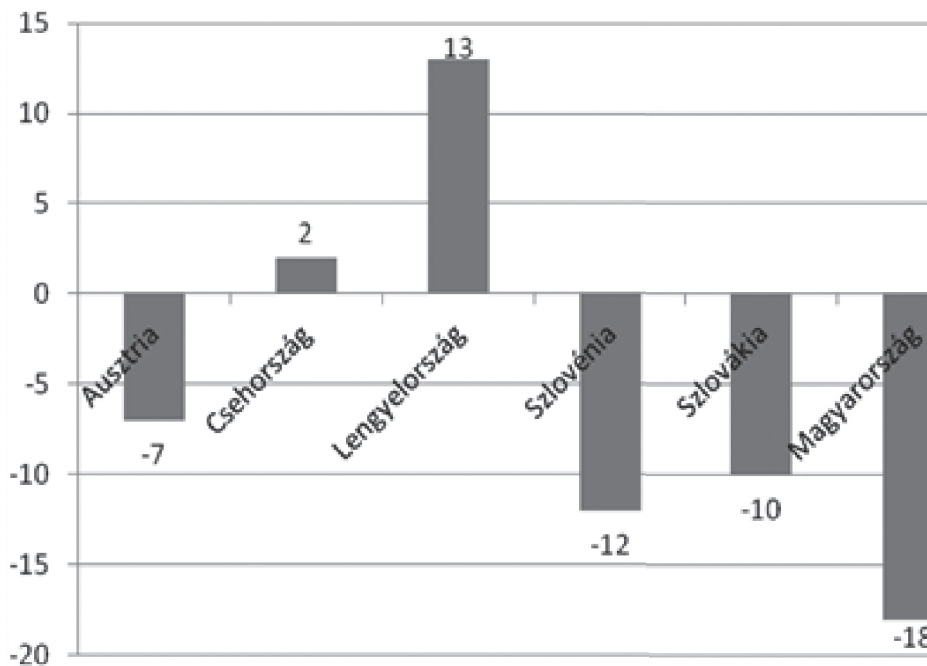
Forrás: az Institute for Management Development adatai alapján saját szerkesztés.

¹⁵ A World Economic Forum The Global Competitiveness Report, Genf, valamint az IMD Global Competitiveness Yearbook, Lausanne 2001–2012 között megjelent tanulmányai alapján.

Az IMD Global Competitiveness Yearbook adatait kigyűjtve – a közép-kelet-európai országokra – látható, hogy 2001-től 2012-ig a régió országai közül Magyarország tudja felmutatni a legnagyobb versenyképességi visszaesést. Az ábrán nem tüntettem fel Romániát, mivel az ország nem szerepel a 2001-es IMD-jelentésben.

A versenyképesség csökkenésének legfontosabb okait a 4 pillérben bekövetkezett változás iránya adja. 2007-ig visszamenőleg álltak rendelkezésemre az adatok. Ebből látható, hogy a 4 pillér mindegyikében gyengébben teljesített a magyar gazdaság 2011-ben, mint tette azt 4 évvel korábban. A 4 pillér együttes gyengülése nem meglepő módon okozza a magyar versenyképesség gyengülését. A legnagyobb mértékben a kormányzati teljesítmény és az üzleti hatékonyság romlása magyarázza a hazai versenyképesség gyengébb szintjét. 2012-re két helyet előreléptünk ezen a listán. A legnagyobb mértékű javulás a főleg makrogazdasági indikátorok 2011. évi alakulását mérő gazdasági teljesítmény részindexben következett be, ahol Magyarország a tavalyi 44. helyezéshez képest 9 pozíciót javítva a 35. helyre lépett elő. A javulás a részindexen belül a külgazdasági teljesítmény javulásának (a külkereskedelmi mérleg és a folyó fizetési mérleg javulásának), a növekvő működő tőkebeáramlásnak és exportnak, valamint az infláció tavalyi jelentős csökkenésének köszönhető.

2. ábra
A VERSENYKÉPESSÉGI ÁTRENDZŐDÉS KÖZÉP-KELET-EURÓPÁBAN (2001–2011)



Forrás: az IMD adatai alapján saját szerkesztés.

2012-re kisebb mértékben változott a kormányzati hatékonyság megítélése is. Ebben a pillérben az 59 országból egy helyet javítva, az 51. pozíciót sikerült elérni. A javulás okaként az államháztartás helyzetét (kölségvetési többlet 2011-ben) és a munkaerő-piaci szabályozás hatékonyságjavulását jelölték meg. A versenyképesség 2012-ben vállalati szinten sem javult látványosan, hiszen az üzleti hatékonyság pillérben elért 1. helyezési javulás (2011-ben 50 hely) korántsem nevezhető kiemelkedőnek. A pillérben bekövetkezett változást leginkább vállalatvezetési gyakorlat fejlődésével és kis mértékben a társadalmi értékek, attitűdök jelentőségének emelkedésével hozták összefüggésbe az IMD szakemberei. Az infrastruktúra kapcsán nem történt 2012-ben változás, így ebben a pillérben továbbra is a 35. helyet foglaljuk el (IMD, 2011–2012; Nemzetgazdasági Minisztérium, 2012).

3. táblázat

MAGYARORSZÁG TELJESÍTMÉNYE AZ IMD VERSENYKÉPESSÉGI PILLÉREIBEN (2001–2011)

	2007	2008	2009	2010	2011
Kormányzati teljesítmény	40	47	50	51	52
Gazdasági teljesítmény	38	39	33	40	44
Üzleti hatékonyság	41	45	52	47	50
Infrastruktúra	25	27	33	35	35

Forrás: IMD (2011) adatai alapján saját szerkesztés.

ÖSSZEFOGLALÁS

Az IMD és a WEF eredményei arra utalnak, hogy bizonyos országok képesek versenyelőnyt teremteni, képesek felismerni a versenyképesség forrásait másokkal szemben, és sikerült a válságra is megfelelő reakciót adniuk.

A gazdasági válságok után csak azok az országok indulhatnak meg a fejlődésben, amelyek jelentős szerkezetváltást valósítanak meg. Magyarországnak nincs esélye a fejlődésre akkor, ha a meglévő szerkezetben próbálja bővíteni a gazdaságát. (Csath, 2011: 1–165.)

Magyarország gazdaságának működését új alapokra kell helyezni, hogy megkezdődhessen a felzárkózás, ehhez azonban valamennyi gazdasági szereplő, valamennyi szektor teljesítményében érezhető javulásra van szükség. A versenyképességi lemaradás érezhető és látványos, így elkerülhetetlen, hogy ezzel a témával kiemelten foglalkozunk. Nem mindegy a nemzetgazdaság és társadalom további fejlődése szempontjából, hogy mivel kívánunk versenyezni a jövőben!

A fejlett világ már teljesen más iparágakra és tevékenységekre támaszkodik, egyre inkább az élelmi-szergazdaság, a tudásgazdaság és az egészséggazdaság kerül a figyelem középpontjába. Ilyen módon felértékelődik a víz, a föld, a képzett és kreatív ember, az egészséges környezet megléte az adott országban. A vezető versenypozícióba kerülés nem elérhetetlen álmom egy kisebb ország számára sem, csak jól kell megválasztani a fejlesztési célokat, a versenyterepet, és az erőforrásokat ezekre a területekre kell összpontosítani. Magyarországnak az első és a harmadik területen lenne esélye a versenyképesség növelésére. (Csath, 2011: 1–165.)

Felhasznált irodalom

Csath Magdolna (2010a): *A GDP mindent figyelembe vesz, csak azt nem, ami az életben igazán fontos.* Magyar Nemzet archívum, szeptember 16.

Csath Magdolna (2010b): *Versenyképesség-menedzsment.* Budapest, Nemzeti Tankönyvkiadó.

Csath Magdolna (2011): *Kiművelt emberfők nélkül?* Budapest, Kairosz Kiadó.

IMD (2012): *The World Competitiveness Yearbook.* Lausanne.

Nemzetgazdasági Minisztérium (2011): *Versenyképességi helyzetértékelés a nemzetközi versenyképességi rangsorok alapján.* Budapest, 2011. február, 3–6.

WEF (2012): *The Global Competitiveness Report 2001–2012.* Genf.

World Business Council for Sustainable Development (2010): The Vision 2050 Report. Brüsszel.

Zsolnai László (2011): *A materialista menedzsment válsága. Előadás.* BCE Gazdaságtudományi Központ, Kutatási Fórum, 2011. október 21.

MAGYARORSZÁG ÉS MEZORÉGIÓI

A versenyképesség változása az ezredfordulótól napjainkig²

A geopolitika fogalma az állam társadalmi-gazdasági viszonyait, fejlődését a földrajzi feltételekre, környezetre visszavezető, ezeknek döntő jelentőséget tulajdonító elméletet, illetve a természetföldrajzi adottságot figyelembe vevő gyakorlatot takarja. A kifejezést a svéd Rudolf K. Kjellén vezette be a XX. század elején, amikor az államot mint földrajzi szerveződést és térjelenséget határozta meg. (Kjellén, 1917.) A geopolitika fogalmának használata a mai politológiai szakirodalomban is gyakori, többek között abban az értelemben, ahogyan a politikai régió és a tömegpszichológia jelenségeire hatással van, vagyis hogy hogyan funkcionál az interregionális tudástranszfer politikai komponense. Ez Magyarország esetében azt jelenti, hogy a nyugat-európai politikai centrum és a kelet-európai periféria találkozásánál, vagyis a félperiférián fekszik, ezáltal mindkét óriásrégió egyes jellemzőit viseli, Szűcs Jenő megfogalmazásában: „kelet-európai feltételek közepette domináns, de hiányos nyugatias szerkezet”. (Szűcs, 1983: 94.) Az ország régióit pedig aszerint érinti, hogy melyik határvidékhez tartoznak, vagy állnak közel. Így például Vas megye élenjáró politikai participációja a mezorégiók komplex fejlettségi sorrendjében elfoglalt harmadik-negyedik helye folytán csak geopolitikai helyzetével magyarázható, Csongrád megyének pedig a politikai kultúrában utolsó előtti második a pozíciója, annak ellenére, hogy komplex fejlettség terén a mezorégiók magasán felelt harmadához sorolható, szintén a földrajzi szomszédság hatásmechanizmusára vezethető vissza. Ezek a jelenségek a határon átnyúló, széleskörű és intenzív kapcsolatok tömegpszichológiai „melléktermékeként” foghatók fel. Ilyen tünetek felismerhetők néhány, megyehatáron elterülő mikrorégió esetében is.

A versenyképesség a globális versenyre adott gazdaságpolitikai válaszok egyik kulcskérdése. (Lengyel, 2009: 235.) A versenyképesség azt jelenti, hogy a termékek előállítás és értékesítése során kialakult konkurenciaharc, a hatékonyság szempontjából egyes országokban, régiókban milyen feltételrendszer uralkodik. Így egyes térségeknek relatív versenyelőnnyel, másoknak pedig hátránnyal kell számolniuk. A mezorégiók (megyék, főváros) – melyek versenyképességét szintén vizsgálat alá vontam –, illetve vállalataik, intézményeik főként a központi támogatásokért, egyes városok pedig rangos rendezvényekért, jelentős beruházásokért, megye-, vagy régiószékhelyekért, intézményekért versengenek.

Magyarország versenyképessége a rendszerváltást követő években – a további eladósodás, az elhúzó privatizáció és belpolitikai labilitás miatt – igen kedvezőtlenül alakult. A hatékonysági tényezők alapján mért versenyképességi rangsorban 1995-ben – a mért 47 ország között – a 45. helyre soroltak bennünket, vagyis igen rosszul álltunk. A felgyorsult privatizáció, a piacgazdaság megerősödése és a politikai konszolidáció nyomán 2000-re előrejöttünk a 27. helyre, megelőzve ezzel Görögországot és Portugáliát is. Tehát az ezredfordulón egészen jól álltunk. (Romsics, 2002: 566.) A svájci Institute

¹ Benkő Péter CSc, főiskolai tanár (Általános Vállalkozási Főiskola)

² A cikk az ÁVF „Gazdasági kormányzás az Európai Unióban – Magyarország lehetőségei” című, a Magyar Tudomány Ünnepeén, 2012. november 8-án rendezett tudományos konferenciáján megtartott előadás alapján készült. A tanulmány szakmailag lektorált. (Peer-reviewed)

for Management Development (IMD) üzleti iskola mérése szerint országunk – regionális helyzetéből adódóan – az európai középmezőnyben, 2003-ban még a 20., de 2004-ben már a 22. helyen található, utóbb – Lengyelország kivételével – mindenik közép-európai ország megelőzte. 2007 közepére ismét felkapaszkodtunk a 20. helyre, melynek okai nyilván – az ekkor még nem túlzott – megszorító intézkedéseknek tudhatók be. Ebben az időben Európa keleti felében csak Észtország, Litvánia, Csehország és Szlovákia állt jobban, s a legtöbb dél-európai állam – köztük Olaszország – is lemaradt tőlünk. Világviszonylatban azonban 2003 és 2007 között némi hullámmal lementünk a 30.-ról a 35. helyre. A hamarosan túlhajtott megszorító intézkedések restriktív hatása egy idő után olyan gazdasági negatívumokkal járt (a GDP és a foglalkoztatás terén), amelyek a versenyképességre további kedvezőtlen befolyást gyakoroltak. Így az IMD szerint 2008 és 2009 között 21.-ről a 23. helyre csúszott vissza, ezzel a kontinentális középmezőny közepéről annak alsó harmadába került. A világ 55-57 legjelentősebb országa között 2008-ra – két év alatt – a 31.-ről a 38., majd 2009-re a 45. helyre hátráltunk, ekkor már valamennyi közép- és észak-európai állam, sőt Bulgária is elénk került. Gyenge vigasz, hogy Románia, Görögország, s mi több, Olaszország is mögöttünk kullogott. Országunk versenyképessége 2008 őszére más számítások szerint is tovább romlott, az IMF World Economic Forum (WEF) jelentése szerint világviszonylatban az általa mért 2007-es 47. helyről egy év alatt a 62.-re süllyedt (2001-ben még a 28.-on voltunk, 2008-ban Európában álltunk ezen a helyen, a középső és alsó harmad határán). A WEF ekkor már szintén minden közép- és észak-európai, s még két tucat Európán kívüli országot, sőt Oroszországot is elénk helyezte, a kontinensen csak a Balkánt és néhány kelet-európai államot előztünk meg. Eszerint modernkori történetünkben példátlanul az európai középmezőnyből az alsó harmad határához kerültünk, jóval közelebb a Balkánhoz, mint Nyugat-Európához, félüton Észak-Európa és Közép-Afrika között (Csád a 134.). (Benkő, 2008: 10; Bartha, 2008: 100; Török, 2008: 16; The World Competitiveness Scoreboard, 2009: 1.) *Jelentősebb versenyképesség-vesztés tehát nem is régiórelációban, sokkal inkább világviszonylatban ért bennünket, hiszen amíg az ezredfordulót követő években csupán tucatnyi, fél évtizeddel később már kéttucat Európán kívüli ország előzött meg minket. Magyarország így az évtized során elveszítette azt a relatív versenyelőnyét, amellyel az ezredfordulón rendelkezett.*

A Világgazdasági Fórum és a többi intézet globális versenyképességi jelentései hét éven át a magyar pozíció tendenciaszerű romlását mutatták, ám 2009-ben végre megállt ez a folyamat. Az év első felében a világ 133 országában a WEF által azonos módszertan szerint készült felmérések hosszú idő után némi bizakodásra adhattak okot: az ország négy helyet javított pozícióján és a 2008-as, sokkoló 62. helyről az 58.-ra lépett előre. Ekkor már Oroszországot és Lettországot is, valamint változatlanul valamennyi kelet-európai és balkáni országot megelőztük, viszont a többi közép- és – persze – nyugat-európai állam előttünk maradt. Nagyobb mértékű pozícióromlás főleg ott következett be, ahol a válság időszakában a gazdasági, politikai, illetve intézményi szempontú feszültségek nyilvánvalóbbak lettek. Ez történt a szovjet utódállamokban, ahol a versenyképességnek az előző évinél rosszabb megítélése a válságra adott gazdaság- és társadalompolitikai intézkedések kedvezőtlen fogadtatását tükrözi. Ezzel szemben a viseigrádi országok versenyképessége az általános értékelés szerint – Szlovákia kivételével, amely csak egy hellyel jött előbbre – érzékelhetően javult, ez különösen Lengyelországról mondható el, amely 2008-hoz képest hét hellyel rukkolt előre. A régiós trendektől tehát Magyarország sem szakadt le, és a makrogazdasági stabilitás terén elért eredményei a nemzetközi versenyképesség javulásában is tükröződtek. A nemzetközi összevetés ugyanakkor egyértelműen rámutat arra is, hogy a makrogazdaságon kívüli egyéb tényezőket tekintve a magyar lemaradás nem csökkent. (Bartha, 2009: 68–69.)

A következő 2010–2011-es évre a WEF versenyképességi jelentése további javulást regisztrált országunknak. Az előző évi négy hellyel szemben hat hellyel léptünk előre a ranglistán, s ekkor már az 52. helyen álltunk. A régióban csupán Lengyelország – az egyetlen Európában, amely a világválság alatt is növekedést produkált – javított hozzánk hasonló mértékben a pozícióján, Csehország, Oroszország és valamennyi szomszédunk – köztük Ausztria – többnyire jelentős mértékben rontotta saját versenyképességét. Legjobban a bennünket már 2006-ban beért Szlovákia esett

vissza, mégpedig 13 hellyel, a 60. lett a nemzetközi mezőnyben, ilyen nagyot még Görögország sem zuhant.³ Ez lett az eredménye az északi szomszédunkat a megelőző négy évben kormányzó populisták vezetés felelőtlen politikájának (akár nálunk a Gyurcsány-kormány regnálásának). Ami Magyarország versenyképességét illeti, a makrogazdasági instabilitás fokozatos leküzdésével megnyílt az esély arra, hogy az ország előbb-utóbb ismét egy felzárkózó, normális közép-európai gazdaság képét mutassa. Az előző évben még inkább csak a 2001 óta tartó gyengülés-zuhanás megállítását regisztrálhattuk, 2010-ben már érezhetőek voltak bizonyos versenyképességi pozitívumok is. Ám az eredmény törekenynek volt mondható, mert például – diszciplinánkban maradván – alig alulmúlhatóan hiányzik a politikusokba és a szakapparátusba vetett bizalom. (Bartha, 2010: 63–64.) Így amíg a Bajnai-kormány stabilizációs intézkedései nyomán az IMD szerint is 2010-re javult az ország versenyképessége, egy év alatt feljöttünk a 45.-ről a 42. helyre, 2011-re ismét a 47.-re hátráltunk a világranglistán. Az üzleti iskola a versenyképességet a gazdasági teljesítmény, a kormány hatékonysága, az üzleti hatékonyság és a meglévő infrastruktúra alapján rangsorolja.⁴ Magyarország nemzetközi versenyképessége 2012-re ismét nagymértékben romlott. A WEF szokásos őszi jelentése szerint a 2011-es 48. helyről a 60.-ra zuhant vissza a 144 tagú mezőnyben. Kézenfekvő lenne a válság és a válságkezelő lépések számlájára írni a visszaesést, de ennek ellentmond, hogy a hozzánk hasonlóan recesszióba süllyedt csehek mindössze egy hellyel csúsztak lejjebb, s így a 39.-ek, míg a lengyelek megtartották a 41. helyüket. Sovány vigasz, hogy Szlovákia a 69.-ről a 71.-re esett vissza. Európában a 27.-ek vagyunk (egy évtizede még a 20.-ak), a középmezőny legalján, így északi szomszédunk kivételével minden közép- és észak-európai ország megelőz bennünket, csak a balkániak és a kelet-európaiak állnak mögöttünk. S persze minden gyorsan fejlődő harmadik világbeli ország előttünk halad (a nálunk versenyképesebbeknek kerekén a fele ilyen).⁵ (A 12 témakörben több mint száz szerteágazó, a versenyképességet érintő szempont figyelembevételével kialakított rangsor egyharmadban nyilvános adatokon, kétharmad részt megkérdezett vállalati felső vezetők értékítéletén alapszik.)

A részletek vizsgálata során megállapíthatjuk, hogy mindössze egy területen jelentkezett eredmény: a rangsor makrogazdasági környezetet értékelő pillérén belül Magyarország 23 hellyel előrelépve a 44. lett, s ha a reformok beérnek, még feljebb léphetünk. Parlamenti kétharmad ide vagy oda, a politikai stabilitást tették most a legtöbben az első helyre a Magyarországgal való üzletelést leginkább hátráltató tényezők közül. A Bajnai-kormány alatt ez az ötödik helyen szerepelt. A második helyen a finanszírozási nehézségeket jelölték meg a cégvezetők, ami a bankadóval és a végtörlesztéssel kivéreztetett, veszteséges hazai bankrendszer állapotát tekintve nem is csoda. A harmadik legélesebb kritika az adószinteket illeti, majd az adószabályozás következik. Az ötös listát az állami bürokrácia „hatékonysága” zárja, jóllehet a munka törvénykönyvének vállalkozásbaráttá tétele, a szakszervezetek háttérbe szorítása mellett a több mint egy éve meghirdetett, durván ezermilliárd forintos munkáltatói megtakarítást ígérő, az állami bürokráciát csökkentő terv is kifejezetten ezt célozta meg. Eredményről tehát e téren korai beszélni, különösképp, hogy 2010-ben az állami bürokrácia nem is szerepelt a legfontosabb kritikák között. Bajnaiék alatt – mint láthattuk – az 58.-ról az 52. helyre jött fel az ország a versenyképességi listán. Két évvel ezelőtt a legtöbb gondot az adók nagysága, az adószabályozás és a finanszírozás mellett a korrupció jelentette. Az utóbbi most a hatodik helyen áll, jelezve, hogy a helyzet az ígéretek ellenére nem sokat javult – legalább is ezt érzik bőrükön a megkérdezettek. (Kriván, 2012: 9.)

³ Forrás: www.weforum.org/issues/global-competitiveness

⁴ Forrás: www.imd.org

⁵ Forrás: www.weforum.org/issues/global-competitiveness

Hasonló tendenciát jelez az IMD is. Szempontjaik szerint világviszonylatban 2012-ben a 45.-ek letünk, ami ugyan két fokkal jobb, mint az előző évi, de éppen annyi, mint 2009-ben és 1995-ben (!), tíz év alatt 15 hellyel maradtunk le. Igaz 2002-ben Ausztria is a 14. volt, most már „csak” a 21., viszont Lengyelország a 47. helyről a 34.-re, Csehország a 35.-ről a 33.-ra lépett előre. Szlovákia és – az IMD mérésben – Szlovénia is rontott, s egy-két hellyel mögöttünk áll. Románia az 53. helyen áll, de stabilan. Ezek a számok mindenki számára könnyen érthető, követhető információkat hordoznak. (Zsemberi, 2012: 12.)

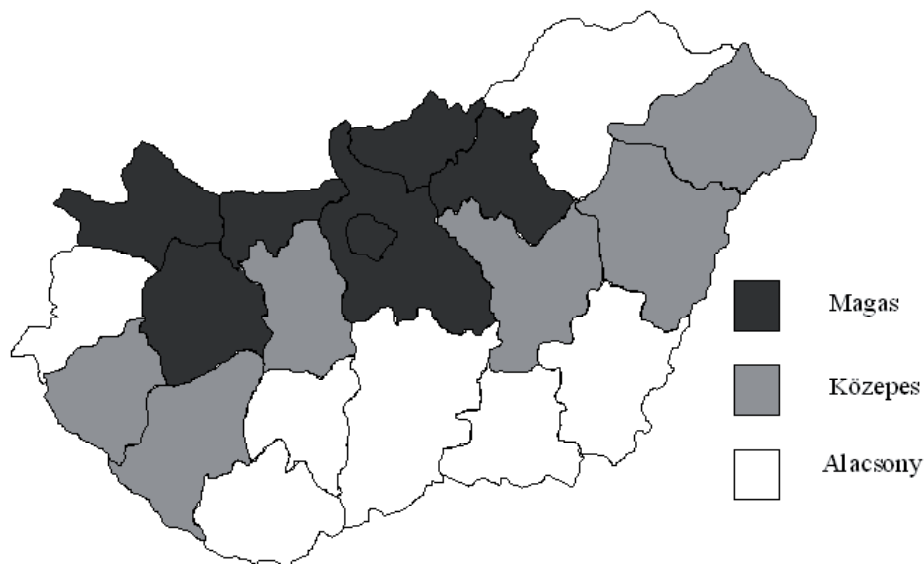
A végső kérdés: kimutatható-e korreláció a versenyképesség és a gazdasági fejlődés között? Tény, hogy a 2000-es évtized első felében, amikor még kedvező helyeken álltunk a versenyképességi rangsorban, az ország GDP-jének növekedése is jónak volt mondható, 3,7 és 4,8% között mozgott. 2007-től kezdve azonban a gyorsan romló versenyképesség nyomán csekély gazdasági növekedést, sőt 2009-ben 6,8%-os GDP-zuhanást regisztrálhatunk. Az ezt követő esélyjavulás némi növekedéssel párosult, majd 2012-ben a versenyképesség újabb romlása ismét GDP-csökkenést indukált. Nemzetközi viszonylatban hasonló jelenségeket láthatunk: azokban az országokban különösen mély válságot tapasztalhatunk 2009-ben, ahol jelentősebb versenyképesség-romlást regisztráltak.

A MEZORÉGIÓK VERSENYKÉPESSÉGE ÉS FEJLŐDÉSE

Az ország versenyképességének vizsgálatát követően nézzük meg az egyes térségek versenyképességét. A régiók, megyék, illetve gazdasági szereplők – mint jeleztem – főként a központi támogatásokért, egyes városok pedig a megye- vagy a régiószékhelyekért, kiemelt rendezvényekért, illetve piacokért versengenek. A helybéli vállalatok, intézmények helyzeti előnye azonban jelentős különbségeket mutat, amelyek mindenekelőtt a térség GDP-jétől és foglalkoztatási adottságaitól függenek. (Regionális foglalkoztatási adatokat 1996 előtt a KSH nem hozott nyilvánosságra.) *Lengyel Imre* és munkatársai versenyképességi vizsgálatot készítettek az ezredforduló körüli évekről, egyúttal a számítások metodikáját is kidolgozták. (Lengyel, 2003, 2006; Lukovics, 2006.) A többféle versenyképességi fogalom közül a mezorégióknál (NUTS 3) – az előbb említett teamhez hasonlóan – az ún. egységes vagy sztenderd kategóriát használtam, amely az egy lakosra jutó GDP-t és a foglalkoztatási rátát veszi alapul. A versenyképesség alakulása ugyanis szinkronban áll a GDP és a foglalkoztatási ráta relatív mozgásával. A versenyképesség mértékét a két mutató kombinációja jelzi. *Az 1996 és 2003 közötti időszakban a versenyképesség regionális egyenlőtlensége a következő képet mutatta: kedvezőbb helyzetűnek bizonyult az északi megyék többsége: Győr-Moson-Soprontól Hevesig, s csekély képességűnek a déliek nagyobb része: Baranyától Békésig* (1. ábra). Köztük pedig egy közepes versenyképességű övezet húzódott. Ebben az időszakban a legnagyobb GDP-növekedés Komárom-Esztergom megyében, Budapesten és Pest megyében tapasztalható, a foglalkoztatási ráta Komárom, Nógrád és Fejér megyében emelkedett a legjobb ütemben. Csongrád, Békés és Baranya mindkét mutatónál a legkedvezőtlenebb képet mutatta. Az előbbi helyzetkép alig különbözött a fejlettségi szint térbeliségétől, vagyis csak elvétve akadt olyan megye, ahol a fejlettség és a versenyképesség szignifikánsan, két fokozattal különbözött (Vas és Nógrád) (2. ábra). Ennek az az oka, hogy Vas megye tradicionálisan fejlettnak számít, de ahol az ezredforduló éveiben erősen mérséklődött a növekedés, Nógrádban, éppen fordított a helyzet.

1. ábra

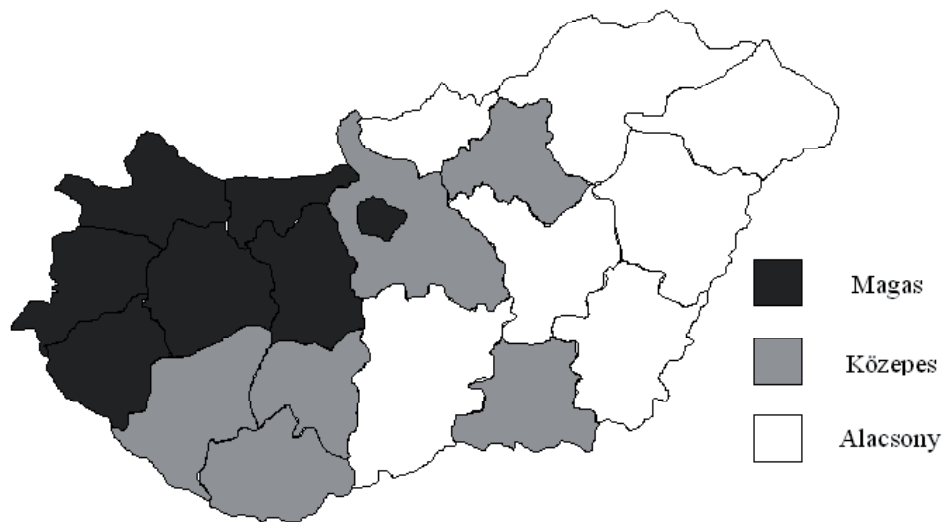
KÖZÉPSZINTŰ TERÜLETI EGYSÉGEK VERSENYKÉPESSÉGI SZINTJE 1996 ÉS 2003 KÖZÖTT



Forrás: saját szerkesztés.

2. ábra

KÖZÉPSZINTŰ TERÜLETI EGYSÉGEK ÁTLAGOS GLOBÁLIS FEJLETTSÉGI SZINTJE 1996 ÉS 2010 KÖZÖTT



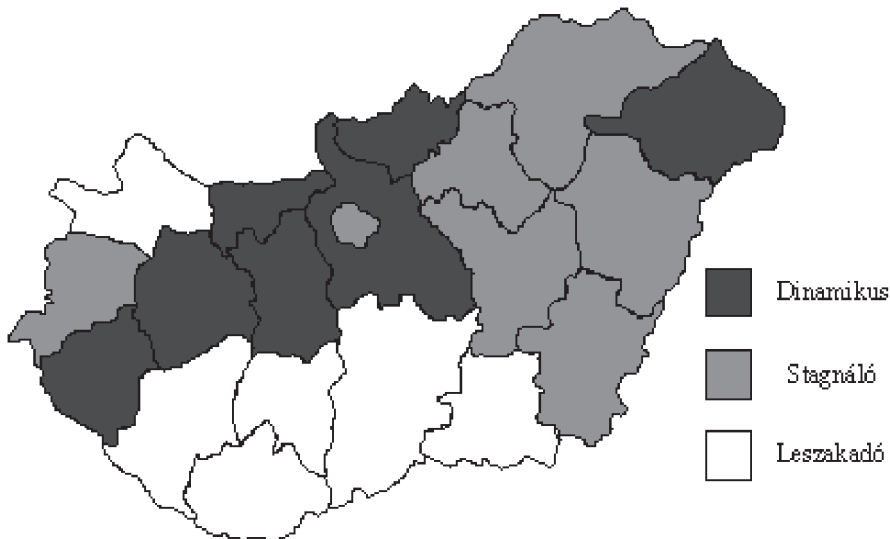
Forrás: saját szerkesztés.

A globális fejlettséget meghatározó gazdasági-infrastrukturális-szociális-kulturális fejlettség nivója és fejlődési dinamikája tekintetében az 1996 és 2010 közötti évekből származó statisztikai adatokat 14 ágazatban/változóban vizsgáltam behatóan, miután valamennyi mutató területi rangsorát 1996 és 2010 között minden évről regisztráltam. A KSH területi adatokkal jellemzett és időbeli összevetésre alkalmas, kutatási tapasztalataim alapján a globális fejlettséget valószínűleg befolyásoló, jelzésértékű ágazatok, változók (indikátorok) fejlettségének átlagsorszáma (a sorrendek sorrendjének a sorrendje) megadja a régió vagy megye globális fejlettségének szintjét. (Globális = az egészre kiterjedő.) (Magyar értelmező kéziszótár, 1987: 465.) Ezek a változók a következők: a gazdaságból: a fajlagos beruházások összege, az ipari alkalmazottak aránya és a turizmus; az infrastruktúrából: a közutak átlaghossza, a vízvezeték- és csatornahálózat sűrűsége, illetve e kettő hányadosa (közmű-olló), a távközlés és a személygépkocsi-állomány; a kulturális életből: a mozi- és színházlátogatás gyakorisága; az életminőségre: az öngyilkossági, a munkanélküliségi ráta és az átlagkeresetek. A GDP és a foglalkoztatottság mutatóit – mint jeleztem – a versenyképesség megállapításaihoz használtam fel. A következtetések levonása során más hasonló vizsgálatokat, méréseket és számításokat is figyelembe vettem.

Az említett 14 változóval mért *globális fejlettségi szint adatai szerint az ország három nagyrégióra oszlik: az átlagosnál fejlettebb Budapest és Északnyugat-Dunántúl, alacsonyan fejlett a Dunától és a főváros környéki agglomerációtól keletre fekvő terület legnagyobb része, köztük pedig egy közepes fejlettségű övezet húzódik.* Akadnak az adott földrajzi nagytáj átlagától eltérő fejlettségű megyék is, így Csongrád és Heves megyék a közepes szinten állókhöz sorolhatók (2. sz. ábra). Ennek az az oka, hogy Csongrádban a korábbi évtizedekben produkált kimagasló gazdasági fejlődés kedvező életminőséget, fejlett kultúrát hozott létre, Heves megye pedig igen jó természeti adottságainak köszönheti a környezetéhez képest magasabb fejlettségi szintet.

A statikus fejlettségi szinttől meg kell különböztetnünk a fejlődés dinamikáját, ütemét, hiszen az utóbbi hosszabb távon magában hordozza az előbbi kategória megváltozását. Az 1996–2003 közötti időszakban főként az ország északi fele fejlődött dinamikusabban, s mérsékeltebb tempót vettek fel a déli mezorégiók és – érdekes módon – az ország legfejlettebb megyéje, Győr-Moson-Sopron, amelynek haladása – az előző és a következő időszakhoz képest – ekkor mérséklődött (3. ábra). Ennek fő összetevője, hogy a mezorégió idegenforgalmának, az egyik húzóágazatnak, valamint a vízvezeték-hálózatának a bővülése lassúbbá vált. Ebben az időszakban még döntően a relatíve fejlett megyék növekedtek gyorsabb ütemben. S ami a versenyképesség és globális fejlődés korrelációját illeti, megállapítható, hogy mindössze egy mezorégiónál található szignifikáns eltérés, nevezetesen az előbb említett Győr-Moson-Sopron megyénél, ahol viszont a magas fokú statikus fejlettség kompenzálja az időleges recessziót.

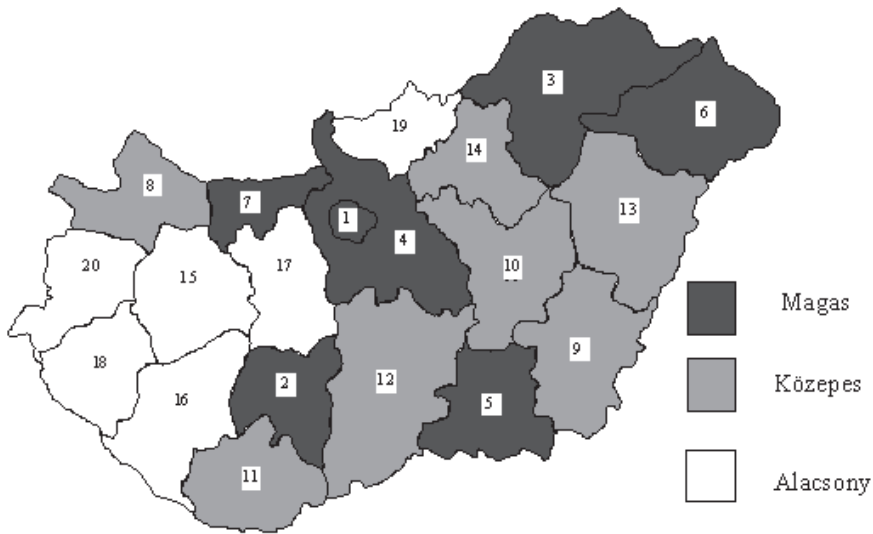
3. ábra
KÖZÉPSZINTŰ TERÜLETI EGYSÉGEK GLOBÁLIS FEJLŐDÉSI ÜTEME
1996 ÉS 2003 KÖZÖTT



Forrás: saját szerkesztés.

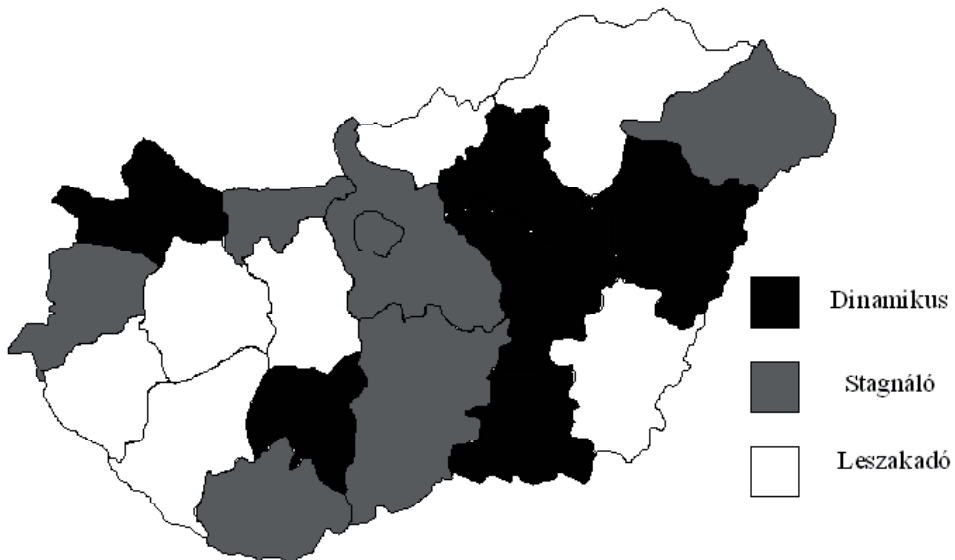
Az ezredfordulótól kitapinthatóan, de a 2003–2010-es időszakban már jól láthatóan felborult a '90-es évek alapképlete, magas fokú versenyképességre tett szert néhány e téren korábban gyengén álló megye, pl. Borsod-Abaúj-Zemplén, Csongrád és Tolna, s lemaradt a nemrég kedvező képességű Nógrád és Veszprém (4. ábra). A kedvezőbb helyzetbe került három meze régió az eredményét annak köszönheti, hogy ebben az időszakban fajlagos GDP-jük erőteljesen megugrott, Borsod és Csongrád esetében emellett még a foglalkoztatottság számottevő növekedésével is találkozunk. Mindhárom térségben ekkor épült meg az országhatárig futó autópálya. Ha a kartogramra pillantunk, megállapíthatjuk, hogy *az utóbbi években a versenyképesség már nem alkot makrorégiókat, viszont nagyjából az ország viszonylag elmaradott keleti megyéit érinti*. Ami a fejlődés és a versenyképesség korrelációját illeti, a következő a helyzet: a meze régiók több mint felénél, 11-nél teljes az összhang, nyolcnál közelállás mutatható ki, és csak egy (Borsod-Abaúj-Zemplén) megyénél találunk szignifikáns ellentmondást a két dinamikus főfaktor között (5. ábra). Ez utóbbi azt jelenti, hogy Borsod-Abaúj-Zemplén megye nem tudja kellőképpen érvényesíteni erőteljessé vált versenyképességét. Ez két dologgal áll összefüggésben: egyrészt a közben megépült M3-as autópálya által nyújtott előnyöket csak a közeli kistérségek tudták kihasználni, az óriás megye távolabbi települései a korábnál is nagyobb mértékben leszakadtak, másrészt pedig vezetői döntésekről van szó, vagyis hogy a megnövekedett bevételekből aránytalanul keveset fordítottak pl. infrastruktúrafejlesztésre (főként a szennyvízcsatorna-hálózat kiépítésében mutatkozik nagy lemaradás).

4. ábra
KÖZÉPSZINTŰ TERÜLETI EGYSÉGEK VERSENYKÉPESSÉGI SZINTJE ÉS SORRENDJE
2003 ÉS 2010 KÖZÖTT



Forrás: saját szerkesztés.

5. ábra
KÖZÉPSZINTŰ TERÜLETI EGYSÉGEK GLOBÁLIS FEJLŐDÉSI ÜTEME
2003 ÉS 2010 KÖZÖTT



Forrás: saját szerkesztés.

Az ezredfordulótól számított háromnegyed évtizedben az ország egésze szempontjából kedvező trendváltás következett be, főként az elmaradott térségek kapcsoltak nagyobb dinamikára, amíg a magasan fejlettek többségének gyarapodása erőteljesen mérséklődött, s a közepesek jó része differenciálódott. Különösképpen figyelemreméltó legtöbb elmaradott kelet-magyarországi és kelet-dunántúli megye megnövekedett dinamikája és a fejlettebbek zömének valamelyest lemaradása (5. ábra). Így tehát a nyugati és a keleti országrész között az előző évtizedben mélyülő szakadék betemetődni látszik. Ennek azonban a vizsgált másfél évtizedben még nincsen átütő sikere, ugyanis egyetlen megye sem váltott klasztert a két időszak viszonylatában, vagyis megmaradt ugyanabban a statikus fejlettségi kategóriában. Amennyiben az elmúlt évtizedhez hasonló ütemben mérséklődik a Nyugat-dunántúl régió és dinamizálódik bármelyik kelet-magyarországi térség GDP-növekedése – számításaim szerint – két évtized szükséges a fejlettségi szintek kiegyenlítéséhez. Ha Győr-Moson-Sopron és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye relációjában vizsgáljuk, több mint egynegyed évszázadra van szükség.

Felhasznált irodalom

Bartha Attila (2008): *Vész, fék*. Heti Világgazdaság, október 11.

Bartha Attila (2009): *Lassan javuló magyar versenyképesség. Pontról pontra*. Heti Világgazdaság, szeptember 12.

Benkő Péter (2008): *Magyarország regionális politikai földrajza*. Budapest, Deák Kiadó.

Kjellén, Rudolf (1917): *Der Staat als Lebensform*. Lipcse, Hirzel.

Kriván Bence (2012): *Visszazuhanjunk*. Népszabadság, szeptember 6.

Lengyel Imre (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. Szeged, JATEPress.

Lengyel Imre (2006): *A regionális versenyképesség értelmezése és piramismodellje*. Területi Statisztika, 2. sz., 131–147.

Lengyel Imre (2009): *A regionális versenyképességről*. In: Lengyel Imre – Rechnitzer János (szerk.): *A regionális tudomány két évtizede Magyarországon*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 233–265.

Lukovics Miklós (2006): *A magyar megyék és a főváros versenyképességének empirikus vizsgálata*. Területi Statisztika, 2. sz., 148–166.

Magyar értelmező kéziszótár (1987): Juhász József, Szőke István, O. Nagy Gábor, Kovalovszky Miklós (szerk.). Budapest, Akadémiai Kiadó.

Romsics Ignác (2002): *Magyarország története a XX. században*. Budapest, Osiris Kiadó.

Szűcs Jenő (1983): *Vázlat Európa három történeti régiójához*. Budapest, Magvető Kiadó.

The World Competitiveness Scoreboard 2009. WCY 2009 Results. Letöltve: www.imd.ch.

Török Ádám (2008): *Versenyképességi lista: lecsúszás, vagy helyben járás*. Világgazdaság, május 22.

Zsemberi László (2012): *A versenyképesség lenne a gond?* Népszabadság, július 12.

www.weforum.org/issues/global-competitiveness. Letöltve: 2012. szeptember 16.

www.imd.org. Letöltve: 2011. május 19.

AZ EURÓÖVEZETI VÁLSÁG VILÁGGAZDASÁGI ÉS NEMZETKÖZI POLITIKAI ÖSSZEFÜGGÉSEI

Kerekasztal-beszélgetés

Az összefoglalót készítette: Kádas Csaba¹

Az Általános Vállalkozási Főiskola – a régi hagyományoknak megfelelően – 2012 novemberében ismét tudományos konferenciát szervezett a Magyar Tudomány Ünnepe alkalmával „Gazdasági Kormányzás az Európai Unióban – Magyarország lehetőségei” címmel. A konferenciának ezúttal új eleme volt az a kerekasztal-vita, amely a Nemzetközi Kapcsolatok Tanszék szervezésében zajlott le és két beszélgetést foglalt magában. Az első panelbeszélgetés résztvevői az euróövezeti válság gazdasági vetületeit járták körbe, a második beszélgetésben annak politikai vetületeire próbáltak hangsúlyt helyezni a vendégek.

AZ EURÓÖVEZETI VÁLSÁG VILÁGGAZDASÁGI BEÁGYAZOTTSÁGA

A vita résztvevői először azt vizsgálták meg, hogy az euró-övezet válsága hogyan alakult ki; és hogy ennek milyen kapcsolódása, ok-okozati összefüggése van a világgazdasági válsággal? *Csáki György* szerint az euróövezet-válsága a 2007-2009-es világgazdasági válság következménye volt, de nem ez az oka. Meglátása szerint 2008. szeptember 15 ugyan a válság „születésnapja”, de már ugyanennek az évnek a tavaszán a Valutaalap gyakorlatilag tényként kezelte, hogy válság van. „Tehát a válság már 2007 nyarán elkezdődött, de az nem biztos, hogy már véget is ért. Azonban 2009 volt a legsúlyosabb év, ezért szoktuk 2007-2009-es válságnak nevezni.”

Határozottan felhívta rá a figyelmet, hogy a válság értelmezésével kapcsolatosan, különösen annak európai és magyarországi hatásai összefüggésében jelentős viták voltak: „Egy rövid ideig a dolog észak-amerikainak látszott, és még Magyarországon is tekintélyes közgazdászoktól hanzzott el, hogy ez nemigen érinti majd Európát, kiváltképpen nem érinti Magyarországot, merthogy nekünk nincsenek ilyen rossz, másodlagos, subprime jelzalog-papírjaink, és nincsenek olyan kötvényeink sem, amelyekből refinanszírozták ezeket.”

A válság lehetséges hatásaival foglalkozók azt hitték, „hogy ez minket Magyarországon nem érint, arra nem gondoltak, hogy nagyon hamar egy likviditási válság terjed szét, hiszen mindenki a zsebére tette a két kezét, hogy márpedig onnan pénzt ki nem vesznek. Magyarán szólva megszűnt a hitelezés, és ez megállította az egész nemzetközi pénzvilágot. Ettől kezdve világos, hogy a gyengébbek nehezen jutottak pénzhez. Tehát kiderült néhány szuverén adósról, néhány államról, hogy valójában nagyon rossz adós, és hirtelen olyan kockázati felárat számoltak fel, ami finanszírozhatatlan volt.” – hangsúlyozta *Csáki György*.

Később *Novák Tamás* hozzászólásában az államadósság-kérdésére fókuszált. Meglátása szerint érdemes felhívni a figyelmet, hogy „a 70-80-as években a fejlődő világ átlagos eladósodottságának mértéke a fejlett világnak másfél-kétszerese volt. Ma ez megfordult. Tehát a hajdani fejlődő országok (Brazília, Kína, Oroszország) feleakkora GDP-arányos államadóssággal rendelkeznek, mint a

¹ Kádas Csaba főiskolai adjunktus, PhD hallgató, Általános Vállalkozási Főiskola

fejlett világ. Alapvetően nagyon átrendeződött ez a világ.” Új elemként hozta szóba a globalizációs folyamatok által kiváltott versenyhelyzetet, amely természetesen a pénzügyi termékeknél, sőt a pénzügyi terméke szabályozásában is érezteti hatását. E verseny hatását Novák Tamás következőképpen írta le: „Az eredmény az lett, hogy a versenytársak minden további nélkül engedélyezték az egyre bonyolultabb, átláthatatlanabb, össze-vissza kavargó, értékpapírosított termékeket. Ez a rendszerbe beépített egy elképesztő kockázatot, amit senki sem tudott igazán felmérni. A verseny ilyen szintűvé válása és áttekérése olyan szférákra is, ahol a rendszerkockázat olyan óriási – a pénzügyi szektor ugye tipikusan ilyen – ez egy nagyon fontos háttér folyamat lehetett.”

Novák Tamás további problémának az euró-övezet struktúráját tekinti. Megfogalmazása szerint „... valójában az eurózóna válsága az eurózóna létrejöttével kezdődött. Azért azt ne felejtjük el, hogy az eurózóna az nem egy optimális valutaövezet. Azt várjuk, hogy majd a közös pénz rákényszeríti a görög államot, hogy a versenyképességét növelje, és majd a tőkeáramlás kiegyenlíti a hozamkülönbségeket, a munkabéreket és a tőkehozamokat, de nem ez következik be. Az eurózónához kapcsolódó másik kockázati folyamat a központi bank kamatszintjéhez kötődik. A tankönyvi előírások szerint a kevésbé fejlett országok gyorsabban növekednek, de magasabb az infláció szintjük. Miközben nincsen árfolyampolitika.”

Mocsáry Péter az uniós szabályozási hiányosságokra, nehézségekre próbálta felhívni a figyelmet: „A gazdasági és monetáris uniót egy dinamikus gazdasági környezetben találták ki: építettek egy autót az autópályára, amelynek most egy kátyús földúton kell haladnia. Nem volt lehetőség előre kigondolni, hogy ez pontosan miként is fog működni. Nem nagyon voltak sem olyan ellenőrzési, sem olyan beavatkozási lehetőségek, amelyek rögtön a válság elején alkalmazhatóak lettek volna. Nem fejlesztették még ki a tagállamok, sőt nem is jutott még eszükbe. Úgy ahogy folyamatos ellenőrzés van a tagállamoknál az állami deficit szintre, ezzel ellentétesen azonban a makrogazdasági mutatók nem ellenőrzöttek. Ezért viszont előfordulhatnak és elő is fordultak olyan makrogazdasági egyensúlytalanságok, amelyekre senki nem figyelt Uniós szinten, hiszen az a tagállam problémája. Leegyszerűsítve: ez egy gazdasági és monetáris unió: a monetáris része nagyon keményen, strammul fel volt építve, a gazdasági része viszont nem. Ez egyfajta alkuként – mintegy cserébe a monetáris szuverenitás feladásáért – a gazdaságpolitikában sokkal több jogot megtarthattak a tagállamok.”

A vita később a válság megoldására született javaslatok irányába fordult el, így például *Mocsáry Péter* e témáról a következőképpen beszélt: „Nyilván szükség lenne az euróválság miatt gyors reakcióra. Talán a Bankunió ügye ilyen, ott 2013. január elseje a határidő az indulásra. Most ott tartunk, hogy addigra meglesz a keretrendszer és akkor 2013 novemberére talán már tud működni is. Tehát egy korai határidő kitzúzása indíthatja arra a tagállamokat, hogy gyorsabbak legyenek. Így, még ha nem is akkorra, de még elfogadható időhatáron belül meg tudják valósítani a célt. A kívánt cél elérése, tehát sikere attól is függ, hogy egy többsebességű vagy egysebességű Európában gondolkodunk. Vannak, akik az euróövezetet és a nem tagok világát már kétsebességűnek értelmezik. Tehát manapság is arról van szó, hogy az elszántabb tagállamok létrehozhatnak, pl. egy adóuniót és a perifériának el kell döntenie, hogy vállalja-e – természetesen az előnyök és hátrányok ismeretében – a szükséges lépéseket vagy sem. Akarunk-e többsebességű EU-t, vagy a jelenlegi modellt foltozgatjuk tovább? Nem gondolom, hogy nekünk a kétsebességű lenne jobb, mivel nem lenne Magyarország tagja a belső körnek.”

Novák Tamás a vita további részében az euróövezeti válság magyar vonatkozásaival kapcsolatban aláhúzta, hogy Magyarország több szempontból ismét csak speciális eset. Mert noha voltak olyan országok a térségben, ahol a folyó fizetésimérleg hiány kétszámjegyű volt és Magyarország nem volt ilyen rossz helyzetben, nálunk azonban más tényezők is rontottak a képen. Így fogalmazott: „Egyebek között a többségnél lényegesen magasabb államadósságunk volt és van ma is. Az EU csatlakozás után Magyarország gazdasági folyamatai – a többi régióbelihez képest – borzasztóan divergálnak kezdtek. A növekedési adatok, az inflációs ráta, a jegybanki irányadókamat szintje stb., mind-mind más trendeket mutatott a többi országban... Ha csoportokat akarunk képezni, akkor volt egy a külső hatásoknak rendkívül kiszolgáltatott csoport. Egy másik, amely nincs ennyire kitéve vagy legalább

ott van neki az euro, ami stabilizáló hatást gyakorol. Árfolyamgondok miatt pl. nem alakul ki hirtelen finanszírozhatatlanság. Cseh- és Lengyelországban bár lassúbb a növekedés, de stabilabb makrogazdasági mutatók voltak.”

Magyarországon *Novák Tamás* meglátása szerint több probléma jelentkezett egyidejűleg; pl. a külső finanszírozottságnak való kitettség, a magas államadósság, és a magas jegybanki alapkamat. E helyzetre a magyar megoldás az olcsóbb forrást kínáló devizahitelezés felfuttatása, elengedése volt, amely helyzet a *2010 utáni gazdaságpolitikáról továbbnehezített*. A válság kitörésekor szerinte az alacsony növekedés mellett megindított költségvetési stabilizáció nem ért el eredményeket. Ugyanakkor „A környező országok, a kedvezőbb adósságállomány miatt, kisebb kitettséggel és alacsonyabb kockázati státuszban, jobban tudtak élni költségvetési eszközök bővítésével, tehát a fiskális politikával. A válság hatására egy divergálódás indult el a régióban, melynek a legnagyobb vesztese Magyarország és a balti államok, bár ott drasztikus leértékeléssel gyorsabban versenyképessé tudták tenni magukat. Cseh- és Lengyelország pedig viszonylag sértetlenül került ki a gazdasági válságból.” – hangsúlyozta *Novák Tamás*.

Csáki György a növekedési ütemek megítélésének relativitására is felhívta figyelmet. Az első olajválsággal kapcsolatban így fogalmazott: „Akkor az volt a helyzet, hogy a 2. világháború után 30 éven keresztül minimum évi 5%-os növekedéshez szoktak hozzá az emberek. Amikor 1975-76-ban azt mondták komoly közgazdászok, hogy rendezkedjünk be 3% körüli éves növekedésre, mindenki fel volt háborodva, az államok és a háztartások is. Mert legalább annyit akartak fogyasztani, mint előtte vagy többet. Most megint itt tartunk. Nyilvánvaló, hogy a pénzügyi szférában a szabályozást erősíteni kell. Rettenetes mennyiségű innovációba irgalmatlan mennyiségű friss pénzt tettek be, ez most lefékeződött. Ha most bevezetik a Bazel III. tőke-megfelelési mutatót, amit ugye sokan bírálják, akkor növelnie kell minden banknak a tőke-megfelelési mutatóját. Világos, hogy kevesebb hitellel, egy darabig (legalább középtávon) kevésbé dinamikus növekedési ütemre kell berendezkedni. Lassan itt az ideje megszokni – hiszen évek óta így van – hogy a fejlett országok növekedése lényegesen kevesebb, mint a fejlődőké.”

Novák Tamás ehhez kapcsolódva a beruházásokról jelentőségéről, különösen annak magyarországi összefüggéseiről beszélt. „...tény, hogy a növekedés beindításához, a rövidtávú sikerhez lehet hogy nem szükséges a kiugró beruházási ráta, de ahhoz már igen, hogy közép és hosszú távon is biztosítható legyen. Magyarországon azonban az utóbbi években folyamatosan egyre alacsonyabb a beruházási ráta, messze elmaradva a régiós országoktól, ami bizony 4-6-8 évre előre meghatározhatja, hogy a növekedés továbbra is alacsony marad. Ami sajnos az utóbbi 6 év átlagában: 1,23% volt, tehát igen alacsony. Meglátásom szerint, nem reális a következő években komoly növekedési ütemben gondolkodni Magyarországon, de még az Unióban sem. Talán egy-két régiós országban igen, de az EU országok többségében nem.”

A vita lezárásként és egyben összegzésként *Vígh László* az euróövezet jövőjéről beszélve következőképpen sűrítette egy gondolatba a vita üzenetét: „Nekem van két pozitív képem, aminek az összege viszont furcsamód negatív. Az euróövezet szerintem megmarad, sőt lassan bővülni fog. Míg a gazdasági válság olyan felismerésekre vezetett, hogy 10 éven belül erősödő föderálódás fog bekövetkezni. A negatív összeg mégis az, hogy ennek ellenére az EU veszíteni fog versenyképességéből és még a mi életünkben utoléri és leahagyják sokan. Amivel valójában az a baj, hogy a most élő európai generációk nem ezt szokták meg.”

AZ EURÓÖVEZETI VÁLSÁG POLITIKAI ÖSSZEFÜGGÉSEI

A szünet után a kerekasztal szereplői az első vita felvetéseire, különös tekintettel a politikai dimenzióra reflektáltak. Az egyórás beszélgetés az Európai Unió „belpolitikáját” járta körül. A vita a következő kérdések köré csoportosult: miként reagált a gazdasági válságra az Unió, miként a tagállamok és milyen volt az uniós állampolgárok reakciója?

A vitának kiváló kiindulási alapot adott a 2012 nyaráról ismert Barroso-beszéd és a kerekasztal beszélgetés előtt egy nappal elhangzó Angela Merkel előadás aktualitása. *Koller Boglárka* a múltira visszatekintve felhívta a figyelmet arra, hogy a Barroso beszéd föderációs „szókimondása” még az utóbbi években sem tekinthető novumnak. Hiszen korábban Sárközy elnök is nyíltan beszélt erről. Ugyanakkor hangsúlyozta, hogy „...valóban volt egy hosszabb hallgatás az EU jövőjével kapcsolatban. Hiszen utójára lassan 10 éve volt ez komolyan vitatott téma, az alkotmány-, reformszerződés idején. Lisszabonnal azonban úgy tűnt mindez nyugvópontra jutott. A válság volt, ami a kérdést ismét a felszínre hozta.” Szerinte habár „...örvendetes, hogy ez a téma ismét előtérbe került, de e beszédeket a helyén kell kezelni. A föderáció nincs küszöbön. A 27 tagú Unió, most biztos nem fog erre egyöntetű igent mondani. többretegű Európai Unióra nagyobb az esély, de ez nem a válság következménye. Ma még ezt többsebességű Európának nevezik – melyben a lassabbak előbb-utóbb beérik a többi –, de helyesebb kifejezés lenne inkább többszintű Unióról beszélni. Hiszen a jelek arra mutatnak, hogy egy differenciált integráció egyre valószínűbb. Ez azt jelenti, hogy kialakul egy belső kör, melyhez a kirekedtek sokáig nem fognak hozzáférni.” *Koller Boglárka* tovább ment a politikai következmények lehetőségeit firtatva és hangsúlyozta, hogy a kérdés az lesz, „...hogy a tagállamok mely körökben tudnak vagy akarnak részt venni. Barroso és Merkel valójában ezt vetette fel. Minden arra utal, hogy a vezető tagállamok azon az állásponton vannak, hogy ők fogják meghatározni az EU tempóját! Amit előírnak, azt be fogják tartani és a többiek, vagy követik vagy nem. Tehát, ha nemet mondanak, akkor ki fognak maradni tartósan vagy akár örökre. A nagy kérdés az, hogy ez hova vezet? Pl. intézményi szinten az EU parlamentnek is legyen két kamarája? Vagy az eurózónát érintő ügyekben ne legyen beleszólása a kívül lévőknek? Ez olyan tartós különállást jelenthetne, ami rendkívül veszélyes lehet az Integráció jövője, fennmaradása szempontjából.”

Matus János azt a kérdést tette fel, hogy „... az EU jövője az a múltja vagy valami más?” Emlékeztetett rá, hogy Európa egy olyan veszélyes kontinens volt, ahol 500 év alatt 120 nagyobb háború zajlott. Ezért kiemelte, hogy amikor az integráció jövőjéről esik szó, akkor nem szabad elfelejteni, hogy a cél mindenekelőtt az volt, hogy Európa „...megszabaduljon ettől a negatív hagyománytól. Húsz éve hallottam, hogy az európai integráció egy közös kaland, melyben nem tudjuk hova megyünk, csak a múlttól akarunk minél messzebb kerülni.” *Matus János* ezután rámutatott, hogy természetesen régóta létezik egy elméleti vita arról, hogy az integrációt a gazdasági motiváció viszi inkább előre vagy a motorja a korábban említett politikai motiváció? „Hiszen a háborútól való megszabadulás igencsak az, a békés EU kétségkívül az volt. Ugyanakkor az idő múlásával az elvárás inkább a jólét lett. Az emberek a gazdasági eredményekre lettek érzékenyek és a javak újraelosztása lett kérdés, így a politika is erre helyezte a hangsúlyt.” Úgy összegezte tehát, hogy a „... válság felerősítette ezt a gazdasági hangot és egyúttal újra megfogalmazódott a jogos kérdés: hova tartunk? Van-e egyáltalán végső célja az integrációnak?” Végül rámutatott az állampolgár szintjén megfogalmazódó kételyekre: „A válság egyik jellemzője éppen az, hogy erősebb lett az a kérdés, hogy kire számíthat a „kisember”, ha bajba kerül? Ki a felelős? Csak ő?” Majd annak a véleménynek adott hangot, hogy sokan úgy gondolják: az uniós polgárok bizalmát az erősödő intézmények adhatják vissza. Válasz lehet, ha az európai intézmények felelősséget fognak vállalni az unió polgáraiért.”

Koller Boglárka egyetértett azzal, hogy az európai intézményeknek valóban van mit javítaniuk a megítésükön, hiszen „...az EU barométer szerint az EU intézményei iránt táplált bizalom az utóbbi három évben folyamatosan csökkent. Annak ellenére, hogy ez még mindig magasabb, mint a nemzeti intézményekbe vetett bizalom, de az is tény, hogy a bizalom a legalacsonyabb szinten van az integráció történetében. Sőt, mára az abszolút többség nem bíz az EU-ban.” Ugyanakkor arra is emlékeztetett, hogy az EU a gazdasági és politikai válságokból korábban mindig pozitívan jött ki és a módszer többnyire egy nagyobb előrelépés volt. „Tulajdonképpen jól is jött a válság, hiszen a lisszaboni startégia kudarcot vallott. A jövőkép a válságtól függetlenül sem volt világos. Az unió a válság előtt is küzdött saját társadalmi és gazdasági modelljével. A nagy álmok éppen ilyenkor erősödnek fel. Nem meglepő, hogy az említett nagy víziók az utolsó két-három évben kerültek előtérbe.”

Joó András részben egyetértett az uniós polgárok negatív EU képével. „A célok kicsit elhomályo-

sultak és válság idején bizony nehéz koherens stratégiát kidolgozni.” Ugyanakkor osztotta azt a véleményt is, amit „... az integráció egy nagy öregje, Helmut Schmidt egy nem oly régi interjújában mondott. Szerinte meg kellene nyitni a pénztárcákat a németeknek, de politikai okokból – választások közelednek – ez nem fog bekövetkezni, és ezt súlyos hibának vélte. Habár igaz, hogy a németekre fokozott elvárások nehezednek – és természetesen ennek az elvileselhetősége is korlátozott – mégis nagyobb szolidaritásra lesz szükség.”

Joó András egyetértve azzal a korábbi megállapítással, hogy az európai intézmények iránti bizalmat erősíteni kell, idézte a politika- és szociológiatudomány doyen-jének, Jürgen Habermansnak azonos véleményét, aki szerint a kölcsönösség és a szolidaritás oldalán van jelentős hiány Európában, és általában az intézményekkel szembeni közbizalom is alacsony. Válaszolva az EU jövőjére vonatkozó eredeti kérdésre, azt mondta, hogy „... az EU a Szent Német-római Birodalomhoz hasonlatos jövő elé néz. Vagyis a keretek valamelyest megmaradnak, de az államok visszatérnek az erősebb szuverenitáshoz.”

Kádas Csaba annak a véleményének adott hangot, hogy a polgárok fokozatos bizalomvesztése és a föderáció szó mind gyakoribb emlegetése a válság következménye, továbbá hangsúlyozta, hogy ezt a szakértői tapasztalatok, így például Andor László és Vastagh Pál délelőtti előadásai is megerősítettek. „Amikor a bizalom alacsony, az előrefutás mint megoldás gyakran kerül elő.” A bizalomvesztés kapcsán azt a tényezőt emelte ki, hogy indokolatlanul nagy elvárásokat táplálunk az Unió felé. „Nemcsak vagyonok lettek oda, de sok helyütt a megszokott életszínvonal is, sőt a megélhetés került veszélybe. Választ és megnyugtató megoldást a polgár először a kormányától remél, de rögtön ezután – főleg ha az állam „kicsi” – az EU-tól várják a gyógymódot. Vagyis valami olyasmit várnak az EU-tól, amire az intézményi okokból nem képes, vagy egyáltalán nincs felhatalmazása az elvárásokat kielégő válaszokra.” Úgy ítélte meg, hogy bár általában nincs föderációs igény Európában vagy politikai uniós elvárás a polgárok részéről, de erősebb, válságokra hatékonyabban reagáló Európára annál inkább. Ez pedig egy föderatívabb Európa felé mutat. „Szerintem a válság tudatában ezért kapcsolható könnyen össze a bizalomvesztés és a hatékonyság kérdése. A politikusok pedig – ahogy az EU-ban eddig is – egy minimumprogrammal, egy gyakorlati válasszal igyekeznek majd előre menni és objektív megoldást kínálni. Ami – tekintettel a válság természetére – óhatatlanul csak egy praktikus válasz lesz, tünetileg orvosolja majd a bajt, de egyúttal növelni is fogja a föderális tartalmat az Unióban.”

A beszélgetés végén még szó esett arról is, hogy a válság miként hatott a bővítés menetére, továbbá számolni kell-e esteleges kilépésekkel is *Matus János* egyértelműen azon az állásponton volt, hogy „nem szabad tovább bővíteni az uniót. Ha megnézzük, hogy mi az Európai Unió, akkor egy funkcionális, gazdasági közösségről beszélhetünk. A tagok közeledtek egymáshoz, s egyúttal egy biztonsági közösség tagjai is. Ha olyanok is bekerülnek, akik a biztonsági státusz tartalmat – nem beszélve a gazdasági kihívásokról – is veszélyeztetik, akkor az EU öndefiníciója is megkérdőjeleződik.” *Koller Boglárka* egyrészt azon az állásponton volt, „hogy Grönland már régebben kilépett, ami csak kisebb lélektani válság volt, ugyanakkor természetes, hogy az egyre szélesebb tagságból fokozatosan növekszik a lehetősége annak, hogy valaki kilép.” Másfelől ismét hangsúlyozta, hogy a „rég” bővítési forma már a múlt és további bővülések lehetségesek még. „Differenciált integrációban, már csak a bővítések fogalommal lehet leírni a helyzetet. Hiszen a tagság maga már csak különböző „körökhöz” való csatlakozást jelent majd.” *Joó András* is a bővítések újragondolása, lassítása mellett érvelt. Sőt, a föderáció lehetőségével szemben is szkeptikus volt. „A 90-es évek óta, már nem a gazdaság kellene, hogy előtérben legyen Európában. Különösképpen igaz ez a bővítésekre. ... Nagyon erősen figyelembe kellett volna venni a történeti fejlődés eltérő útjait és a kulturális különbségeket. ... Az EU már messze túlterjeszkedett azon a határon, ami indokolt lett volna. A lassan tíz éve csatlakozókban – de irányukba sem – következett be olyan európai ösztartozási tudat kialakulása, olyan közös érzés, ami alapja lehetne a szolidárisabb államközi politikának. Az eltérő szociokulturális közeg miatt a föderatív Európa igénye a realitással nincsen összhangban.”

Koller Boglárka összegzésében azzal zárta, hogy a „... tapasztalatok szerint az európai identitást illúzió kulturális identitásnak látni. Az európai kulturális identitás egy vékony réteg és a különbö-

zóságok sokkal nagyobbak. Ha az európai identitást erősíteni szeretnénk, akkor az a korábban már megfogalmazott európai intézmények iránti bizalom megerősítésével érhető csak el. Az intézmények európai identitását kell tovább erősíteni.” Végzőként megfogalmazta, hogy „... Barroso beszédében mélyítéstről beszélt, de az csak egy alapszerződésen keresztül lehetséges. Erre azonban a Lisszaboni Szerződés nehézségei után – mely szerződésből pont a föderatív szót gyomlálták ki módszeresen – kevés esély van.”

A vita résztvevői:

*Csáki György CSc, Dr. Habil., egyetemi tanár
(Szent István Egyetem, Általános Vállalkozási Főiskola)*

*Csicsmann László PhD, egyetemi docens
(Budapesti Corvinus Egyetem, Általános Vállalkozási Főiskola)*

*Joó András PhD, főiskolai tanár
(Általános Vállalkozási Főiskola)*

*Kádas Csaba főiskolai adjunktus, PhD hallgató
(Általános Vállalkozási Főiskola)*

*Koller Boglárka főiskolai docens
(Zsigmond Király Főiskola)*

*Matus János DSc, Professor emeritus
(Általános Vállalkozási Főiskola)*

*Mocsáry Péter PhD, főosztályvezető-helyettes
(Külügyminisztérium)*

*Moldicz Csaba PhD, főiskolai tanár
(Általános Vállalkozási Főiskola)*

*Novák Tamás PhD, tudományos igazgató-helyettes
(MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpontja)*

*Vigh László PhD, főiskolai tanár
(Általános Vállalkozási Főiskola)*

Hegedűs Szilárd¹

AZ EURÓPAI UNIÓS CSATLAKOZÁS HATÁSA AZ ÖNKORMÁNYZATOK GAZDÁLKODÁSÁRA²

Az európai uniós csatlakozással a magyar önkormányzati szektor is a közösségi regionális politika kedvezményezettjévé vált, s a korábbi tisztán hazai támogatási rendszerből finanszírozott fejlesztési összeget nagymértékben meghaladó mértékben részesülhettek 2004-től Nemzeti Fejlesztési Terv, 2007-től az Új Magyarország Fejlesztési Terv és az azt felváltó Új Széchenyi Terv keretében. Az Európai Unió által társfinanszírozott pályázatok eszközei lehetnek a területi versenyképesség megalapozásának, amelynek fontos tényezői az önkormányzatok által nyújtott közszolgáltatások. Az elmúlt nyolc évben az önkormányzatok alkalmazkodhattak a pályázati rendszerhez, illetve felkészülhettek az Európai Unió támogatási forrásainak befogadására. A támogatások racionális, a helyi igények figyelembevételével történő felhasználása egyedülálló lehetőséget kínál az önkormányzatok számára a települési életminőség, infrastruktúra és a helyi gazdaság fejlesztését illetően. A tanulmány célja, hogy értékelje a pályázati tevékenységet, és az elnyert támogatási összegeket a 7 régióban, összehasonlítva a régiókra vonatkoztatott önkormányzati átlaggal, és megfogalmazza a legfontosabb tapasztalatokat a magyar önkormányzatok által elnyert fejlesztési pályázatokat illetően.

A kutatáshoz az adatok 2012 márciusában a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség által működtetett Jelentéskészítő és Lekérdező Keretrendszerből került letöltésre az Egységes Monitoring és Információs Rendszer (EMIR) révén. A letöltött adatok csak azon pályázatokra és kiemelt projektekre vonatkoznak, ahol rögzítésre került a beruházás helyszíne. A támogatott és a szerződéssel rendelkező projektek adatai között nem szerepelnek a támogató döntés, illetve a szerződéskötés után lemondott, visszavont projektek.

A statisztikai alapadatok a MATÉRIA® magyar közigazgatási térinformatikai adatbázisból származnak, amely a Központi Statisztikai Hivatal T-STAR adatbázisából, népszámlálási adatokból és a Belügyminisztérium választási adatbázisából válogatott integrált adatokat tartalmazza, illetve az Országos Területfejlesztési és Területrendezési Információs Rendszer adatbázisából.

A kutatás során az adatelemzés és az összehasonlító elemzés módszerével vizsgáltam a régiókban az önkormányzati pályázatok eredményességét, s ez alapján rangsoroltam a vizsgált régiókat, illetve az általuk megszerzett összegeket hasonlítottam össze viszonyszámok segítségével, megállapítva, hogy milyen mértékben részesednek az önkormányzatok és költségvetési szerveik az adott régió által elnyert fejlesztési forrásokból.

¹ Hegedűs Szilárd PhD hallgató, Szent István Egyetem

² A cikk az ÁVF „Gazdasági kormányzás az Európai Unióban – Magyarország lehetőségei” című, a Magyar Tudomány Ünnepe, 2012. november 8-án rendezett tudományos konferenciáján megtartott előadás alapján készült. A tanulmány szakmailag lektorált. (Peer-reviewed)

A MAGYAR ÖNKORMÁNYZATI RENDSZER GAZDÁLKODÁSI JELLEMZŐI

A tanulmány első részében a magyar önkormányzati rendszernek az európai uniós csatlakozást követő gazdálkodási helyzetét kívánom bemutatni.

1. táblázat

A MAGYAR ÖNKORMÁNYZATI ALRENDSZER BEVÉTELI SZERKEZETE 2004–2009 KÖZÖTT

(Millió Ft-ban)	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Saját folyó bevételek	747,97	794,87	854,18	913,70	1 018,26	1 058,06
Átengedett bevételek	502,00	489,30	512,28	556,99	624,65	703,39
Felhalmozási és tőke jellegű bevételek	219,21	271,96	340,27	291,33	305,26	276,82
Állami hozzájárulások és támogatások	768,97	881,37	867,12	860,33	863,10	668,95
GFS rendszerű bevételek összesen	2 673,50	2 891,04	3 053,42	3 080,76	3 268,20	3 125,44
Hitel bevételek	74,40	94,33	153,44	78,29	50,59	76,17
Értékpapírok értékesítéséből származó bevételek, államkötvény, egyéb	13,28	7,20	33,10	190,91	211,20	33,94
Tárgyévi bevételek összesen	2 761,18	3 010,34	3 245,14	3 349,96	3 530,00	3 284,44

Forrás: a Belügyminisztérium adatai alapján saját összeállítás

A magyar önkormányzati rendszerben az Európai Unióhoz való csatlakozást követően a realizált bevételek 2008-ig növekvő tendenciát mutattak, de a bevételi szerkezet átalakult. Az összbevételen belül növekedést mutattak a saját folyó bevételek, ennek a legjelentősebb forrása a helyi adóbevételek, melyek közel felét biztosították a saját folyó bevételek csoportjának. A helyi adóbevételeken belül a legnagyobb mértékű a helyi iparüzési adóbevétel. Az állami támogatások és hozzájárulások 2005-től nominális értéken is csökkenő tendenciát mutatnak, ami az állami szerepvállalás csökkenését mutatja a szektorban. A válság begyűrűzésének hatására 2009-re csökkent jelentősen a jogcímből származó bevétel, ami főként az alacsony saját bevételt realizáló önkormányzatokat érintette negatívan (kistelepülések és megyei önkormányzatok). (Vigvári – Jánossy, 2009.)

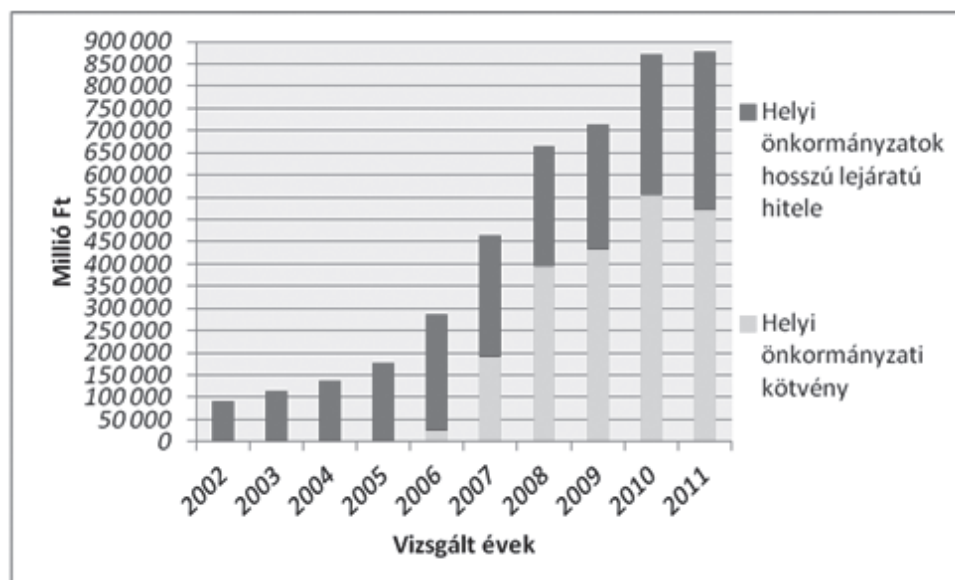
A kiadási szerkezetet megvizsgálva megállapítható, hogy az önkormányzati szektor legjelentősebb kiadási tétele a személyi jellegű ráfordításoké. Ez a közfeladat-ellátásból, illetve a foglalkoztatási szerepek nagyságából adódik, hiszen sok településen az önkormányzat a legnagyobb foglalkoztató. A dologi kiadások érzékenyek az ár- és adóváltozásokra, növekedésük ezzel magyarázható. A felhalmozási és tőkejellegű kiadások a 2006-os legmagasabb értékük után csökkenő tendenciát mutattak, s a megnyíló európai uniós források ellenére sem növekedtek szektorszinten 2008-ig. Ezzel szembeni tendenciaként megemlíthető, hogy a kamatkidadások, illetve a hitelek visszafizetésére fordított kiadások 2006-tól jelentősen növekedtek. Ennek oka szektoronként eltérő: a kistelepülések esetén az elsősorban likviditási problémákat áthidaló, rövid lejáratú hitelek, a nagyobb lakosságú önkormányzatok esetén pedig a hosszú lejáratú hitelek és értékpapír-kibocsátások növelték a kiadási tételt. (Vigvári – Jánossy, 2009.)

A helyi önkormányzati alrendszer működését meghatározó tényező, hogy milyen mértékben fedezik az önkormányzati kiadások a bevételeket. Megállapítható, hogy a felhalmozási kiadások és bevételek egyenlege a vizsgált években folyamatosan negatív értéket vett fel, így az önkormányzatok pótlólagos forrásbevonásra kényszerültek fejlesztéseik végrehajtásához, a saját forrásaik nem voltak ehhez elegendők. Szintén megfigyelhető a politikai választási ciklus hatása: 2006-ban jelentkezett a legjelentősebb passzívum, mely azóta folyamatosan jellemzi a szektort. Összességében megállapítható, hogy az uniós csatlakozás e tekintetben rontotta az önkormányzati pozíciókat, hiszen megnövelte az önkormányzatok külső forrásigényét. Az Állami Számvevőszék jelentései megállapították, hogy ez a folyamat 2008 után is folytatódott, az önkormányzatok eladósodását a fejlesztési források bevonása érdekében megvalósuló hitelfelvételek idézték elő. Úgy gondolom, hogy a szektorban dominált a „forrásabszorpció kényszer”,³ amely miatt számos olyan projekt is megvalósításra került, melynek a jövőbeli finanszírozhatóságát a települések nem vizsgálták megfelelően.

A GFS (Government Finance Statistic, magyarul kormányzati pénzügyi statisztikák) szemléletmódjának alapja a tőkejellegű pénzáramlások kiszűrése a bevételi és kiadási oldalon. Ebben a rendszerben nem jelennek meg a hazai, valamint nemzetközi piacról felvett hitelek, illetve kiadási oldalon a tőketörlesztés és az értékpapír-visszavásárlások, azonban a privatizációs bevételeket és a nettó kamatkiadások és bevételek szerepelnek az egyenlegben. (Bathó, 2002.) Megállapítható, hogy 2008 kivételével folyamatosan deficit jellemezte az önkormányzati alrendszer működését, és ez a tendencia 2008 után is folyamatosan fennáll, tehát a közfeladatok ellátásához szükséges bevételek nem nyújtanak fedezetet a kiadásokra. Ennek oka egyrészt a csökkenő állami hozzájárulások, másrészt a saját bevételek ezt a bevételkiesést nem fedező mértéke.

1. ábra

AZ ÖNKORMÁNYZATI ADÓSSÁGÁLLOMÁNY ALAKULÁSA 2002–2011 KÖZÖTT



Forrás: a PSZÁF adatai alapján saját szerkesztés

³ Vigvári András fordulata.

Az önkormányzatok adósságállományát a bankok összevont mérlegadataiból elemzem. Az ábrán világosan látszik, hogy 2007-től jelentős mértékű kötvénykibocsátás történt 2009-ig. A kötvények kibocsátását elsősorban a hitelfelvételi korlát szigorításának híre, másfelől a kedvezőbb feltételrendszer indokolta, ugyanis közbeszerzési eljárás hatálya alá nem tartoztak a kötvénykibocsátások. A kötvények kibocsátásával elsősorban a megyei jogú városok, a városok és a megyei önkormányzatok éltek, községek esetében elenyésző volt a kötvénykibocsátásból szerzett források mértéke. Az önkormányzati eladósodás számos atipikus jellemzővel bírt. Ezek közé tartozik a hosszú futamidő, illetve a hosszúnak mondható türelmi idő. (Homolya – Szigel, 2008; Vigvári, 2009; Kovács, 2010.) A meglévő kockázatokat erősíti az a tény, hogy a kötvények kibocsátása devizaalapon, elsősorban CHF-ben történt, ami jelentős árfolyamkockázatot idéz elő a gazdálkodásban. A kötvénykibocsátás 2009-ben torpant meg, a növekedést elsősorban az árfolyam növekedése idézte elő. A hosszú lejáratú hitelek állománya is növekvő tendenciát mutat, azonban kisebb mértékben, mint a kötvényállomány. Azonban a devizaalapú hitelek állománya is növekszik, szemben a hazai devizában felvett hitelek állományával. Számos kockázat forrása lehet a hitelállomány, illetve az általa megvalósított beruházásokból keletkező fedezetek. (Gál, 2012.)

A HAZAI FEJLESZTÉSI CÉLÚ TÁMOGATÁSI RENDSZER

A hazai támogatási rendszer két fontos forrása a címzett és céltámogatások voltak, melyekről külön törvény rendelkezett. Általában nagy összegű fejlesztési forrásokat jelentett, melyet a települések automatikusan megkaptak, ha a pályázati feltételeknek megfeleltek. A támogatási források 1996-ben decentralizált területfejlesztési forrásokkal egészültek ki, az említett évben a *területi kiegyenlítést szolgáló támogatással* (TEKI), 1999-ben ún. *céljellegű decentralizált forrásokkal* (CÉDE), az ezeket illető támogatási döntéseket az 1996-ban létrehozott megyei területfejlesztési tanácsok hozták meg. Az előbbi támogatás az infrastrukturális különbségeket volt hivatott csökkenteni, a CÉDE támogatás esetében nem volt ágazati megkötés.

Bódi és Farkas kutatásai (2007) alapján a címzett támogatások fő haszonélvezői a városi és a megyei jogú városi önkormányzatok voltak a nagyobb támogatási összegek, illetve a meglévő intézményrendszer miatt. A CÉDE támogatást legnagyobb mértékben a kistelepülések vehették igénybe, hiszen a pályázati összeg számukra volt leginkább optimális, a nagyobb települések számára a támogatással elnyerhető összeg nem volt megfelelő mértékű.

2. táblázat

A CÍMZETT ÉS CÉLTÁMOGATÁSOKBÓL FINANSZÍROZOTT ÖNKORMÁNYZATI FEJLESZTÉSEK 1991-TŐL 2010-IG

Támogatás éve	Címzett támogatás				Céltámogatás			
	Támogatott beruházások, db	Összköltség, Mrd Ft	Összes támogatás, Mrd Ft	%-ban	Támogatott beruházások, db	Összköltség, Mrd Ft	Összes támogatás, Mrd Ft	%-ban
1991	44	6,66	6,66	100,00%	1753	n.a	8,47	n.a
1992	49	9,90	9,90	100,00%	2843	n.a	18,04	n.a
1993	32	11,06	11,01	99,55%	2625	118,05	43,37	36,74%
1994	25	15,02	12,93	86,12%	289	8,13	3,67	45,15%
1995	31	8,04	7,23	90,00%	382	17,26	8,61	49,87%
1996	58	20,24	17,81	88,00%	474	74,83	27,12	36,25%
1997	90	24,59	18,98	77,19%	320	82,11	30,83	37,55%
1998	117	43,90	35,32	80,45%	389	101,92	41,02	40,25%
1999	30	20,16	18,03	89,44%	71	31,17	17,89	57,39%
2000	38	25,15	21,87	86,97%	229	108,89	61,83	56,78%
2001	30	23,25	20,87	89,76%	174	34,46	18,86	54,72%
2002	44	52,44	36,25	69,14%	343	56,31	29,51	52,39%
2003	55	70,61	54,90	77,75%	107	40,18	19,80	49,28%
2004	75	76,71	61,83	80,60%	88	24,54	11,36	46,28%
2005	78	58,63	46,53	79,36%	83	18,50	9,51	51,42%
2006	75	64,27	50,17	78,06%	68	16,39	12,23	74,65%
2007					9	0,58	0,37	63,00%
2008					6	0,23	0,17	73,32%
2009					4	0,17	0,13	75,03%
2010					2	0,82	0,61	74,97%
	871	530,62	430,29		10 259	734,53	363,38	

Forrás: Belügyminisztériumi adatok alapján saját szerkesztés

A hazai fejlesztési források közül címzett támogatást 2006 után nem hirdettek meg, hiszen a támogatási összegek az Európai Unió által társfinanszírozott források hazai komponensévé váltak, és a céltámogatások is nagymértékben visszaestek. A táblázatra pillantva megállapítható, hogy a címzett támogatások valósultak meg nagyobb támogatási intenzitás mellett, a fejlesztési forrásokból elsősorban az egészségügyi, oktatási infrastruktúra újult meg a központi prioritásoknak megfelelően, illetve szennyvízberuházások megvalósítására került sor. A címzett támogatásokból összesen 871 projekt valósult meg, 530 milliárd Ft értékben, 100 milliárd Ft saját erő igénybevételével. Az egységnyi pályázatra jutó támogatási összeg 609,21 millió Ft volt. A céltámogatásokból összesen 10259 pályázat valósult meg, összesen 734,53 milliárd Ft értékben, mindez 371,15 milliárd Ft saját erőt igényelt. Tehát a céltámogatások esetében magasabb volt az elvárt önerő mértéke, s ez sok település számára nehezítette meg a pályázást. Az egységnyi támogatás is jóval alacsonyabb volt, 71 millió Ft körül

alakult. 2011-ben tette közzé az Állami Számvevőszék a helyi önkormányzatok fejlesztési célú támogatási rendszerének ellenőrzéséről szóló jelentését.

A legfontosabb megállapítások az alábbiak: (1) a vizsgált időszakot egyszerre jellemezte a források szűkössége és bősége; (2) nem volt megfelelő koordináció a fejlesztési források között a támogatási célokat tekintve, és nem alakult ki egységes monitoringrendszer. A támogatási rendszer szétaprózódott, sokcsatornás volt, és nem kerültek kialakításra az elvárt eredmények és mérőszámok; (3) a fejlesztési igények előzetes felmérése nem történt meg, az aktuális költségvetési törvény vitájában alakult ki; (4) az adott fejlesztések 81,6%-a határidőre és előírt műszaki tartalommal elkészült; (5) a támogatások ütemezése több évre történt, így nem volt megfelelően tekintettel a likviditási pozíciókra. Az önkormányzatok 31,3%-ánál adódtak likviditási problémát, melyet folyószámlahitellel hidalnak át a helyhatóságok. (ÁSZ, 2011.)

Az európai uniós csatlakozást követően az önkormányzatok külső fejlesztési forrásszerzésére elsősorban a külföldiek, az Európai Unió által társfinanszírozott források jelentik a legjelentősebb forrásbevonási lehetőséget, a hitelfelvétel mellett. A források igénybevételéhez tervek készültek, melyeket operatív programokra bontottak le.

A Nemzeti Fejlesztési Terv egy stratégiai dokumentum, amelynek a létrehozását az Európai Unió fejlesztési forrásainak igénybevétele indokolta, ez volt a feltétele a Strukturális, illetve Kohéziós Alapból való fejlesztési források igénybevételének. E fejlesztési dokumentumokat olyan országoknak kell elkészítenie, amely egy főre jutó GDP-ben mért fejlettsége nem haladja meg a közösség átlagának 75%-át. Az EU költségvetési a csatlakozási tárgyalások során a 2004–2006 közötti periódusban 5,1 milliárd euró folyósítását vállalta, melyből 2,8 milliárd euró a strukturális és kohéziós támogatás. (Őrsi, 2007.) A Nemzeti Fejlesztési Terv 5 operatív program keretében valósult meg: Agrár- és Vidékfejlesztés Operatív Program (AVOP), Regionális Fejlesztési Operatív Program (ROP), Humán erőforrás Fejlesztési Operatív Program (HEFOP), Környezet és Infrastruktúra Operatív Program (KIOP), illetve a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP). Az első négy operatív program forrásallokációjánál a kevésbé fejlett négy régiót – mely közé tartozik a Dél-Dunántúl régió is – preferálta, míg az utóbbi a fejlettebb régiókat részesített előnyben. (Kullman, 2009.)

A Fejlesztési Terv célja, hogy a jövedelmekben tapasztalható diszparitást csökkentse az EU átlagához képest, javítsa az életminőséget, illetve célul tűzi ki a régiók kiegyenlítettebb fejlődését. (Lóránd, 2009; NFH, 2004.) Az operatív programok közül az AVOP a mezőgazdasági termelés korszerűsítését, a humán- és feldolgozási feltételek javítását, a vidék felzárkóztatásának elősegítését és a vidéki környezet vonzóvá tételét célozta, az önkormányzatok – főként a kistelepülések – elsősorban a LEADER program kiírásaira pályáztak, vidékfejlesztési támogatások elérése érdekében. A GVOP a kiírásaiban a tudásgazdaság fejlesztésére, az innovációs színvonal emelésére koncentrált. Az önkormányzatok a vizsgált régióban az operatív programból az elektronikus ügyintézés előmozdítására, a szervezetfejlesztésre és a szélessávú hálózatok kiépítésére pályáztak. A HEFOP célja a foglalkoztatás és munkaerő versenyképességének javítása volt, a vizsgált régió önkormányzatai humán közszolgáltatások – egészségügy és oktatás – színvonalának javítása érdekében pályáztak az operatív program prioritásaira.

A KIOP keretében a hulladékkezelés fejlesztésére, a környezetbarát energetikai fejlesztések megvalósítására, ivóvízhálózat fejlesztésére vettek igénybe fejlesztési forrásokat. A ROP az elmaradott települések és településrészek fejlesztését, a turisztikai potenciál javítását, a helyi közszolgáltatások infrastrukturális fejlesztését és a munkahelyteremtést célozta meg.

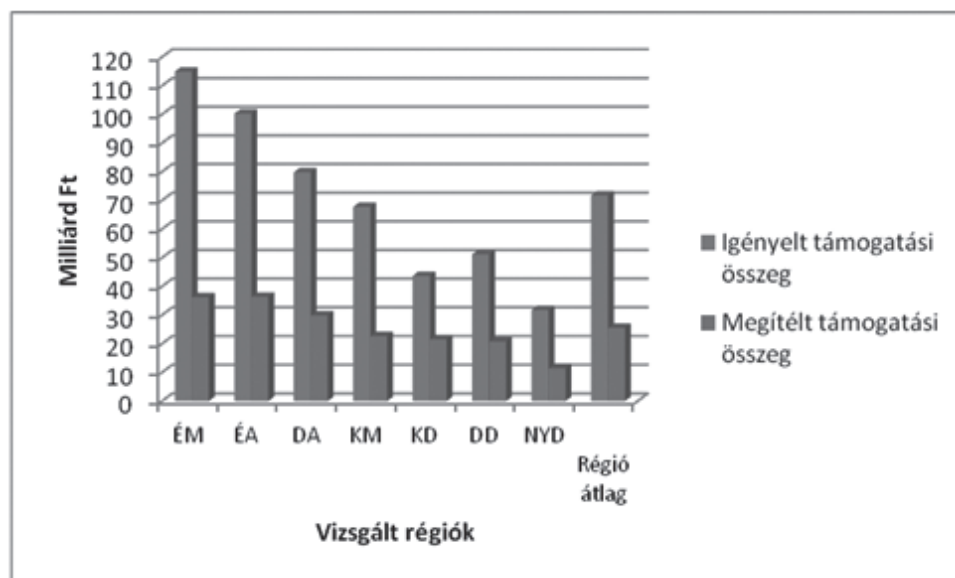
Magyarország a 2007–2013-as programozási időszakban 22,4 milliárd euró támogatásban részesül, 2004-es áron mindez 6875 milliárd Ft-os összeget jelent, 15 százalékos hazai társfinanszírozás mellett. (Hubay – Varga – Dobay, 2007; Kleinheincz, 2006.) Az Új Magyarország Fejlesztési Terv keretében az ország hét statisztikai-tervezési régiója közül hat a regionális politika *1. konvergencia-célterületébe* tartozott, közülük mindhárom vizsgált régió e célterület célkitűzései szerint használhatja fel a támogatást. A terv legfontosabb elérni kívánt átfogó célja a foglalkoztatás bővülése és a versenyképesség elérése, a Lisszaboni Stratégiával összhangban. (Kengyel, 2009.)

A terv során hat területen (gazdaság-, közlekedés-, infrastruktúra-, terület-, környezet- és energiafejlesztés, valamint államreform) öt ágazati és hét regionális operatív program keretében kerültek pályázatok kiírásra. (Új Magyarország Fejlesztési Terv, 2007; Kleinheincz, 2006.)

A Társadalmi Infrastruktúra Operatív Program (TIOP) az oktatás és az egészségügy infrastruktúrájának fejlesztését célozza. A Társadalmi Megújulás Operatív Program (TÁMOP) a prioritásaként a foglalkoztathatóság elősegítését, az oktatás és a humánerőforrás fejlesztését, a kutatást és az innovációt tekinti. A Közlekedés Operatív Program (KÖZOP) a régióközpontok elérhetőségének fejlesztését, kötött pályás és intermodális közlekedésmódok fejlesztését tűzi ki céljául, míg a Gazdaságfejlesztés Operatív Program (GOP) az innovációt, a vállalkozások komplex fejlesztését kívánja elősegíteni. A Környezet és Infrastruktúra Operatív Program (KEOP) az települések életkörülményeinek egészségesebbé válását, a hulladékgazdálkodás fejlesztését, a vizek védelmét kívánja előmozdítani. Az Államreform Operatív Program (ÁROP) és az Elektronikus Közigazgatás Operatív Program az elektronikus közigazgatás infrastruktúrájának javítását és a szervezetfejlesztést támogatja az önkormányzatoknál és kormányzati szerveknél. A hét regionális operatív program (ÉMOP, ÉAOP, DAOP, KMOP, DDOP, KDOP, NYDOP) az adott régiók speciális helyzetéhez igazodó fejlesztési célokat határoz meg, többek között a település- és térségfejlesztést, a turisztikai fejlesztést, a közlekedésfejlesztést és a humán szolgáltatások fejlesztését kívánja előmozdítani támogatási konstrukcióival (Kengyel, 2009). Az ÚMFT 2013-ig lett volna az eredeti elképzelések szerint életben, azonban a kormányzati döntés értelmében felváltotta az Új Széchenyi Terv, mely a prioritások közötti forrását-csoportosítást idézett elő.

2. ábra

A NEMZETI FEJLESZTÉSI TERV KERETÉBEN AZ ÖNKORMÁNYZATOK ÁLTAL IGÉNYELT ÉS A MEGÍTÉLT TÁMOGATÁSI ÖSSZEGET ALAKULÁSA A VIZSGÁLT RÉGIÓKBAN, 2012. MÁRCIUSI ÁLLAPOT



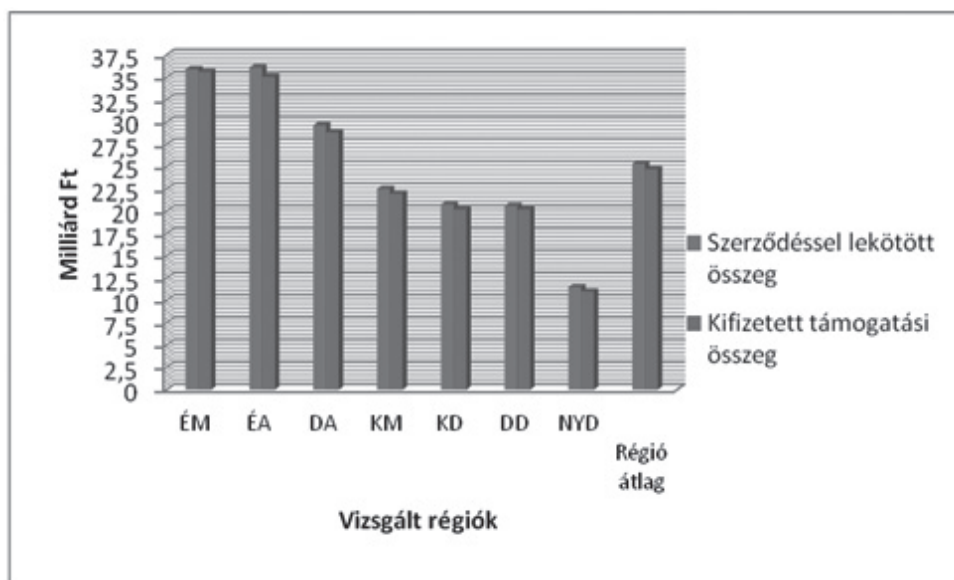
Forrás: Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, 2012 alapján saját szerkesztés

A Nemzeti Fejlesztési Terv időszaka alatt az önkormányzatok és költségvetési szerveik az 5393 pályázatukban összesen 488,99 milliárd Ft fejlesztési összegre pályáztak, s ebből 178,06 milliárd Ft forrást ítélt meg a bírálóbizottságok. Az önkormányzati pályázatok során megvalósítandó fejlesztési projektekhez igényelt támogatási összeg az Észak-Magyarország régióban volt a legmagasabb, hasonlóan a benyújtott pályázatok számához. Átlagon felüli értékre nyújtott be pályázatot a két alföldi régió is.

A megítélt támogatási összegeket tekintve az Észak-Alföld régió és az Észak-Magyarország régió önkormányzatai számára fizették ki a legmagasabb összegű támogatást az NFT keretében, s jelentős mértékű támogatásban részesültek az Dél-Alföld régió önkormányzatai. Mindez összefüggésben lehet azzal, hogy e három régió a leginkább lemaradó, így az önkormányzatok az elnyert támogatásokkal kívánták a régiójuk fejlettségét csökkenteni. A legnagyobb lakosságszámú, azonban legfejlettebb Közép-Magyarország régió önkormányzatai kapták a negyedik legnagyobb összegű támogatást, ami annak tükrében is szembevetendő, hogy az itteni önkormányzatok nyerték el a legkevesebb pályázatot. A legkisebb összegű támogatást a Nyugat-Dunántúl régió önkormányzatai nyerték meg, nekik sikerült az NFT időszaka alatt a legkisebb forrásbevonást elérniük.

3. ábra

A NEMZETI FEJLESZTÉSI TERV KERETÉBEN AZ ÖNKORMÁNYZATOK ÁLTAL TÁMOGATÁSI SZERZŐDÉSSEL LEKÖTÖTT ÉS KIFIZETETT TÁMOGATÁSI ÖSSZEGEK ALAKULÁSA A VIZSGÁLT RÉGIÓKBAN. 2012. MÁRCIUSI ÁLLAPOT



Forrás: *Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, 2012* alapján saját szerkesztés

Az NFT éveiben 177,09 milliárd Ft összegről kötöttek támogatási szerződést, s ebből ténylegesen 172,97 milliárd Ft került kifizetésre. A szerződéssel lekötött összegeket tekintve hasonló tendenciákat lehet megfigyelni, mint a megítélt támogatási összegek esetében, a vizsgálat célpontja, hogy milyen mértékben sikerült a megítélt támogatást szerződéssel lekötöni, illetve véglegesen kifizetésre került-e a megítélt támogatási összeg.

E tekintetben megállapítható, hogy a Nyugat-Dunántúl régió önkormányzatai voltak a legsikeresebbek a támogatási szerződések megkötésében, hiszen a megítélt támogatási összegeknél majd 1%-al magasabb összeget sikerült lekötniük.

A legalacsonyabb sikerességet a támogatások leszerződését tekintve egy másik dunántúli régió, a Közép-Dunántúl régió önkormányzatai érték el, hiszen a támogatási döntésben számukra megítélt-hoz képest közel 6%-kal, összeg szerint 729 millió Ft-tal kevesebb támogatási összeg került lekötésre. Ez azt jelzi, hogy jelentős projekt nem valósult meg az önkormányzatok által a régióban. A többi vizsgált régióban nem számottevőek a különbségek.

A ténylegesen kifizetett támogatási összegeket tekintve megállapítható, hogy hasonlóan a leszerződött összegek viszonylatában, itt is megfigyelhető a támogatási összegek közötti lemaradás, hiszen a ténylegesen kifizetett támogatási összegek nagyobb mértékben maradnak el a támogatási szerződésben lekötött támogatási összegekhez képest. A legnagyobb mértékű lemaradás a Közép-Dunántúl régióban volt, hiszen itt több mint milliárdos nagyságrendű projekt nem került kifizetésre, megvalósításra.

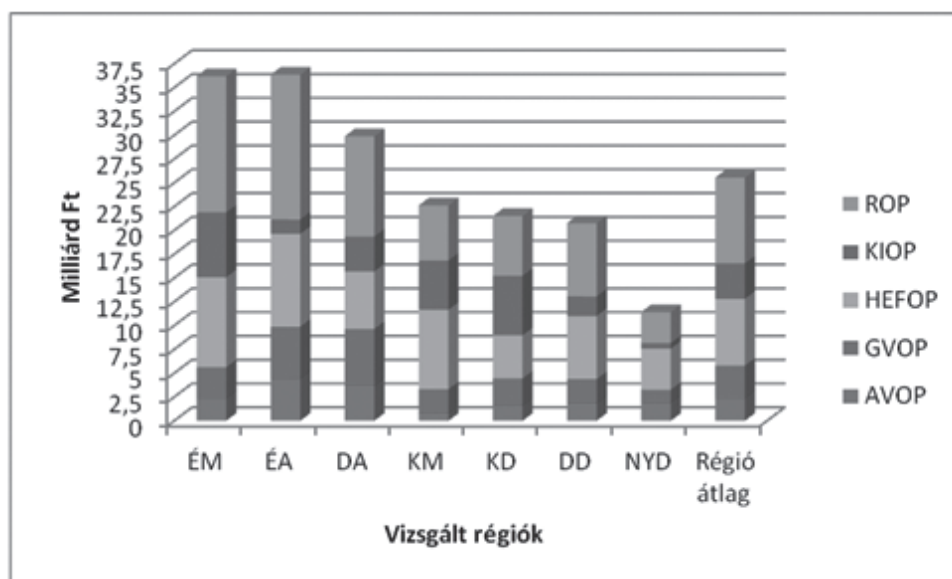
A legjobban teljesítő régió az észak-magyarországi volt az NFT időszakában, hiszen a támogatott összeg 98,48%-a ténylegesen kifizetésre is került az ő esetükben, így levonható az a konzekvencia, hogy a pályázati források megszerzése itt működött a legjobban.

Összegezve tehát megállapítható, hogy a NFT két éve alatt az önkormányzatok az Észak-Magyarország régióban részesedtek a legjelentősebb mértékben a támogatásokból, s őket követik az Észak-Alföld és Dél-Alföld régió önkormányzatai a számukra kifizetett Európai Uniósi támogatási összeg tekintetében. Mindez megfelel a regionális fejlettségi sorrendnek, GDP/fő mutatóban mérve.

A legkevesebb támogatást a Közép-Dunántúl és Nyugat-Dunántúl régió önkormányzatai nyerték el, e régiókban volt a legkisebb az önkormányzatok forrásabszorpciós képessége, amit indokol a regionális fejlettség.

4. ábra

NEMZETI FEJLESZTÉSI TERV KERETÉBEN MEGÍTÉLT ÖNKORMÁNYZATI TÁMOGATÁSI ÖSSZEGEK OPERATÍV PROGRAMONKÉNTI MEGOSZLÁSA A VIZSGÁLT RÉGIÓKBAN, 2012. MÁRCIUSI ÁLLAPOT



Forrás: Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, 2012 alapján saját szerkesztés

A Nemzeti Fejlesztési Terv operatív programjai közül a Regionális Operatív Program intézkedéseire ítelték meg a legnagyobb támogatást a hét régióban, összeg szerint 63,12 milliárd Ft-ot, amely a teljes megítélt összeg 35,33%-a. A második legjelentősebb a Humán Erőforrás Operatív Program részesedése, hiszen a megítélt összeg 27,53%-át ezen operatív program intézkedéseire ítelték meg az önkormányzatok számára, mely forintban kifejezve 49,18 milliárdot tett ki. A Gazdaság és Versenyképesség Operatív Program prioritásaira 23,88 milliárd Ft-ot (az összes megítélt támogatás 13,7%-a), a Környezet és Infrastruktúra Operatív Program intézkedéseire 25,56 milliárd Ft-ot ítéltek meg. A legalacsonyabb részesedése a hét régióban az Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív Programnak volt, az összes megítélt támogatás közül 16,52 milliárd Ft-ot, a megítélt támogatások 9,25%-át ítelték meg a döntéshozók.

A megítélt támogatások operatív programonkénti megoszlását vizsgálva megállapítható, hogy a legnagyobb pályázati forrást a legnagyobb támogatást elnyert régiók elsősorban a regionális különbségeket mérsékelni kívánó ROP pályázati forrásaiból nyerték el. A legnagyobb összegű támogatást az Észak-Alföld régió és az Észak-Magyarország régió önkormányzatai, őket követi a Dél-Alföld régió és a Dél-Dunántúl régió önkormányzatai kapták. Mindezt indokolja, hogy az önkormányzati feladatellátás, a jobb közszolgáltatások nyújtása érdekében éltek a pályázás lehetőségével. A 6. legnagyobb összegű támogatást Miskolc város önkormányzata számára ítelték meg 1,5 milliárd Ft értékben a belváros rekonstrukciójára.

A KIOP pályázatok a legnagyobb mértékűek az Észak-Magyarország régióban voltak, illetve részesedésüket tekintve a Közép-Magyarország és a Közép-Dunántúl régió önkormányzatai számára ítelték meg a legjelentősebb összegű támogatást, megújítva az infrastruktúrát és környezetvédelmi beruházásokat hozva. A 3 legjelentősebb összegű támogatást ezen operatív program intézkedéseire ítelték meg, mégpedig Gárdony (5,83 milliárd Ft), Hatvan (3,77 milliárd Ft) és Cegléd (3,56 milliárd Ft) önkormányzatának került megítélésre.

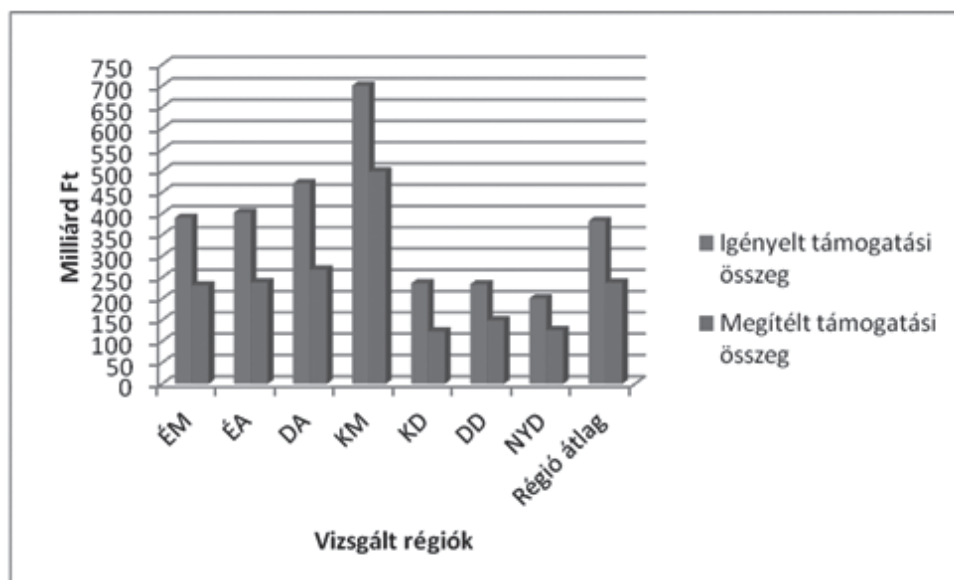
A HEFOP prioritásaira megítélt támogatási összegek adják a legjelentősebb hányadát a Közép-Magyarország és a Dél-Dunántúl régió számára megítélt támogatási összegeknek, míg a legalacsonyabb összeget a Közép- és Nyugat-Dunántúl régió önkormányzatai vették igénybe. A 10 legnagyobb megítélt támogatási összeg közül is a 4. és a 7–10. legnagyobb támogatási összegű ezen operatív program prioritásaira került megítélésre, elsősorban kórházfejlesztésre Miskolcon 1,78 milliárd Ft és 1,35 milliárd Ft, valamint Szabolcs-Szatmár-Bereg megye önkormányzata számára 1,22 milliárd Ft. Jelentős támogatást ítéltek meg a Jász-Nagykun-Szolnok megye önkormányzata által működtetett kórháznak 1,151 milliárd Ft, illetve a Mezőkövesd által fenntartott önkormányzatnak 1,15 milliárd Ft értékben.

A GVOP prioritásaira megítélt támogatási összeg a regionálisan kevésbé fejlett Észak- és Dél-Alföld régió önkormányzatai számára került kifizetésre, elsősorban a szélessávú internethálózat kiépítése céljából, a legalacsonyabb megítélt támogatást a Nyugat-Dunántúl régió önkormányzatai kapták.

Az AVOP prioritásából főként azok a régiók önkormányzatai részesülnek nagymértékben, amelyek tekintetében magasabb a mezőgazdaság részaránya, így az Észak-Alföld és Dél-Alföld régióban ítelték meg magasabb összegű támogatást. Részarányát tekintve a legmagasabb a Nyugat-Dunántúl régióban, amit az is indokol, hogy e régió kapta a legkevesebb összegű megítélt támogatást.

Szintén az önkormányzati aktivitást mutatja, hogy milyen mértékben részesültek az adott régióban az önkormányzatok a fejlesztési forrásokból. Megállapítható, hogy a Közép-Dunántúl régióban volt a legmagasabb az önkormányzati források részaránya. A legalacsonyabb a Nyugat-Dunántúl régióban, mindebből arra lehet következtetni, hogy az egyéb szektorok kevésbé voltak aktívak e régióban, így a megszerzhető források jelentős részét tudták a helyhatóságok feladataik ellátásához megszerezni. Kifejezetten alacsonynak mondható a Közép-Magyarország régió aktivitása; ez egyrészt a fejlesztési források jellegéből, illetve a gazdasági szerepkörből adódik, így a helyhatóságok a források megszerzésében nem mutattak számottevő erőt.

5. ábra

**AZ ÚJ MAGYARORSZÁG FEJLESZTÉSI TERV ÉS AZ ÚJ SZÉCHENYI TERV KERETÉBEN
AZ ÖNKORMÁNYZATOK ÁLTAL IGÉNYELT, MEGÍTÉLT, TÁMOGATÁSI ÖSSZEGEK ALAKULÁSA
A VIZSGÁLT RÉGIÓKBAN, 2012. MÁRCIUSI ÁLLAPOT**


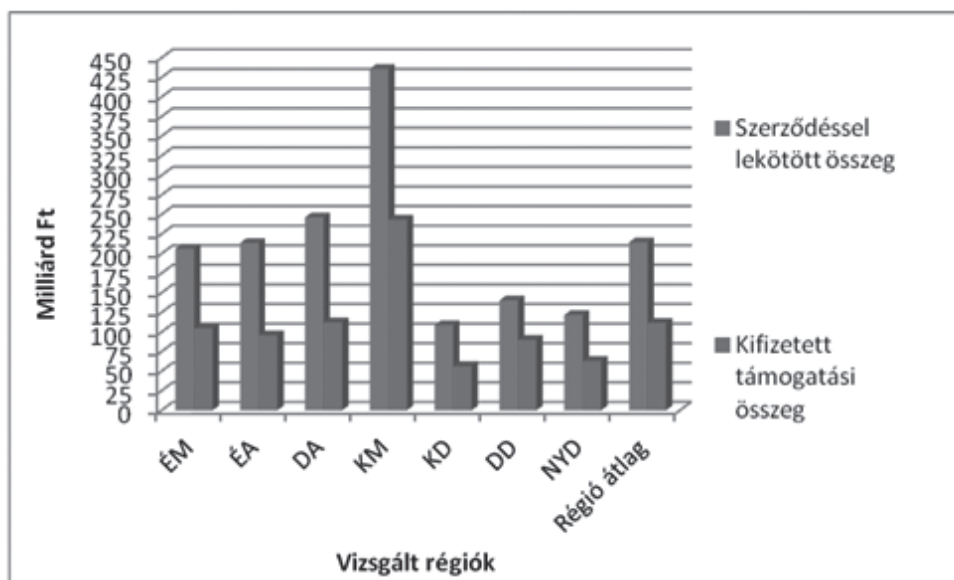
Forrás: Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, 2012 alapján saját szerkesztés

Az ÚMFT és ÚSZT keretében az önkormányzatok és költségvetési szerveik 2635,65 milliárd Ft értékben igényelték támogatási összeget, s a megítélt támogatási összeg 1634,76 milliárd Ft volt 2012 márciusáig. Az igényelt pályázatok összegét vizsgálva megállapítható, hogy a Közép-Magyarország régió önkormányzatai igényelték a legjelentősebb támogatási összeget, mely jelentősen meghaladja az összes többi régió által igényelt összeget. A második legtöbb forrást a Dél-Alföld régió önkormányzatai igényelték, öt a Dél-Alföld régió, illetve az Észak-Alföld régió követi. A legkevesebb támogatásra a Nyugat-Dunántúl régió helyhatóságai pályáztak. A megítélt támogatási összeg tekintetében is hasonló tendenciákat lehet megfigyelni, a központi régió dominanciája kimutatható.

Összehasonlítva az NFT vizsgálatánál leszűrt tapasztalatokkal megállapítható, hogy a legnagyobb összeget a központi régió önkormányzatai számára ítélték meg, és hogy az Észak-Magyarország régió önkormányzatai számára megítélt támogatás arányaiban jóval alacsonyabb, mint a korábbi programozási időszakban, ugyanis csak a 4. legjelentősebb fejlesztési forrást igényelte. A korábban harmadik legjelentősebb pályázati forrást igénylő Dél-Alföld régió jelenleg a második legjelentősebb forrásigénylő, az Észak-Alföld régió pozíciója is romlott az előző programozási időszakhoz képest.

6. ábra

AZ ÚJ MAGYARORSZÁG FEJLESZTÉSI TERV ÉS AZ ÚJ SZÉCHENYI TERV KERETÉBEN AZ ÖNKORMÁNYZATOK ÁLTAL SZERZŐDÉSSEL LEKÖTÖTT ÉS KIFIZETETT TÁMOGATÁSI ÖSSZEGEK ALAKULÁSA A VIZSGÁLT RÉGIÓKBAN, 2012. MÁRCIUSI ÁLLAPOT



Forrás: Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, 2012 alapján saját szerkesztés

A szerződéssel lekötött támogatási összegeket tekintve hasonló sorrend állapítható meg, mint a korábbiakban bemutatásra került, így a Közép-Magyarország régió önkormányzatai szerződtek le a legjelentősebb támogatási összegre. Megállapítható, hogy a programozási időszak vége előtt egy évvel a ténylegesen az önkormányzatoknak kifizetett támogatási összegeket tekintve jelentős lemaradások mutatkoznak, itt is megfigyelhető a központi régió dominanciája a forrásabszorpcióban, illetve a második legjelentősebb kifizetett összeg már az északi megyék önkormányzatai számára került kifizetésre, így a megvalósítást tekintve előrehaladottabb állapotban vannak a projektjeik, mint a nagyobb leszerződött összeggel rendelkező alföldi régiók önkormányzatai.

A legnagyobb pályázatírási hatékonysággal a központi régió rendelkezik, hiszen az igényelt támogatások közel 71,22%-át sikerült 2012 márciusáig lekötniük, ez a legmagasabb érték az összes régió viszonylatában. A leggyengébb hatékonyságot a Dél-Alföld régió önkormányzatai érték el, szemben NFT időszakában tapasztaltakkal, amikor is a Nyugat-Dunántúl régió önkormányzatai érték el a legnagyobb hatékonyságot a források megszerzésében.

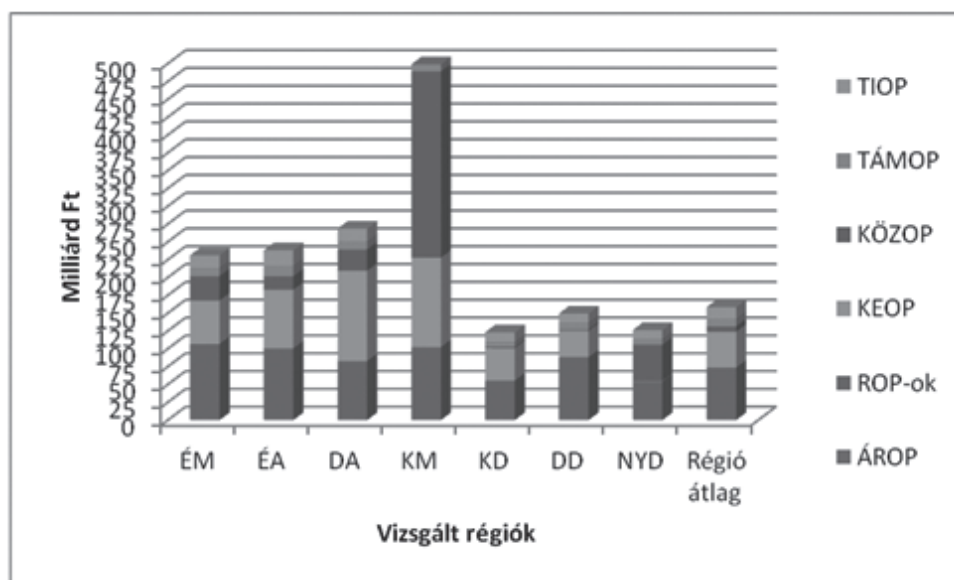
A megítélt támogatások közül a leszerződött támogatási összegeket vizsgálva megállapítható, hogy e tekintetben a Nyugat-Dunántúl régió volt a leghatékonyabb, hiszen a megítélt összeg jelentős részére a támogatási szerződésben is számíthatnak a régió önkormányzatai, e tekintetben a Dél-Dunántúl régió önkormányzatai voltak a legkevésbé sikeresek.

A megvalósítás tekintetében a 2012. márciusi állapotokat tekintve a leginkább a Dél-Dunántúl régió önkormányzatai voltak sikeresek, hiszen a támogatás majd kétharmadát kifizették számukra, elsősorban az EKF projekthez kapcsolódóan, illetve a Nyugat-Dunántúl régió önkormányzatai, amelyeknek kifizették a megítélt támogatások közel felét.

A megvalósítás tekintetében a legrosszabbul a két alföldi régió jár, valószínűleg ez a finanszírozási problémákra is utalhat, hiszen a programozási időszak utolsó előtti évében is a számukra megítélt támogatási összeg csupán alig több mint 40%-a került kifizetésre.

7. ábra

AZ ÚJ MAGYARORSZÁG FEJLESZTÉSI TERV ÉS AZ ÚJ SZÉCHENYI TERV KERETÉBEN MEGÍTÉLT ÖNKORMÁNYZATI TÁMOGATÁSI ÖSSZEGEK OPERATÍV PROGRAMONKÉNTI MEGOSZLÁSA A VIZSGÁLT RÉGIÓKBAN, 2012. MÁRCIUSI ÁLLAPOT



Forrás: Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, 2012 alapján saját szerkesztés

Az operatív programonkénti megoszlást vizsgálva megállapítható, hogy a KÖZOP prioritásaira fizették ki a Közép-Magyarország régióban a legnagyobb támogatást, melyet a metróberuházásra fordított a fővárosi önkormányzat. A támogatás mintegy 261 milliárd Ft volt, amelyet teljes egészében erre az intézkedésre fordítottak. Jelentős részarányt képvisel a megítélt támogatások között a Nyugat-Dunántúl régióban a KÖZOP intézkedéseire megítélt támogatás, melyet elsősorban a kerékpárutak fejlesztésére fordították. Három számottevő nagyprojekt valósult meg a KÖZOP prioritásaiból Miskolcon, Debrecenben és Szegeden, ahol a kötött pályás városi közlekedést fejlesztették az uniós források társfinanszírozásában.

A KEOP részaránya a Dél-Alföld régióban a legmagasabb, számottevőnek tekinthető még a Közép-Magyarország régióban az ezen operatív program intézkedéseire megítélt pályázati összeg, melyet a környezet hatékony megóvására, illetve energiatakarékos technológiák megvalósítására fordítottak. A legalacsonyabb összegben a Nyugat-Dunántúl régió önkormányzatai számára ítélték meg támogatást az operatív programból.

Az ÚMFT, illetve ÚSZT időszaka alatt lehetősége volt a régióknak önállóan meghatározniuk a fejlesztési prioritásaikat, célkitűzéseiket. Az Észak-Magyarország régió önkormányzatai számára a régiós operatív programból ítélték meg a legjelentősebb támogatási összeget, őket a leginkább fejlett Közép-Magyarország régió önkormányzatai követik, illetve az Észak-Alföld és a Dél-Dunántúl régió

önkormányzatai. A Dél-Dunántúl régióban a *Pécs 2010 Európa Kulturális Fővárosa* rendezvényhez köthető a megítélt támogatás közel negyede. A legkisebb támogatási összeggel a Nyugat-Dunántúl régió számára ítélték meg támogatást a NYDOP prioritásaiból.

A TIOP intézkedéseiből a központi régióknak a fejlettségéből adódóan nem ítélték meg támogatási összeget. Az operatív program támogatásai 13–22 milliárd Ft között szóródtak, a legjelentősebb forrást az Észak-Alföld régió önkormányzatai és az általuk fenntartott intézmények szerezték meg, őket a Dél-Alföld és az Észak-Magyarország régió önkormányzatai követik, a legkisebb támogatási összeget a Nyugat-Dunántúl régió önkormányzatai számára ítélték meg.

Az Operatív program prioritásai általánosságban a közszolgáltatást végző intézményekhez kapcsolódó infrastruktúrafejlesztést támogatták, ennek keretében került sor több kórház és oktatási intézmény, múzeum és kulturális központ kialakítására és infrastruktúrájának fejlesztésére.

A TÁMOP pályázataira megítélt támogatási összegek 7,5 és 14,28 milliárd Ft között szóródtak a vizsgált régiókban. A legnagyobb összegű támogatást az Észak-Alföld régió önkormányzatai számára ítélték meg, utána a Dél-Dunántúl régió önkormányzatai számára, míg a legkisebb összegű támogatást ezen operatív programból is a Nyugat-Dunántúl régió önkormányzatai nyerték el.

Az ÁROP által kiírt pályázatokra ítélték meg a felsorolt operatív programok közül a legkisebb támogatást a pályázó önkormányzatok és szervezeteik számára, a megítélt támogatási összegek 430 millió és 1,8 milliárd Ft között szóródtak a régiókban. A legjelentősebb támogatást a Közép-Magyarország régió önkormányzatai számára ítélték meg, a legkisebbet a nyugat-dunántúli helyhatóságok számára. Az operatív programra zömében kis összegű beruházásokra pályáztak (a legnagyobb támogatást nyert pályázat 50 millió Ft támogatást nyert el, elsősorban a polgármesteri hivatalok szervezetfejlesztését támogatták).

Az önkormányzatok forrásmegszerzési képességét vizsgálva megállapítható, hogy a legjelentősebb részarányt a megszerzett, leszerződött és kifizetett támogatások viszonylatában egyaránt az Észak-Magyarország régió önkormányzatai érték el, a támogatások közel felét kötötték le az önkormányzatok, illetve az általuk fenntartott intézmények, de magas részarányt képvisel a Közép-Magyarország régió is, elsősorban a metróberuházásnak köszönhetően, illetve régiós átlagot meghaladó mértékű a Dél-Dunántúl régiók részesedése. A legkisebb részarányt a megítélt és szerződéssel lekötött támogatások viszonylatában az Észak-Alföld régió önkormányzatai és intézményeik képviselik, a kifizetett támogatási összegek részaránya a Nyugat-Dunántúl régióban a legalacsonyabb.

ÖSSZEFOGLALÁS ÉS KÖVETKEZTETÉSEK

Az uniós csatlakozás valóban jelentős fejlesztési forrásokat nyitott meg a kedvezményezett helyi önkormányzatok, valamint intézményeik előtt. A vizsgálatokban az európai uniós csatlakozást követően megnyíló fejlesztési források igénybevétele, s ennek a korábban hazai forrásokból finanszírozott fejlesztési összegekkel való összehasonlításai vonatkozásában kívántam a legfontosabb tapasztalatokat megfogalmazni.

Megállapítható, hogy az európai uniós csatlakozást követő közel nyolc évben a hazai önkormányzatok és költségvetési szervek összességében 937,35 milliárd Ft támogatást fizettek ki. A korábban a hazai forrásokból finanszírozott címzett és céltámogatások keretében megítélt támogatási összegeket meghaladják ezek a támogatási összegek (793,07 milliárd Ft). Ez az összeg elsősorban az infrastruktúra, a közszolgáltatások fejlesztését szolgálta, belvárosok, kórházak, illetve a közlekedési infrastruktúra javulhatott e támogatások révén.

A két programozási időszak fejlesztési forrásainak megszerzéséről összegezve megállapítható, hogy a legjelentősebb fejlesztési összeget a Közép-Magyarország régió önkormányzatai számára fizették ki (265,22 milliárd Ft-ot), ezek a szereplők részesültek a legnagyobb mértékben a fejlesztési forrásokból, köszönhetően a legnagyobb önkormányzati nagyprojektnek, a 4-es metró I. szakasza megépítésének: ennek köszönhető a legfejlettebb régióba való nagyarányú forrásbevonás.

A második legjelentősebb összegű támogatást a Dél-Alföld régió önkormányzatai és költségvetési szervei számára fizették ki (141,02 milliárd Ft), őket az Észak-Magyarország régió önkormányzatai követték (139,97 milliárd Ft-tal). A legkisebb támogatási összeg a Közép-Dunántúl régió (76, 46 milliárd Ft), illetve a Nyugat-Dunántúl régió (73,98 milliárd Ft) számára került kifizetésre.

A fejlesztések hosszú távú hatása további kutatás és értékelés célpontja, hiszen a megvalósított projektek önerőigénye jelentős finanszírozási terhet jelent az önkormányzatok számára, és számos önkormányzatnál pénzügyi anomália alapja lehet. Az Új Magyarország Fejlesztési Terv pályázatainak megindulása idejére datálható az önkormányzatok növekvő mértékű eladósodása, a külső forrásbevonást az adósságrendezés mellett a fejlesztési források önerejének biztosítása motiválta.

A fejlesztések hosszú távú hatása azonban kétségtelen, hiszen az építőberuházások fenntartása, eredményes működtetése az önkormányzatok feladata lesz, s ezeket újraszabályozza az átalakuló önkormányzati rendszer is. A jövőbeli pályázatok sikerességét meghatározzák a rendelkezésre álló források, illetve a megvalósított projektek fenntarthatósága is. A legjelentősebb aggálynak azt tartom, hogy bizonyos önkormányzati szegmensek, főként a kistéleplések hazai forrásból finanszírozott fejlesztései, amelyek a korábbi hazai támogatási rendszerben támogatáshoz juthattak, a pályázati kiírások folytán elesnek a fejlesztési lehetőségektől.

Összességében tehát az önkormányzatok és költségvetési szervek a korábbiakhoz képest nagyobb mértékű fejlesztési forráshoz jutottak, aminek hosszú távú hatásai nagymértékben javíthaták a közszolgáltatások színvonalát, növelhetik a beruházásokat a nemzetgazdaságban, munkahelyeket teremthettek, valamint a bevételeket, illetve kiadások tekintetében megtakarítást jelenthettek. A tanulmány elsősorban a fejlesztési összegek megszerzését vizsgálta, a hosszú távú fenntarthatóságuk, finanszírozási hatásaik értékelését a kutatás további részében kívánom folytatni.

Felhasznált irodalom

Állami Számvevőszék (2011): *A helyi önkormányzatok fejlesztési célú támogatási rendszerének ellenőrzéséről*. Budapest, ÁSZ, 10–40.

Állami Számvevőszék (2012): *A helyi önkormányzatok pénzügyi helyzetének és gazdálkodási rendszerének 2011. évi ellenőrzéseiről*. Budapest, ÁSZ, 1–137.

Bathó Ferenc (2002): *Az államháztartás közgazdasági jelentősége*. In: Bende-Szabó Gábor – Kókényesi József: Általános közigazgatási ismeretek. Budapest, MKI, 5–12.

Bódi Ferenc – Fekete Attila (2007): *A területfejlesztési források térbeli eloszlása az európai uniós csatlakozás előtti időszakban*. In: Területi statisztika, 2007/2., 123.

Gál Erzsébet (2012): *AZ önkormányzatok adós- és követelésminősítésének elméleti és gyakorlati problémái*. PhD-értekezés. Miskolc, 1–222.

Huba-Varga Nikolett – Dobay Kata (2007): *Az Európai Unió támogatások, pályázatkészítés és projektmenedzsment*. Pécs, Baranya megyei Vállalkozói Központ.

Letöltve: <http://www.bmvk.hu/downloads/innovacio/Eu%20palyazatkeszites%20projektmen.pdf>

Káposzta József (2007): *Regionális Gazdaságtan*. Debrecen, DE–ATC.

Kengyel Ákos (2009): *Kohézió és finanszírozás*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 1–271.

Kleinheincz Ferenc (2006): *Új stratégia, új kihívások*. Falu, város, régió, 2006/4., 4–7.

Kovács G. (2010): *A magyarországi helyi önkormányzatok hitelfinanszírozása a válság tükrében. Kézirat.*

Letöltés: http://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/.../kovacs_gabor.pdf

Letöltés dátuma: 2011.10.12.

Kullmann Ádám (2009): *Az I. Nemzeti Fejlesztési Terv támogatásának területi megoszlása.* Comitatus Önkormányzati Szemle, 2009/4., 47–56.

Lóránd Balázs (2009): *Területi kohéziót támogató operatív programok az I. Nemzeti fejlesztési terv esetében.* Területi statisztika, 2009/5., 508–520.

Magyar Köztársaság Kormánya (2007): *Új Magyarország Fejlesztési Terv*

Őrsi Gábor József (2007): *Új Magyarország Fejlesztési Terv – kritikus szemmel.* Politikai elemzések, 2007/19., 91–100.

Nemzeti Fejlesztési Hivatal (2004): *Nemzeti Fejlesztési Terv stratégiája és prioritásai.* Budapest, Nemzeti Fejlesztési Hivatal.

Vigvári András (2002): *Közpénzügyek, önkormányzati pénzügyek.* Budapest, KJK–KERSZÖV, 1–327.

Vigvári András (2009): *Atipikus önkormányzati eladósodás Magyarországon.* Közgazdasági Szemle, 2009/7–8., 708–730.

Vigvári András – Jánossy Dániel (2009): *Kockázatok az önkormányzati rendszerben.* Budapest, ÁSZKUT, 1–65.

Daróczy Judit¹

A GAZDASÁGI FELSŐFOKÚ SZAKKÉPZÉSRŐL KIKERÜLŐ PÁLYAKEZDŐK HELYZETE A MUNKAERŐPIACON²

PhD-kutatásom fókuszában a gazdasági felsőfokú szakképzés áll. A felsőfokú szakképzés eredményei között említhető például a dinamikus hallgatói létszámnövekedés, a „hídszerep” megvalósítása a különböző szintű intézmények között, a teljes körű és stabil jogi szabályozás, a szakmai innovációk megvalósulása, valamint a szakmai érdekvédelem és folyamatos kommunikációs fórumok biztosítása a szereplők és az együttműködők részére. (Sediviné, 2010.) A munkaerőpiacon azonban a felsőfokú szakképzésben végzett hallgatók száma csak az utóbbi néhány évben érte el a kritikus szintet, ezért a sikerességről eddig nem sok információ állt rendelkezésre. Meggyőződésem, hogy a vállalkozások többsége nincs tisztában a felsőfokú szakképzés nyújtotta lehetőségekkel, a képzések kimeneti követelményeivel, így a képzésből kikerülő hallgatók kompetenciáival, ezért a felsőfokú szakképzés munkaerőpiaci elfogadottsága nem megfelelő. A probléma megvizsgálására az Általános Vállalkozási Főiskola Vállalkozásmenedzsment Tanszékén belül átfogó vállalkozáskutatásba kezdtünk. Kérdőíves vizsgálatot folytattunk, melynek célja – többek között – a felsőfokú szakképzésből kikerülő pályakezdőkkel szembeni munkaerő-piaci elvárások elemzése, illetve a munkáltatók által a felsőoktatási intézmények minőségének megítélésében szerepet játszó tényezők feltárása volt. Jelen tanulmányban először egy áttekintés olvasható a felsőfokú szakképzés irányelveiről, bemutatva a kutatás modelljét, majd az alapvető fogalmak definiálása után ismertetésre kerülnek a kutatás legfontosabb részeredményei.

KIHÍVÁSOK ÉS VÁLASZOK

Az Európai Unió új kihívásokkal szembesül mind a határain belül, mind azokon kívül (a klímaváltozás okozta kihívások, a fenntartható fejlődés igénye, a munkanélküliségi ráta emelkedése, a globális válság, a gyors technológiai fejlődés, az új informatikai technológiák, a globális verseny növekedése stb.) A vállalkozások sikerének egyik fontos előfeltétele a tudás rendelkezésre állása. A tudásbázis hozzá mozgásba a vállalkozás folyamatait, teremti meg a siker esélyét. (Gaál, 2000.) Az oktatáspolitikai is felelős abban, hogy a rendelkezésre álló munkaerő képzettsége és a munkáltatók által igényelt szakképzettség között jelentős a különbség. (Halmos, 2000.)

¹ Daróczy Judit PhD-hallgató (Pannon Egyetem Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskolája)

² A tanulmány szakmailag lektorált. (Peer-reviewed)

Ezek a kihívások még inkább hozzájárultak ahhoz, hogy Európa válaszoljon a globalizációra. Az első lépésre 2008-ban került sor, mikor az Európai Tanács a Koppenhágai Nyilatkozatban megfogalmazta a legjelentősebb irányvonalakat. Ezek a következők: a humántőkébe, valamint az emberek egész életén át tartó tanulásába (LLL) történő befektetés, a magas színvonalú oktatás, ezáltal a tudásalapú társadalom kialakulásának elősegítése és a paradigmaváltás megvalósítása. A későbbiekben pedig még nagyobb nyomatékot adtak az előbb felsorolt irányvonalaknak és az *Európa 2020* célkitűzéseiben a legfontosabb öt cél közé is bekerült az oktatás, ezen belül is az, hogy egyrészt 10% alá kell csökkenteni a lemorzsolódási arányt, másrészt el kell érni, hogy a 30–34 év közötti uniós lakosok legalább 40%-a felsőfokú végzettséggel rendelkezzen. (Magyarország vállalása ez utóbbiban 30,3%.) (Európa 2020.) Ugyanakkor tény, hogy az EU egyetemei már nincsenek, vagy csak alig vannak jelen a világ felsőoktatási elitjében, ezért a lisszaboni programban a bolognai folyamat egységesítési törekvésein túlmutató reformot is célul kellene kitűzni. (Török, 2006.)

Európa versenyképességének fenntartásához a vállalatok nemzetköziesedése alapvető jelentőséggel bír. Nem csupán a globális piac nagyvállalatai, de a kis- és középvállalatok is igénylik a nemzetközi átláthatóságot. Ezért elengedhetlenné vált a képzések ilyen módon történő honosítása, melyet az ECVET- (The European Credit system for Vocational Education and Training) módszer segít elő. Az ECVET célja az egyik tanulási környezetből a másikba, illetve egyik képesítési rendszerből a másikba átlépők által megszerzett tanulási eredmények transzferének és összegyűjtésének megkönnyítése.

A vállalkozások versenyképességének megőrzéséhez ma már elengedhetlen a nyitott, bizonytalanságokkal és függőségekkel teli környezetben a stratégiai gondolkodás (Halász, 2010), amely lehetővé teszi egy-egy szervezet számára, hogy „versenyelőnyre tegyen szert azért, hogy biztosíthassa fennmaradását, profitteremtő képességét és hírnevét” (Hatch, 1997).

A felsőfokú szakképzés a felsőoktatási tanulmányokba is beszámítható képzésnek minősül és a nemzetközi standardnak megfelelően ISCED 5B³ szintként kerül besorolásra az érettségi utáni szakképzések között.⁴ A képzés 4 féléves, a végén a hallgatók az Országos Képzési Jegyzékben (OKJ) szereplő szakképzettséget szereznek, mellyel egyrészt képesek elhelyezkedni a munkaerő-piacon, másrészt továbbtanulhatnak a felsőoktatás valamelyik alapszakán, ahol a tanulmányaik során megszerzett kreditek egy részét beszámítják.

Az európai uniós országok egy részében már évtizedek óta, más országokban néhány éve folyik ilyen jellegű képzés. Magyarországon először az 1998/99-es tanévben indult felsőfokú szakképzés. Az elmúlt években egyre ismertebbé és elfogadottabbá vált ez a képzési forma, hiszen, míg 2000-ben a felsőoktatási hallgatók létszámához viszonyítva csupán 2%-os arányt képviselt, addig 2011-ben ez az arány már 5,7%⁵ volt. (Statisztikai Tájékoztató Oktatási Évkönyv 2010/2011.)

A felsőoktatási törvény 1997-ben *akkreditált iskolai rendszerű felsőfokú szakképzésnek* nevezte ezt a képzést, majd 2005-ben a megnevezését *felsőfokú szakképzésre* változtatta (2005. évi CXXXIX. törvény a felsőoktatásról). 2012. január 1-jétől ismét új névvel illeték: *felsőoktatási szakképzés* lett a neve (2011. évi CCIV. törvény a nemzeti felsőoktatásról). A névvel együtt azonban a tartalma is folyamatosan változott, ami arra utal, hogy a felsőoktatási törvény rendszeresen foglalkozik ezzel a képzési formával, de még mindig nem sikerült azt megfelelően beilleszteni a Bolognai Képzés struktúrájába.

³ Három nemzetközi szervezet: az UNESCO, az OECD és az EU statisztikai céllal kidolgozta – az oktatási-nevelési, illetve a képzési formák egységes nemzetközi értelmezése érdekében – az oktatás nemzetközi szabvány osztályozási rendszerét (International Standard Classification of Education – ISCED), amelynek alkalmazását kötelezővé tették a tagországok és a társult országok számára.

⁴ Az 1. számú mellékletben részletesen szerepel „Az iskolarendszerű közép- és felsőoktatás szerkezete életkor, évfolyam és az oktatási programok nemzetközi besorolási szintje szerint” című ábra. (Statisztikai Tájékoztató Oktatási Évkönyv 2010/2011.)

⁵ A felsőoktatásban összesen 361 347 főből 20 441 fő vett részt a felsőfokú szakképzésben.

A felsőfokú szakképzés során megszerzendő tudás elsődleges célja a gyakorlatban használható vagy igényvezérelt tudás, azaz a szükséges kompetenciák megszerzése. A munkaerőpiacon a kompetencia a dolgozónak a munkához elvárt tudását, a feladatok elvégzéséhez szükséges képességét jelenti. Így a foglalkozásokhoz, munkakörökhöz, illetve szakképesítésekhez rendelt kompetenciák meghatározzák a dolgozókkal szemben támasztott követelményeket. A szakképesítés kompetenciaprofilja ennek megfelelően a személy egységes kompetenciakészletének két vetületéből, a feladatprofilból és a tulajdonságprofilból áll. (Borbély, 2008.) A tulajdonságprofilon belül három fő csoport került definiálásra: a személyes, a társas és a módszerkompetenciák. A három csoportba összesen mintegy nyolcvan személyiségtulajdonság lett besorolva – szakképesítésenként differenciáltan.⁶

A személyes kompetencia fogalmába azok a személyes tulajdonságok (adottságok, jellemvonások, értelmi és érzelmi viszonyulások) tartoznak, amelyek megléte segíti az egyént munkája hatékony és eredményes elvégzésében. Összetevői: elhivatottság, elkötelezettség, fejlődőképesség, önfejlesztés, felelősségtudat, kitartás, kockázatvállalás, megbízhatóság, monotoniatűrő, önállóság, döntésképeség, önfegyelem, pontosság, precizitás, rugalmasság, stressztűrőképesség és terhelhetőség, szervező-készség, szorgalom, igyekezet, türelmesség.

A társas kompetenciák körét a munkatársakkal, illetve ügyfelekkel való közvetlen kapcsolatot, a velük összefüggő cselekvéseket – különösen az együttműködés, a kommunikáció és a konfliktuskezelés milyenségét – leíró jellemzők alkotják. Összetevői: kapcsolatteremtő készség, interperszonális rugalmasság, udvariasság, kezdeményező-készség, határozottság, meggyőző-készség, konszenzus-készség, empatikus készség, segítőkészség, motiválhatóság, visszacsatolási készség és tolerancia, kommunikációs rugalmasság, közérthetőség, prezentációs készség, a hatékony kérdészés készsége, meghallgatási készség, kompromisszum-készség.

Módszerkompetencia: a munkatevékenység során a személy munkamódszerére, munkastílusára, problémamegoldására és gondolkodására jellemző, a személynek a munkafolyamat meghatározásában játszott szerepét, a tevékenységhez való viszonyát, valamint tevékenységének minőségét leíró ismérve. Összetevői absztrakt (elméleti) gondolkodás, matematikai készség, logikus gondolkodás, kritikus gondolkodás, áttekintőképesség, rendszerező képesség, kreativitás, tanulási képesség, emlékező-képesség (ismeretmegőrzés), felfogóképesség, információgyűjtési és következtetési képesség, intelligencia, rendszerszemlélet, gyakorlatias feladatértelmezés, figyelem-összpontosítás, figyelem-megosztás, nyitott hozzáállás, eredményorientáltság, a környezet tisztán tartása. (Zachár, 2010.)

A fentiek tükrében a felsőfokú szakképzésben részt vevő hallgatóknak a képzési program végére – és annak eredményeként – el kell érnie az aktív és önálló tevékenység szintjét.

A KUTATÁS KÉRDÉSEI, HIPOTÉZISEI

A fentiek tükrében kutatásom során az alábbi kérdésekre keresem a választ:

1. A munkaerőpiac mennyire ismeri (el) a felsőfokú végzettségek különböző szintjeit (FSZ, BA, MA)?
2. Keresettebbek-e a gazdasági felsőfokú végzettségű pályakezdők közül a diplomások, mint az OKJ-s végzettségűek?
3. A cégek stratégiája befolyással van-e a felsőfokú szakképzetté, nem diplomás munkaerő iránti keresletre?
4. A cégek biztosítanak-e szakmai gyakorlati helyet a felsőfokú szakképzésben részt vevő hallgatók számára?
5. A munkaerőpiac által elvárt kompetenciák megjelennek-e a felsőfokú szakképzés kimeneti követelményeiben?

⁶ Részletesen lásd: Gaskó (2010), Golnhofer (2010), Modláné (2010), Zachár (2010).

6. A hallgatók rendelkeznek-e a munkaerőpiac által elvárt kompetenciákkal?
7. A felsőoktatási intézményekben oktató tanárok pedagógiai végzettsége, valamint szakmai tapasztalata mennyire befolyásolja a felsőfokú szakképzésből kikerülő hallgatók munkaerő-piaci felkészültségét?
8. A hallgatók motivációja mennyiben befolyásolja a felsőfokú szakképzés utáni terveiket?
9. Milyen előnyökkel/hátrányokkal indulhatnak a képzésből kikerülő hallgatók a munkaerő-piaci versenyben?
10. Az oktatás során elsajátított vállalkozási ismeretek adaptálhatók-e vállalkozás alapításakor/működtetésekor?
11. Összhangban van-e Magyarországon a felsőfokú szakképzés és a bolognai rendszerű képzés? Biztosított-e az átjárhatóság?

Jelen tanulmányban csak az első öt kérdésre adott válaszok ismertetésére kerül sor. A kérdések megválaszolására – a szakirodalom alapján – hipotéziseket fogalmaztam meg.

Hipotézis 1.: A munkaerőpiac a felsőfokú gazdasági szakemberek közül inkább a diplomásokat keresi, mint az OKJ-s végzettségűeket.

Hipotézis 2.: A vállalkozások tulajdonosi szerkezete befolyásolja munkaerő-pótlási és -fejlesztési stratégiájukat (tudatosságukat, előrelátásukat).

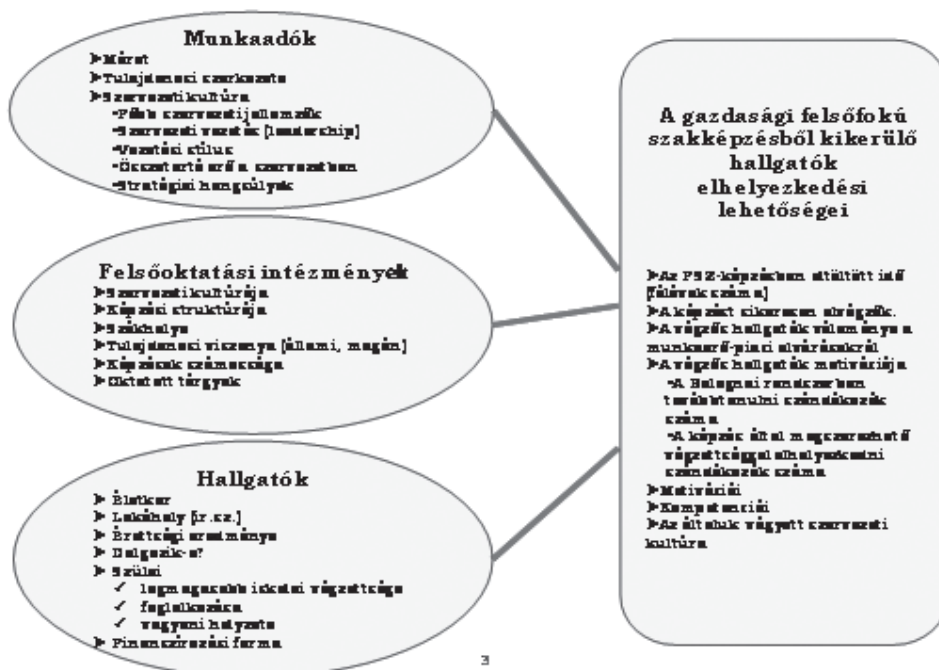
A KUTATÁSI MODELL

A kutatási modellem középpontjában a gazdasági felsőfokú szakképzés (továbbiakban FSZ-képzés) teljesítménye áll mint függő változó. A gazdasági felsőfokú szakképzés teljesítményére ható független változók közül⁷ kiemelve az általam legfontosabbnak ítélt változókat a következő kutatási modellt készítettem el.

⁷ Az értékelés alapjául a Polónyi István: „A munkaerőpiacra orientált felsőoktatási minőségbiztosítás” című művében szereplő indikátorokat vettem alapul. Ezek a következők: a felsőfokú szakképzésre jelentkezők száma, a képzési struktúra (képzések számossága), a végzett hallgatók számának alakulása összességében (éves bontásban), a szakvizsgára jelentkező tanulók száma. (Polónyi, 2006; MKIK, 2008.)

1. ábra

AKUTATÁS MODELLJE: A GAZDASÁGI FELSŐFOKÚ SZAKKÉPZÉSBŐL KIKERÜLŐ HALLGATÓK ELHELYEZKEDÉSI LEHETŐSÉGEIRE HATÓ TÉNYEZŐK



Forrás: saját szerkesztés.

A KUTATÁS MÓDSZERE

A kutatás elvégzéséhez, valamint a kutatási kérdések megválaszolásához a kvantitatív és a kvalitatív módszerek komplex módon, egymást kiegészítve járulnak hozzá. Az adatgyűjtést kérdőíves módszerrel, valamint irányított interjúval terveztük végezni, a kivitelezés módjában pedig igazodtunk a kutatási témához. A primer kutatás a munkaerő-piaci elvárások tisztázásával indult, és hátravan még a hallgatói vélemények feltárása, valamint a kvantitatív kutatást kiegészítő kvalitatív kutatásom során a vizsgált felsőoktatási intézményekben irányított interjút szeretnék készíteni egyrészt az intézmények vezetőivel, másrészt a felsőfokú szakképzés vezetőivel.

A jelen tanulmányban csupán a munkaerő-piaci elvárások feltárására irányuló kutatás legfontosabb részeredményei kerülnek ismertetésre.

A vállalkozásokról szóló kérdőíves vizsgálat 2012 márciusa és szeptembere között zajlott, és profit-orientált, illetve nonprofit szervezetekre terjedt ki. Kérdőívünk 1. változatát próbalekérdezővel teszteltük, melybe az Általános Vállalkozási Főiskola hallgatóit, valamint 12 vállalkozást vontunk be.

Az elméleti bevezetőben felsorolt kompetenciák körét a tesztelés eredményének tükrében szűkítettük, és a végleges kérdőívben már csak a 20 leggyakrabban említett kompetenciára kérdeztünk rá.⁸ Az intézmények vezetőit/középvezetőit kérdezőbiztosok segítségével kerestük fel és kértük meg a vizsgálatban való részvételre. A kérdezőbiztosok számára előzetes felkészítést tartottunk, valamint kitöltési útmutatót mellékelünk számukra. A válaszadás önkéntes volt. A felmérésben részt vevők két fő témakörben összesen 26 kérdéskörré válaszolhattak, melyek további alkérdéseket is magukban foglaltak. A kérdőív két fő kérdésköre: az „Általános adatok” és „A vállalkozás működésével kapcsolatos kérdések” témakörök.

Az „Általános adatok” témakörben a válaszadók demográfiai adataira – nem, beosztás – valamint az általuk képviselt intézmény székhelyére, alapításának évére, tevékenységi körére, cégformájára, a cég jogi formájára, alkalmazotti létszámára, éves árbevételére, valamint tulajdonosi szerkezetére kérdeztünk rá. „A vállalkozás működésével kapcsolatos kérdések” témakörnél a szervezeti struktúrára, stratégiára és a vállalkozás érintettjeire voltunk kíváncsiak, ezen kívül a vállalkozások pályakezddőkkel szembeni elvárásait kérdeztük meg. A válaszadóknak egyrészt eldöntendő kérdéseket tettünk föl, másrészt 7 fokozatú Likert-skálán történő értékelést kértünk tőlük, harmadrészt pedig kiegészítő szöveges megjegyzés/vélemény kifejtésére is lehetőséget adtunk nekik.

A vizsgált szakaszban a kérdezőbiztosaink megkeresésére összesen 354 kérdőív állt rendelkezésünkre. A válaszadási hajlandóság jó volt: a megkérdezett intézmények 84%-a a kérdések több mint 90%-át megválaszolta. Az ellenőrzés során helytelen, vagy hiányos, vagy nem megfelelő személy (vezető) által történt kitöltés miatt 58 kérdőívet értékelhetetlennek minősítettünk, így összesen 296 értékelhető kérdőívet dolgoztunk fel.

A kérdőívek kódolása Excel 2007 programmal történt, az adatokat pedig SPSS 18 program segítségével elemeztük. A statisztikai értékelés gyakorisági vizsgálatok segítségével és keresztábla-elemzéssel történt.

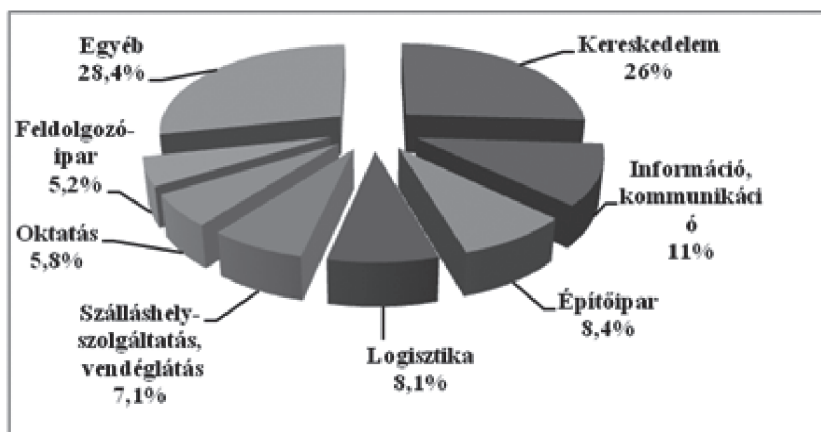
A VIZSGÁLAT EREDMÉNYEI

A megkérdezett vállalkozások tevékenység szerinti besorolása a TEÁOR fő gazdasági ágai szerint történt. A mintába került vállalkozások túlnyomó része a kereskedelmi (26%), információs, kommunikációs (11%), építőipari (8,4%) és logisztikai területen (8,1%) tevékenykedik.

⁸ Ezek a következők: megbízhatóság; problémamegoldási készség; szaktudás alkalmazása a gyakorlatban; pontos, precíz munkavégzés; önállóság; kommunikációs képesség; együttműködés; munkabírási, terhelhetőség; fejlődőképesség, önfejlesztés; kreativitás; tanulási, fejlődési képesség; kapcsolatépítés képessége; teljesítmény-, ill. eredményorientáltság; szervezési készség; stressztűrőképesség; elemzőkészség, analitikus szemlélet; kezdeményezőkézség; rugalmasság; motiválási képesség; munka iránti alázat, intenzív munkavégzés. A felsoroltakon kívül a megkérdezettek fontosnak tartották a nyelvtudást, valamint a számítógépes ismereteket, ezért ezeket is bevontuk a követelmények közé.

2. ábra

A MEGKÉRDEZETEK MEGOSZLÁSA A VÁLLALKOZÁS TEÁOR-BESOROLÁSA SZERINT

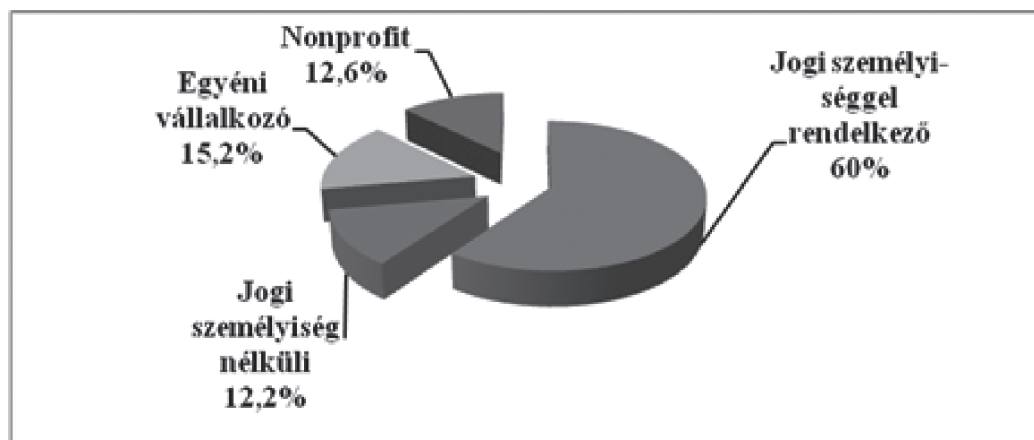


Forrás: saját szerkesztés.

A cégformáját tekintve a megkérdezett vállalkozások több mint 60%-a jogi személyiséggel rendelkező (kft., nyrt., zrt.), míg 12,2%-a jogi személyiség nélküli gazdasági társaság (bt., kkt.). Az egyéni vállalkozók 15,2%-ban szerepeltek a mintában, a többiek pedig a nonprofit szférából kerültek ki.

3. ábra

A MEGKÉRDEZETEK MEGOSZLÁSA CÉGFORMA SZERINT

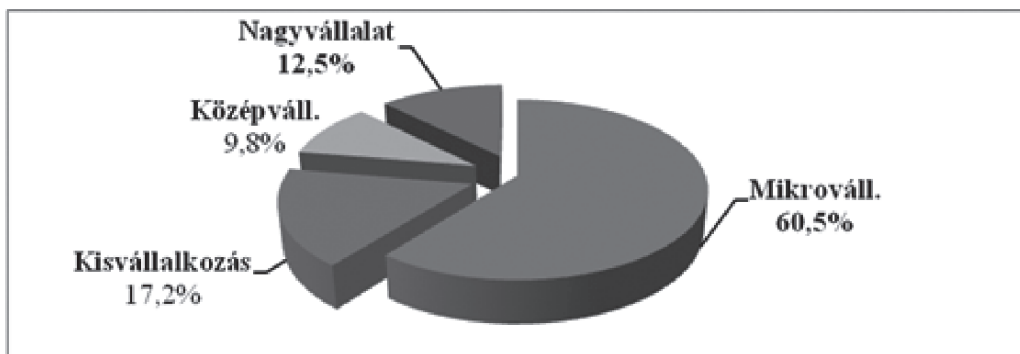


Forrás: saját szerkesztés.

A vállalkozások alkalmazotti létszám szerinti megoszlása⁹ a következő: a mikro-vállalkozások több mint 60%-os arányban szerepelnek a mintában, a kisvállalkozások a minta 17,2%-át, a középvállalkozások a 9,8%-át, a nagyvállalatok pedig a minta 12,5%-át teszik ki (4. ábra). A KSH adataihoz viszonyítva a mikro- és kisvállalkozások alul-, a közép- és nagyvállalatok pedig felülreprezentáltak. (Európai Bizottság, 2012.)

4. ábra

A MEGKÉRDEZETTEK MEGOSZLÁSA A VÁLLALKOZÁS MÉRETE SZERINT



Forrás: saját szerkesztés.

Fontosnak tartottuk megkérdezni a vállalkozások tulajdonosi szerkezetét is, mégpedig azért, hogy lehetőségünk legyen annak vizsgálatára is, hogy befolyásolja-e a cég munkaerő iránti igényét az, hogy magyar vagy külföldi tulajdonú.

5. ábra

A MEGKÉRDEZETTEK MEGOSZLÁSA TULAJDONOSI SZERKEZET SZERINT



Forrás: saját szerkesztés.

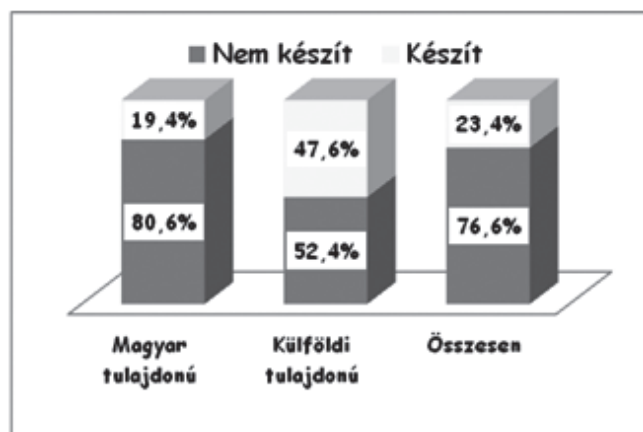
⁹ A KKV-k méretének meghatározásánál a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. tv. által definiált kategóriákat tekintjük alapnak, mely szerint a mikro-vállalkozás 0–9 főt, a kisvállalkozás 10–49 főt, a középvállalkozás pedig 50–249 főt foglalkoztat.

A mintában a (kizárólagosan vagy többségében) magyar tulajdonban lévő vállalkozások dominálnak 85,8%-kal. A megkérdezett vállalkozások 30,6%-a azt vallotta, hogy szoros kapcsolatban áll a felsőoktatási intézménnyel, míg 31% szerint gyenge¹⁰ a kapcsolatuk. A vállalkozások 38,4%-a semmilyen kapcsolatban nem áll a felsőoktatási intézményekkel.

A vállalkozások mindössze 23,4%-a készít munkaerő-pótlási és -fejlesztési tervet. A vizsgálat nem mutatott ki összefüggést a cégméret és a munkaerő-pótlási és -fejlesztési terv készítése között. A tulajdonos-szerkezet-csoportokat vizsgálva kicsit árnyaltabb képet kapunk, ugyanis szignifikáns különbség mutatható ki a tulajdonosi szerkezet és a munkaerő-pótlási terv készítése között: 99%-os megbízhatósággal állítható, hogy a külföldi tulajdonú cégekre inkább jellemző a terv készítése (52,4%-uk készít tervet), mint a magyar tulajdonú cégekre (melyeknek csupán 19,4%-a készít).

6. ábra

A MEGKÉRDEZETTEK MEGOSZTLÁSA A MUNKAERŐ-PÓTLÁSI ÉS -FEJLESZTÉSI SZOKÁSAIK, VALAMINT TULAJDONOSI SZERKEZETÜK SZERINT



Forrás: Saját szerkesztés

Pályakezdőket a megkérdezettek 58,6%-a alkalmaz. Diplomás szakemberekre a megkérdezettek 73,7%-ának van szüksége, míg felsőfokú, nem diplomás (OKJ-s végzettségű szakemberre) a megkérdezettek 78,3%-a tart igényt. Ebből arra lehetne következtetni, hogy a vállalkozások előnyben részesítik az OKJ-s végzettségű szakembereket a diplomásokkal szemben. Azonban a részletesebb elemzés során kiderült, hogy diplomásokra mégis nagyobb szükségük van a vállalkozásoknak, mint nem diplomás, felsőfokú végzettségű szakemberekre. Arra a kérdésre ugyanis, hogy mennyire van szükség a különböző végzettségű gazdasági szakemberekre, nagyon változatos válaszok születtek. A diplomások esetében a válaszolók 44,1%-a jelölte meg a 6: „elengedhetetlenül szükség van rájuk”, vagy az 5: „fontos szerepet töltenek be” kategóriát, míg a felsőfokú, nem diplomás szakemberekre kevesebben jelölték meg a 6-os kategóriát (16,9%), ugyanakkor többen a 3-as, 4-es és 5-ös minősítést tartották megfelelőnek. Az átlagos pontszám a felsőfokú diplomásoknál 3,36 volt, míg a felsőfokú, nem diplomásoknál 3,21. A megkérdezés időpontjában a vállalkozások a diplomás gazdasági szakembereket jobban keresték (26,7%), mint a felsőfokú, nem diplomás (OKJ-s) végzettségűeket (19,6%). A pályakezdőkkel szembeni elvárások megismeréséhez arra kértük a válaszadókat, hogy a megjelölt kompetenciák közül válasszák ki az általuk legfontosabbnak ítélt öt kompetenciát, majd

¹⁰ A válaszköznél a kapcsolat erősségét a következőképpen definiáltuk: 0: nincs kapcsolat, 1–2–3: gyenge kapcsolat, 4–5–6 erős kapcsolat.

azokat értékeljük 0-6-os skálán fontosságuk szerint. A kompetenciák fontosságát egyrészt az jelzi, hogy hányan jelölték meg, másrészt az, hogy milyen fontosnak tartják. A két szempontot vizsgálva hasonló sorrendet kapunk.

7. ábra
A MEGKÉRDEZETTEK MEGOSZLÁSA A PÁLYAKEZDŐKKEL SZEMBENI ELVÁRÁSAIK SZERINT

Kompetencia	N	Átlag
megbízhatóság	188	5,7128
pontosság	137	5,6569
szaktudás gyakorlati alk.	134	5,6194
önállóság	120	5,3684
probléma megoldás	113	5,3625
terhelhetőség	95	5,3437
kommunikációs képesség	80	5,2743
fejlődőképesség	64	5,1667
nyelvtudás	57	5,16
csoporthmunka	55	5,1489
kapcsolatépítés	50	5,0917
stressztűrő képesség	48	5,075
számítógépes ismeretek	47	5,0702
alázat	40	5
szervezési készség	27	4,9818
proaktivitás	23	4,7826
analitikus szemlélet	22	4,6154
motiválási képesség	13	4,3182

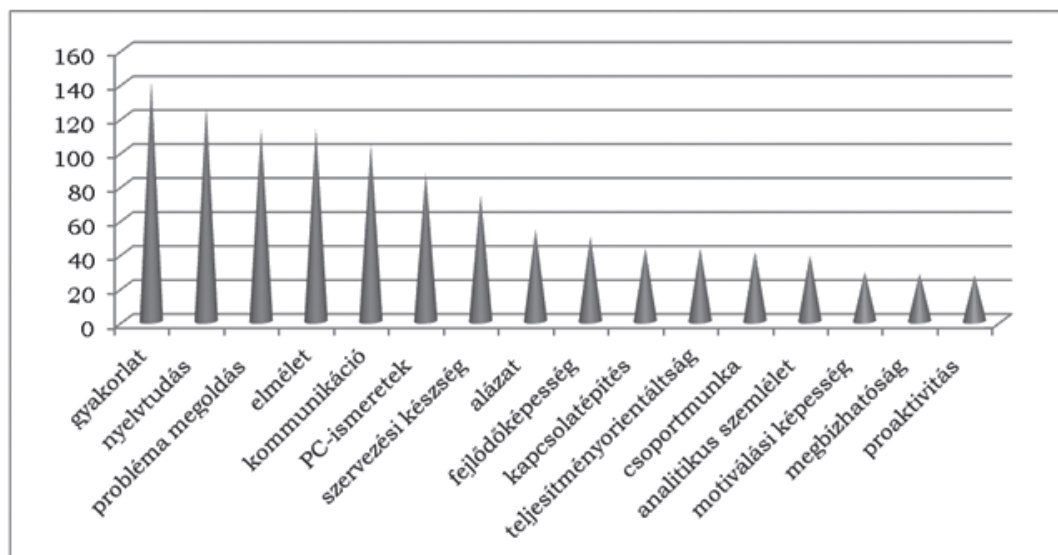
Forrás: saját szerkesztés.

Mindkét szempont szerint a legfontosabb kompetencia a megbízhatóság, ugyanis azt a megkérdezettek 54%-a tartotta elengedhetetlenül fontosnak (átlagosan 5,71 ponttal értékelve). A második helyen a pontosság áll (39,5%, átlagosan 5,66 ponttal), a harmadik legfontosabb elvárás pedig a szaktudás alkalmazása a gyakorlatban (38,6%, 5,62 ponttal). Ezt követi az önállóság (34,6%), majd a problémamegoldási készség 32,6%-kal (fontosság szerint ez a két tulajdonság helyet cserél, de a különbség nem tekinthető jelentősnek). A munkabírás, terhelhetőség (27,4%) és a kommunikációs képesség (23,1%) is jelentős szerepet tölt be a pályakezdőkkel szembeni elvárások között. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy míg az első helyen álló kompetenciákat a legtöbben elengedhetetlenül fontosnak tartják, addig a számítógépes ismeret, az önállóság, az együttműködés, a nyelvtudás és a fejlődési képesség kategóriákban a leggyakrabban előforduló érték az 5-ös volt, tehát ezeket fontosnak tartják ugyan a megkérdezettek, de nem elengedhetetlenül fontosnak.

Felvetődik a kérdés, hogy a fontosnak tartott készségek, képességek fejlesztése az egyén vagy az intézmény feladata. A mintában szereplő vállalkozások leginkább a szaktudás gyakorlati alkalmazhatóságának fejlesztését várják el a képző intézménytől (8. ábra). Ez elgondolkodtató, mert a gyakorlati alkalmazhatóság fejlesztésére a cégeknél van lehetőség, az oktatási intézmények falai között ez kevésbé lehetséges. Mindez viszont rámutat a szakmai gyakorlatok kiemelt szerepére, a cégek és a felsőoktatás közötti kapcsolatok kiépítésének és fejlesztésének fontosságára. Kedvező, hogy a vizsgált cégek 40,6 % fogad hallgatókat szakmai gyakorlatra. Feltételezhető viszont, hogy túlzottan elméletinek minősítik a tudásukat, ezért a szakmai gyakorlatok céges előkészítésére sokkal nagyobb gondot kellene fordítani.) Ehhez persze elengedhetetlen a munkaerőpiac és a felsőoktatás közötti együttműködés megteremtése.

8. ábra

A VÁLASZADÓK SZÁMA A „MELY KÉSZSÉGEK, KÉPESSÉGEK FEJLESZTÉSÉT VÁRNÁ EL A KÉPZŐ INTÉZMÉNYTŐL?” KÉRDÉSEKRE ADOTT VÁLASZAIK ALAPJÁN



Forrás: saját szerkesztés.

A megkérdezett vezetők a felsőoktatási intézménytől a második helyen a nyelvtudás, majd a problémamegoldási készség fejlesztését várják. A számítógépes ismeret, szervezési készség, alázat, tanulási, fejlődési képesség, valamint a teljesítmény-, ill. eredményorientáltság és az együttműködés, az elemzőkészség, analitikus szemlélet, valamint más emberek motiválásának képességét is fejlesztenék az oktatási intézményekkel, de azokat már csak a megkérdezettek kevesebb mint negyede jelölte meg elvárásaként. Viszont a korábban a vállalkozások által legfontosabb elvárásnak számító megbízhatóság fejlesztését csupán a megkérdezettek 7,98%-a várja el a képző intézménytől (ez érthető is, hiszen a személyes kompetencia részben az egyén adottsága).

ÖSSZEFOGLALÁS

A munkaerő-piaci elvárások elemzése után tehát látható, hogy a pályakezdőktől milyen készségeket, képességeket várnak el a vállalkozások vezetői. A kutatás részeredményei alapján a következő tézisek fogalmazhatók meg:

1. A magyar tulajdonú vállalkozások kevésbé készítenek munkaerő-pótlási és -fejlesztési tervet, mint a külföldi tulajdonban lévők.
2. A diplomás gazdasági szakemberek iránt nagyobb a munkaerő-piaci kereslet, mint a felső fokú, nem diplomás gazdasági szakemberek iránt.
3. A felsőfokú intézmények és a vállalatok közötti kapcsolat továbbfejlesztése ma is aktuális.

A keresleti oldal elvárásainak elemzése után a kutatásunk további szakaszában következik egyrészt a hallgatók kvantitatív vizsgálata arról, hogy ők hogyan látják, mit várnak el tőlük a leendő munkáltatóik, hogyan próbálnak versenyképes munkaerővé válni, mi motiválja őket. Ezután pedig a harmadik oldal, a felsőoktatási intézményeknek a hallgatóik képességei fejlesztéséről szóló vizsgálatára kerül sor.

Felhasznált irodalom

Bologna Process. Stocktaking Report 2009. Report from the working groups appointed by the Bologna Follow-up Group to the Ministerial Conference in Leuven-Louvain-la-Neuve 28–29 April.

Letöltve: http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/conference.documents/Stocktaking_report_2009_FINAL.pdf

Bologna With Student Eyes 2009. ESU – The European Student’s Union. Letöltve: www.esib.org

Borbély Tibor Bors (2008): *Alkalmazott kutatások a kínálat és a kereslet egymásra találásának elősegítésére.* Munkaerő-piaci kutatások 2008. Letöltve: www.employmentpolicy.hu/engine.aspx?page=tanulmany-konyv

Európai Bizottság (2003): *Education & Training 2010 – The Success of the Lisbon Strategy Hinges on Urgent Reforms (Draft joint interim report on the implementation of the detailed work program on the follow-up of the objectives of education and training systems in Europe).* COM (2004) 685 final, European Commission, 11. 11. 2003.

Európai Bizottság (2010): *Towards Greater Cooperation and Coherence in Entrepreneurship Education. Report and Evaluation of the Pilot Action High Level Reflection Panels on Entrepreneurship Education initiated by DG Enterprise and Industry and DG Education and Culture March 2010* Letöltve: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/index_en.htm

Európai Bizottság (2012): *SBA Fact Sheet Hungary, (2010/11).* European Commission. Letöltve: ec.europa.eu/enterprise/policies/.../facts...sheets/.../hungary_en.pdf-SBA_Fact-Sheet

Gaál Zoltán (2000): *Tudásmenedzsment: a HR-szakemberek úton a siker felé?! Tudásmenedzsment,* ISSN 1586-0698, 2001. 2. évf., 1. sz., 5–13.

Gaskó Krisztina (2010): *Autonómia és felelősségvállalás. Áttekintés az Országos Képzési Keretrendszer számára.* OFI TÁMOP-4.1.3-08/1-2008-0004. A felsőoktatási szolgáltatások rendszerszintű fejlesztése. Budapest.

Golnhofer Erzsébet (2010): *Az Attitűd Áttekintés az Országos Képzési Keretrendszer készítői számára.* OFI TÁMOP-4.1.3-08/1-2008-0004. A felsőoktatási szolgáltatások rendszerszintű fejlesztése. Budapest.

Halmos Csaba (2000): *Harmónia vagy diszharmónia? Foglalkoztatáspolitikai és emberi erőforrás-gazdálkodás – Európai Unió összehasonlításban.* Tudásmenedzsment 21. sz. ISSN 1586-0698

Polónyi István (2006): *A munkaerőpiacra orientált felsőoktatási minőségbiztosítás.* Budapest, PH Felsőoktatási Kutatóintézet.

Sediviné Balassa Ildikó (2010.): *A felsőfokú szakképzés keretében folyó kurzusok képzési és kimeneti követelményeinek általános áttekintése, jellemzése.* OFI TÁMOP-4.1.3-08/1-2008-0004. A felsőoktatási szolgáltatások rendszerszintű fejlesztése. Budapest.

Statistikai Tájékoztató Oktatási Évkönyv 2010/2011. Budapest, Nemzeti Erőforrás Minisztérium, 2011.

The Bologna Process Independent Assessment (2010), The first decade of working on the European Higher Education Area. Letöltve: http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc1290_en.htm

Török Ádám (2006): *Az európai felsőoktatás versenyképessége és a lisszaboni célkitűzések. Menyire hihetünk a nemzetközi egyetemi rangsoroknak?* Közgazdasági Szemle, LIII. évf., áprilisi sz., 310–329.

Zachár László (2010): *A szak- és felnőttképzési alrendszer OKKR-adaptációjának táblázatos összefoglalása és értelmezése.* OFI TÁMOP-4.1.3-08/1-2008-0004. A felsőoktatási szolgáltatások rendszerszintű fejlesztése. Budapest.

Csáki György¹

AZ IMF ÉS A MAGYAR RENDSZERVÁLTÁS

Magyarország 1982. május 6-án lett a Nemzetközi Valutaalap (s rövid időn belül, a szokásoknak megfelelően, a Világbank) tagja. Ezzel Magyarország a KGST-országok közül – Románia után – a szervezet második tagja lett², s a Bretton-Woods-i rendszer valamennyi szervezetének tagjává vált.³ Az elmúlt három évtizedben általában akkor fordult a szakmai és a közfigyelem a Valutaalap felé, amikor Magyarország hitelért folyamodott a szervezethez – egyébként meglehetősen kevés műfoglalkozott az IMF-fel, illetve az IMF és Magyarország kapcsolataival (Csáki, 1988; Brüll, 1993; Báger, 2011.) Jelen tanulmányunkban a Valutaalap és hazánk kapcsolatát elemezve elsősorban a rendszer-váltás első szakaszában felvett hitelekre koncentrálunk – kitérve bizonyos, a kapcsolatrendszerben fontos egyéb elemekre is.

Az 1968-as „Új Gazdasági Mechanizmus” bevezetését előkészítő szakmai elemzések és viták során – szakértői körben mindenképpen – nyilvánvalóvá vált, hogy az „ÚGM” hatékony működtetéséhez elengedhetetlen a külgazdasági kapcsolatrendszer átrendezése is, a fejlett világtól való „elzárkózás” felszámolása nélkül.⁴ A Magyar Nemzeti Bank akkori vezetői számára ez egyértelműen a Valutaalaphoz és a Világbankhoz való csatlakozást is jelentette. Az IMF-fel és a Világbankkal folytatott tárgyalások megkezdésének elengedhetetlen feltétele volt, hogy az Egyesült Államokkal rendezzük – jórészt még a háború előtt keletkezett – adósságainkat. „Az MSZMP Politikai Bizottsága felhatalmazást adott a két világháború között keletkezett kötvényadósságok és a második világháború utáni államosítások kártalanítására irányuló tárgyalások megkezdésére, egyezmény kötéseire azonban csak az 1970-es években került sor. Az MSZMP Politikai Bizottsága 1967. március 7-i ülésén megadta a felhatalmazást a nemzetközi pénzügyi szervezetekkel való informális kapcsolatfelvételle.” (Honvári – Torda, 2009, I. rész.)

Már 1968-ban szeretttünk volna belépni a Nemzetközi Valutaalapba, az IMF-be, nyilatkozta Fekete János, az MNB nemzetközi ügyekben illetékes akkori alelnöke: „egy szűk csapat vezetőjeként felhatalmazás alapján bizalmas tárgyalásokat folytattam az IMF illetékes vezetőivel, és tulajdonképpen 1967 októberében minden készen állt a csatlakozáshoz. Azt terveztük, hogy a reform bevezetéséhez készenléti hitelt kérünk az IMF-től és beruházási hiteleket a Világbanktól. A kormány az utolsó pillanatban lépett vissza, mint utólag megtudtam, szovjet beavatkozásra. Ha akkor belépünk a nemzetközi pénzügyi szervezetekbe, akkor liberalizálni tudtuk volna az importot és bevezethettük volna a forint külső konvertibilitását.

¹ Csáki György kandidátus, egyetemi tanár, Általános Vállalkozási Főiskola

² Csehszlovákia az IMF alapító tagja volt, tagsága 1945. december 27-én vált jogérvényessé, 1948-tól azonban nem vett részt aktívan a szervezet munkájában, s 1954. december 31-i hatállyal formálisan is megszüntette tagságát a szervezetben. Jugoszlávia is alapító tag volt – nem volt azonban KGST-tag.

³ Miután már 1973-ban csatlakoztunk az Általános Kereskedelmi és Vámtarifai Egyezményhez (GATT).

⁴ Magyarország már 1946-ban, a washingtoni magyar követség gazdasági tanácsosa révén puhatolózó tárgyalásokat kezdett a Valutaalaphoz (az akkoriban használatos kifejezéssel: a Nemzetközi Monetáris Alaphoz) való csatlakozás lehetőségéről. A vonatkozó dokumentumokat lásd: (Honvári – Torda, 2009.)

Ez az egész reformnak más léptékű, sokkal hatékonyabb, gyorsabb haladást biztosított volna.” (Fekete, 1992: 1750) *Fekete János* később – az igen részletes visszaemlékezésében – is hasonlóan eufemisztikusan emlékezik a történetekre: „ekkor váratlan dolog történt. Valószínűleg Kádár bevitte ezt a dokumentumot a Politikai Bizottságba. Elmondta, hogy be akarunk lépni és aláírjuk a belépési nyilatkozatot. Erre, hogy-hogy nem, még aznap este Fock Jenőt kirendelték – telefonon – Moszkvába, hogy a vezetők azonnal beszélni kívánnak vele. *Úgy informáltak*, hogy Brezsnyev, Koszigin és Gromikó tárgyalt vele. És kifejezték »aggodalmukat« a belépéssel kapcsolatban. Hogy milyen »érveket« használtak föl, máig sem tudom.” (Benda, 1999: 185 – kiemelés: Cs. Gy.)⁵ Ugyancsak furcsa, furcsán naiv Pulai Miklós vonatkozó visszaemlékezése: „Nekünk az volt a naiv elképzelésünk, hogy a Nemzeti Bank »hozománya« a ’68-as reformhoz az lesz, hogy belépünk a Valuta Alapba és a Világbankba. ’68 elején tulajdonképpen „ajtó-ablak” nyitva volt. Mert addig az oroszok azt mondták, hogy helyeslik, de nem tartják politikai lépésnek. Nyersnek ez elegendő volt, ezt Kádár is elfogadta. Kintől már csak a hivatalos felvételi kérelmet tartalmazó levelet várták tőlünk. Ekkor jött a »prágai tavasz« és a bevonulás. Focknak meg azt mondták Moszkvában, hogy ez »most megint politikai kérdés«. Erre Kádár már nem vállalta. Focknak az volt az álláspontja, hogy »fiúk, tartsák melegen a dolgot, mert csak lesz pár olyan hónap, amikor ez már megint nem lesz politikai kérdés...«. Tízegynéhány év múlva lett...”^{6,7}

⁵ *A fiatal olvasók kedvéért: „Politikai Bizottság” az akkori állampárt legfőbb döntéshozó szerve. Brezsnyev az SZKP főtitkára, Koszigin a szovjet miniszterelnök, Gromikó pedig a külügyminiszter volt. A kiemelések arra utalnak, hogy Fekete János milyen érthetetlenül visszafogottan, a politikai tényezők szerepét talán enyhíteni akarván fogalmazott – még 10 évvel a rendszerváltás után is. „Úgy informáltak” – írja az az ember, aki kétségtelenül mindem információ birtokában volt.*

⁶ *Interjú Pulai Miklóssal, 1998. Idézi: Benda, 1999: 187. (Pulai Miklós akkoriban az MNB alelnöke volt, később pénzügyminiszterként tevékenykedett. A rendszerváltás után a Magyar Bankszövetség első elnöke volt. Fock Jenő, 1967 és 1975 között miniszterelnök, a gazdasági reform elkötelezett híve. Nyers Rezső, az MSZMP Központi Bizottságának gazdaságpolitikai titkára, a gazdasági reform „atyja”. Pulai Miklós egyébként nyilvánvalóan eltéveszti az időrendet: a szovjet elutasítás már 1967-ben megérkezett – ezt tükrözi egyébként Pulai idézett első mondata az MNB „hozományáról” –, s nem 1968 augusztusa, Csehszlovákia katonai lerohanása után.)*

⁷ *Másként látja a „be nem lépés” okait Honfalvi János és Torda Csaba, szerintük „A történeti szakirodalom az első csatlakozási kísérlet kudarcát a Szovjetunió fenntartásaira, némely feldolgozás pedig egyenesen szovjet tiltásra vezeti vissza. A magyar vezetés természetesen messzemenően figyelt a »nagy testvér« minden ajánlására. Az IMF-csatlakozás elhalasztásában azonban ekkor nem ez volt a döntő szempont, hanem a hazai gazdaság egyensúlyi állapotának néhány évig tartó (egyébként nem várt) javulása és a Szovjetunió pótlólagos segítségnyújtása. Bár az 1966–1970-es évekre szóló előzetes szovjet–magyar kereskedelmi tárgyalások nem úgy indultak, ahogy a magyar fél azt szerette volna, a Kádár János személyes levelében megfogalmazott magyar kéréseket a szovjet vezetők meghallgatták, s az 1967. november 27–29 közötti moszkvai kormánytárgyalásokon számos magyar felvetésre pozitívan reagáltak. 1968-ra 44,7 millió rubel értékben vállaltak kontingensen felüli szállításokat, valamint öt évvel újra meghosszabbították az 1958. szeptember 5-ei egyezmény értelmében hitelben szállított és egyszer már prolongált hadianyagok és fegyverek 1971 és 1975 között esedékes, kétszázmillió rubeles törlesztésének határidejét. 1971 és 1975 között a szovjetek beruházási hitel nélkül is vállalták a magyar kőolajigény kielégítését. Hosszú lejáratú devizahitelt viszont nem tudtak adni, a felajánlott ötven-hetven millió dollár rövid lejáratú kölcsönt pedig azért nem fogadtuk el, mert ezzel terhes rövid lejáratú hitelállományunkat nem tudtuk volna csökkenteni.” (Honvári – Torda, 2009, I. rész.) A visszaemlékező Fekete János és Pulai Miklós eufemizmusai annál is kevésbé érthetőek, mert minden bizonnyal ismerték azokat a dokumentumokat (mi több, a dokumentumok nagy részét nyilvánvalóan az ő irányításukkal írták, de legalábbis készítették elő a Magyar Nemzeti Bankban), amelyeket Honvári János és Torda Csaba tanulmányuk függelékéként közölnek. Lásd: Honvári – Torda, 2009, I. és III. rész.*

1967/68-ban az IMF is különösen nagy reményeket fűzött az esetleges magyar csatlakozáshoz. Washingtonban sem kellett ugyanis megmagyarázni a politikai körülmények – magyarán: a szovjet álláspont – fontosságát. Márpedig 1966–67-ben Magyarországon, Lengyelországban és Csehszlovákiában egyaránt komoly gazdasági reformelképzelésekről folytak a viták, folytak az előkészületek. Napirenden volt ugyanakkor Románia csatlakozási kérelme is, s az IMF vezetői – nem tudván, s nem is akarván megszabadulni a „kremlinológiai” szempontoktól, mérlegelték az „optimális belépési sorrendet”. „Az volt az érzésem – emlékezett vissza Fekete János –, hogy ők nem veszik komolyan a mi belépési szándékunkat. Ennek ellenére, egy vagy két évig visszatartották a román belépést. *Whittome*⁸ azt mondta nekem: ha a románokat beengedik, akkor utána a többiekkel nem fognak tudni tárgyalni! Olyan volt a viszony a Ceausescu-féle román politika és a többiek között, hogy ha Romániát fölveszik, a többiekre már nem lehet számítani. De *ha Magyarország lenne az első, a lengyelekre és a csehekre is lehetne számítani.*” (I. m.: 1992.)

1981-ben a kelet–nyugati pénzügyi kapcsolatok a 2. világháború után megszokotthoz képest is szokatlanul hideggé váltak. Románia és Kuba egyaránt megtagadta konvertibilis devizaadósságainak visszafizetését, s a Szovjetunió nem segítette ki őket devizahiányukból.⁹ A libanoni háború elpusztította az országot („Közel-Kelet Svájcja”) mint pénzügyi központot, s mivel a Szovjetunió nem nyújtott katonai segítséget a libanoni palesztin táborok védelméhez, a „baráti” közel- és közép-keleti államok (Algéria, Líbia, Irak és Irán) tetemes devizabetéteket vontak ki a szocialista országok bankjaiból, így a Magyar Nemzeti Bankból is. Magyarország így súlyos rövid távú (konvertibilis) devizahiánnyal került szembe – annak ellenére, hogy mint nem sokkal később, 1982 tavaszán kiderült, a magyar folyó fizetési mérleg 1981-ben – sok év után először! – enyhe pozitívumot mutatott. 1981 őszén a Magyar Nemzeti Bankban megállapították, hogy elengedhetetlenül szükséges 600 millió dollár rövid távú – áthidaló – kölcsön felvétele, de az adott pénzügyi körülmények között ez lehetetlen volt. *Fekete János*, az MNB alelnöke a kormány megbízottjaként 1981 szeptemberében kezdte meg a tárgyalásokat a Valutaalapba való belépésünkről. Mivel az MNB és az MSZMP Központi Bizottsága Gazdaságpolitikai Osztályának vezetői meg tudták győzni Kádár Jánost a lépés elkerülhetetlenségéről, 1981. szeptember 22-én megszületett az MSZMP KB testületi döntése.¹⁰ Ezt követően került sor Washingtonban a belépési kérelem átadására, ami – az IMF akkori működésének és szokásrendjének megfelelően – mintegy hat hónap múlva került elbírálásra. Kettős értelemben is sajátos helyzet alakult ki. Egyrészt az IMF minden tagja – teljesen természetesen – tudomást szerzett arról, hogy Magyarország benyújtotta felvételi kérelmét a Nemzetközi Valutaalaphoz,¹¹ de ez Magyarországon teljességgel rejtve maradt. Másrészt, bár a Valutaalaphoz való csatlakozás előkészületei, teljes titoktartás mellett ugyan, de elindultak és rendben haladtak, ez nem oldotta meg az éves likviditási problémát.

⁸ *Alan Whittome, angol pénzügyi szakember, évtizedeken át az IMF európai igazgatója, aki 1967–68-ban több ízben tárgyalt Budapesten is.*

⁹ *Megbukott ezzel az ún. „Rockefeller-doktrína”, amely szerint azért nem kockázatos a szocialista országoknak dollárhiteleket folyósítani, mert esetleges fizetési képtelenségük esetén a hatalmas aranytartálékai (és aranytermelése) következtében mindig szolvens Szovjetunió kisegíti őket.*

¹⁰ *A testület egyetlenegy ellenszavazattal adta meg a kormánynak a politikai felhatalmazást a csatlakozási kérelem benyújtására.*

¹¹ *Ez, természetesen, egyet jelentett a Világbankhoz való csatlakozás kezdeményezésével, miután a Világbankban való tagság előfeltétele az IMF-tagság, s a Valutaalapba jelentkezők mindig egyidejűleg jelentkeznek a Világbankba is. (A világbanki felvétel pedig az IMF-tagság birtokában már pusztán formalitás.)*

„A csatlakozási kérelem benyújtását követően az IMF azonnal megkezdte a felvételi eljárást. A Valutaalap szakértői 1981. november 24. és december 10. között Budapesten folytattak tárgyalásokat a magyar szakértőkkel a népgazdaság helyzetéről, a gazdaságpolitikáról és a gazdaságirányítási rendszerről. A csatlakozási szándék hírére november második felében a betétek rohamos kivonása lelassult, december hónapban pedig az év végi mérlegjavítási akció keretében sikerült 400 millió dollár rövidlejáratú betéthez jutni. Ez a tűzoltó jellegű akció azonban a magyar állam likviditási helyzetét nem javíthatta tartósan, mert ezeket a pénzeket 1982 január-február hónapjaiban vissza kellett fizetni.” (Honvári – Torda, 2009, 3. rész.)

Fekete János pontosan tudta, hogy az adott körülmények között – értsd: az adott nemzetközi pénzügyi helyzetben – csak a *Bank of International Settlements (BIS)* jöhet szóba hitelnyújtóként. A „központi bankok bankja” (így becézték a BIS-t) csak akkor nyújthatott hitelt, ha azt a tagbankok adják össze – ezt Fekete János nagy nehezen elérte. Hiányzott azonban a vezérigazgató, *Fritz Leutwiller*¹² támogatása, s mindenekelőtt aláírása. Fekete János megnyugodhatott, mert tudta, hogyan érheti el Leutwiller támogatását – egyetlen telefonhívással: „Leutwillerrel föl hívtuk de Larosière-t.¹³ A magyarok tényleg belépnek? Igen, meglepő, de aláírtuk. És megerősítette: felvételük hat hónapig tart majd, de ha már fel vannak véve, további hat hónap után megkaphatják az első hitelt. Azt kérdezte Leutwiller, akkor ez most rendben van? Szó sincs róla, még nincs rendben – válaszolta de Larosière. – Én csak azt ígértem, hogy hat hónappal a felvételük után ilyen javaslatot teszek az Igazgatóságnak. De nem tudom garantálni, hogy megkapják. Csak azt tudom garantálni, hogy én ilyen javaslatot teszek. Leutwiller: és volt már olyan eset, hogy tettedél egy ilyen javaslatot és az Igazgatóság visszautasította? Nem, ilyen még nem volt. De nem lehet kizárni.” (Benda, 1999: 249–250.) A BIS voltaképpen szindikált egy, jegybankok által folyósított 600 millió dolláros áthidaló kölcsönt – amely egyedisége okán meglehetősen nagy nemzetközi visszhangot keltet, s nagyban erősítette Magyarország külpiazi, elsősorban nemzetközi pénzügyi hitelét. Az IMF-tagság és a BIS áthidaló kölcsöne a lehető „legjobbkor jött”: miután 1981. december 13-án Lengyelországban bevezették a katonai szükségállapotot, a KGST-országok teljesen kiszorultak a nemzetközi pénzügyi piacokról. Magyarországra azonban már „IMF-tagként” tekintettek, s az ország külső finanszírozhatósága – minden belső egyensúlytalanság és nehézség ellenére – fennmaradt.

Magyarország 1982. május 26-án lett a Nemzetközi Valutaalap 146. tagja. Magyarország kvótáját (alaptőke-hozzájárulását) 375 millió SDR-ben (akkori árfolyamon: 407 millió dollár) állapították meg, amelynek 21,7 százalékát kellett konvertibilis devizában befizetni – e mellett mintegy 11 milliárd forintot nemzeti valutában kellett elhelyezni az IMF-nek a Magyar Nemzeti Bankban vezetett számláján. Két hét múlva már Budapesten volt az IMF-nek a hitelfolyósítást előkészítő delegációja, s június 24-én a Világbank is felvette tagjai sorába Magyarországot.

HITELEK AZ ÚJONNAN JÖTTNEK (1982–1984)

Az IMF vezérigazgatója, *Jacques de Larosière* teljesítette az 1981 őszén tett ígéretét: felvételünket követően azonnal előterjesztett két, Magyarországnak nyújtandó hitelt, melyeket – ha nem is hat, de – hét hónap múltán el is nyertünk. Az 1982. december 8-án odaítélt készenléti hitel összege 475 millió SDR volt: ez az összeg az akkori szabályok szerinti maximumot, a kvóta 125 százalékát jelentette. Az IMF-hitelből visszafizethető volt az 1981 októberében felvett BIS-hitel.

¹² Nagy tekintélyű svájci bankár, a Svájci Központi Bank elnöksége után tíz éven át volt a BIS első embere.

¹³ *Jacques de Larosière*, francia bankár – „a nemzetközi pénzügyi rendszer hercege”, mondják róla hercegi származására és páratlan eleganciájára egyaránt utalva –, aki tíz éven át volt az IMF vezérigazgatója, s előtte és utána is a *Banque de France* elnöke. Történelmi nemzetközi tekintélyét jelzi, hogy a 2007-ben kitört globális pénzügyi válság nyomán az Európai Unió őt kérte föl egy, az európai bankrendszer összehangolt szabályozásának kidolgozására alakult bizottság vezetésére. Lásd: *de Larosière*, 2009.

Egy hétre rá, 1982. december 15-én a Valutaalap Ügyvezetősége¹⁴ egy 72 millió SDR összegű ún. kiegyenlítő hitelkeretet nyitott meg Magyarország számára.¹⁵ Az azonnali teljes lehívhatóságban rejtett ennek az egyébként nem túl nagy összegű hitelnek a jelentősége Magyarország számára. A kiegyenlítő hitelt „a kieső mezőgazdasági export bevételek ellensúlyozására vehettük igénybe.” (Báger, 2011: 105.) Miután mindkét hitelt teljes terjedelmében lehívhattuk, 1984. január 13-án újabb, ezúttal 425 millió SDR összegű készenléti hitelről döntött az Ügyvezetőség – s ennek teljes összegét is sikerült lehívni.

AZ ÁTALAKULÁST TÁMOGATÓ HITELEK (1988–1993)

1988. május 6-án az IMF Ügyvezetősége egy 5 egyenlő részletben 12 hónap alatt folyósítandó 265,35 millió SDR összegű készenléti hitel odaítéléséről döntött. A hitel nem volt jelentős összegűnek mondható, *elsődleges célja* azonban a Magyarországon 1988-ban kibontakozott reform-folyamatok támogatása volt. 1988. január 1-jén ugyanis a makrogazdasági rendszer egészét érintő kulcsfontosságú törvények léptek hatályba: a társasági törvény és az átalakulási törvény, a külföldi befektetésekről szóló törvény. (Az utóbbihoz kapcsolódva a Magyar Nemzeti Bank – amely akkor még devizahatóságként is működött – módosította a devizakódexet, aminek eredményeként megvalósult a forint folyó fizetési mérleg szerinti külső konvertibilitása.) A hitel feltételessége elsősorban a költségvetési hiány csökkentésére fókuszált – a hitel ötödik részletét a teljesítménykritériumok, elsősorban is a vállalt költségvetési kiigazítások nem teljesítése miatt nem hívhattuk le. (Báger, 2011: 105–106.)

Az Antall-kormány hivatalba lépése keveset változtatott a Valutaalaphoz való magyar viszonyon – részben azért, mert a korábbi rendszer és a korábbi kormányok által kialakított út volt az egyetlen járható út, részben a kapcsolattartást kézben tartó hivatali struktúrák szükségszerű strukturális és személyi folytonossága miatt, de nagyrészt azért sem változott ez a viszony, mert változatlan maradt a Valutaalapról való gondolkodás, csakúgy, mint a magyar gazdaság nemzetközi mozgásteréről korábban kialakult szakmai vélekedés. Az IMF ugyanakkor támogatni kívánta a rendszerváltást, azon belül elsősorban is a gazdasági átalakulást, ezért 1990. május 14-én újabb kis összegű, 159 millió SDR értékű készenléti hitel Magyarországnak való folyósításáról döntött – az utolsó ötödöt ugyan már nem hívhattuk le, miután 1991. február 20-án újabb, ezúttal már nagy összegű (1,114 milliárd SDR nagyságú) és 36 hónapos futamidejű hitelmegállapodás jött létre a kibővített hitelkeretből.

Mielőtt ennek a hitelnek az elemzésébe kezdenénk, meg kell említeni, hogy 1991. január 16-án Magyarország újabb kompenzációs hitelhez jutott 265 millió SDR nagyságban. A kompenzációs hitel a magyar gazdaság külgazdasági reorientációját (magyarán: a KGST-piacok elvesztését) volt hivatva támogatni – a hitel egy összegben lehívható volt, azonban „1992 márciusában túlkompenzálás miatt visszafizetés történt 90,1 millió SDR összegben.” (Báger, 2011: 106.) Húsz év távlatából, a megfelelő források hiányában nehéz feltárni, miben nyilvánult meg a „túlkompenzálás”, tekintettel azonban arra, hogy a KGST összeomlása következtében Magyarország elvesztette korábbi exportpiacainak legalább a felét, a statisztikailag kimutatott „túlkompenzálás” alighanem az illetékes hatóságok ügyetlenségét fejezte ki.

¹⁴ A 24 tagú Ügyvezetőség (Executive Board) – a hagyományoknak megfelelően – minden hétfő délután ülészik, s döntéseit szavazás nélkül, „konszenzuális közfelkiáltással” hozza. Ezért a Valutaalap-hitelek odaítélése – elvben – valamennyi tagország egyetértésén alapul.

¹⁵ A Kiegyenlítő Hitelkeret (Compensatory Financing Facility) az IMF-nek egy olyan, 1963-ban létesített hitelkerete, melynek célja az (volt), hogy segítse a tagországokat az ideiglenes külső sokkok kezelésében. Ha az Ügyvezetőség elfogadta a kérelmező tagország jogosultságát a hitelkerethez való hozzáférésre és meghatározta a folyósítandó hitel nagyságát, már nem volt szükség további feltételek meglétének ellenőrzésére. Ez volt ennek a hitelkonstrukciónak a legnagyobb előnye: a gyors és rugalmas odaítélés és folyósítás. (IMF, 1999.)

Visszatérve az 1991. februári hitelhez: az az átalakuló magyar gazdaság iránti bizalom jele volt, s a piagazdasági átmenet támogatásának igen nyomatékos megnyilvánulása, mert meglehetősen jelentős (az akkori szabályok szerint maximálisan adható) összegű volt. Fontos tény volt az is, hogy ezúttal nem készenléti hitelhez jutottunk, hanem az IMF a kibővített hitelkeretből folyósított három éves hitelt. Ez a konstrukció feltételeességében és szakaszolásában azonos a készenléti hitellel, de kétszer olyan összegben és egy helyett hároméves futamidővel (azaz: 13 egyenlő részletben) folyósítható. Ez a hitelkonstrukció éppen azért jött létre az 1970-as évek közepén, mert a Valutaalap belátta, hogy a hiteleire szoruló országok túlnyomó többségében egyéves programokkal nem lehet áttörést elérni.¹⁶ Az 1991 tavaszán kötött hároméves kibővített készenléti hitel sorsa igen viharos volt:¹⁷ az IMF 1992. március 23-án még az 1991-re odaítélt hitelkeret utolsó „szeletének” folyósításáról döntött (pozitívan) – noha az 1992-es lehívásokról február végén dönteni kellett volna, ami nem történt meg. Az 1992. szeptember–októberi tárgyalások során elfogadott sarokszámok alapján jött létre a megállapodás a kibővített készenléti hitel további részeinek folyósításáról. Az első részletet – 56,7 millió SDR-t, amely akkoriban mintegy 80 millió dollárt tett ki – Magyarország az ügyvezetőségi döntést követően lehívta, ugyanakkor Szabó Iván pénzügyminiszter bejelentette, hogy „a magyar fél, ha az első részletet követően a többire nem lesz szüksége, nem is veszi fel azt.” (Szántó, 1993: 107.) Az 1992. évi IMF-hitel fő feltétele – mint a valamennyi korábbi IMF-hitelnek is – az állami jövedelem-újraelosztás érdemi csökkentése, s az államháztartás GDP-arányos csökkentése volt.¹⁸ 1993 második felében nem volt szükség az esedékes hitelhányad lehívására, 1994-ben azonban már nem is volt mód arra – az államháztartási hiány növekedése okán.

Az IMF és Magyarország 1982 és 1993 közötti kapcsolatrendszerére, elsősorban a hitelekkel kapcsolatos információkra és találgatásokra nagyon jellemző az a *bon mot*, amit Szántó Anikó írt az 1993-as hitelmegállapodás körüli parlamenti és sajtóvisszhangokról: „A Nemzetközi Valutaalap (IMF) kölcsönszerződesei leginkább a bridzsjátékhoz hasonlíthatók: legfeljebb az egymással játszó partnerek tudják pontosan, hogy miről is beszélnek.” (Szántó, 1993: 107.)

EGY SAJÁTOS „ELŐVIGYÁZATOSSÁGI” KÉSZENLÉTI HITEL (1996)

1996. január 1-jei hatállyal Magyarország elfogadta a Valutaalap Alapokmányának VIII. fejezetében a nemzeti valuták konvertibilitásáról szóló előírásokat. Az IMF erről kiadott sajtóközleménye kiemelte, hogy „Az IMF Alapokmányának VIII. paragrafusában foglaltakat elfogadó tagállamok vállalják annak kötelezettségét, hogy tartózkodnak a folyó nemzetközi tranzakciókra vonatkozó fizetések és transzferek korlátozásától, illetve az IMF által nem engedélyezett diszkriminációs devizális megállapodásoktól és többes valutáris gyakorlattól.” (IMF, 1996/a.) A sajtóközlemény utolsó bekezdése tartalmazza a magyar kötelezettségvállalás konkrétumait: „A VIII. paragrafus kötelezettségeinek vállalásával Magyarország biztosítja a nemzetközi közösséget arról, hogy folytatni fogja azt a megbízható gazdaságpolitikát, amely szükségtelemé teszi a folyó tranzakciókra vonatkozó restriktiókat, következőképpen hozzájárul egy megszorításoktól mentes sokoldalú fizetési rendszer fenntartásához. A VIII. paragrafus elfogadása az

¹⁶ *Extended Fund Facility = EFF. „Az EFF-et 1974-ben hozták létre, hogy segítséget nyújtson azoknak az országoknak, amelyek súlyos és viszonylag hosszabb távú fizetési mérleg-egyensúlytalanságtól szenvednek a strukturális akadályok következtében – mivel az egyensúlytalanság következtében nem jutnak hozzá a magántőkéhez, illetve ahol létezik egy olyan határozott strukturális reformprogram, amely a gazdasági és az intézményes gyöngeségek felszámolására irányul. Az EFF hasznos lehet az olyan országok számára is, amelyeket lassú növekedés jellemez és eredendően gyöngék a fizetési mérleg-pozíciói.” (IMF, 2012/c.)*

¹⁷ *Ennek a hitelnek a hányatott sorsáról lásd: Petschnig, 1992.*

¹⁸ *1993-ra az államháztartás hiányát a GDP 6,9 százalékára tervezte a költségvetés, s az IMF-hitel feltételei szerint ennek 1994-re – 1–3 százalékos reálnövekedés mellett – 5,3 százalékra kellett volna csökkennie.*

1996. január 1-én hatályba lépett új devizatörvény után lép hatályba, s ennek a törvénynek – és a kapcsolódó szabályozásoknak az elfogadásával Magyarország devizális rendszere immár mentes a folyó nemzetközi tranzakciókhoz kapcsolódó fizetések és transzferek korlátozásaitól.” (IMF, 1996/a – kiemelés tőlem: Cs. Gy.)

Mint ismeretes, az 1995 márciusában indult „Bokros-csomag” alapvető célja a transzformációs válság – addig halogatott – kezelése volt. A program középpontjában – az egyszeri leértékelés nyomán bevezetett – csúszó leértékelési rendszer állt, amely egyszerre volt képes a forint elleni spekulációs támadások értelmetlenné tételére, az államadósság kiszámítható terheket jelentő finanszírozására és az infláció folyamatos (évente mintegy 6 százalékos) csökkentésére. 1996 elejére már jól láthatóak voltak a program makrogazdasági eredményei – ami nem akadályozta meg Bokros Lajos pénzügyminiszter „bukását”, távozását a bársonyszékből.¹⁹

A Horn-kormány már 1994 őszén megkezdte a tárgyalásokat az IMF-fel egy készenléti hitel esetleges felvételéről.²⁰ 1995. június 5-én *Michel Camdessus*, az IMF akkori vezérigazgatója Budapesten találkozott *Horn Gyula* miniszterelnökkel. *Camdessus* üdvözölte „márciusi csomag” (azaz: a Bokros-csomag) célkitűzéseit és a látogatásáról az IMF által kiadott közleményben hangsúlyozta, hogy az IMF apparátusa szorosan együttműködik Magyarországgal a program további megvalósításában. *Camdessus* vezérigazgató „kijelentette, kész javaslatot terjeszteni az IMF Ügyvezetősége elé annak érdekében, hogy pénzügyi támogatást ítéljen oda a kormánynak a fentiekben kifejtett program megvalósításához.” (Csáki, 2013.) 1996. március 15-én (sic!) az IMF Ügyvezetősége egy 264,18 millió SDR (387 millió USA-dollár) nagyságú készenléti hitel Magyarországnak való odaítéléséről döntött. (IMF, 1996/b.)^{21,22} Magyarország az OECD-tagság elnyerésével – az akkori közfelfogás szerint – voltaképpen lezárta a piacgazdasági átalakulás első (minden bizonnyal legnehezebb) részét.

AZ IMF HITELEZÉSI FILOZÓFIÁJA ÉS AZ ÁTALAKULÁS

Az 1996-ban odaítélt készenléti hitel – az odaítélés elhúzódása és a Bokros-csomag időközbeni bevezetése révén – lehetőséget adott az IMF-hitel feltételeességének szokatlanul kiterjedt szakmai vitájára. A *Külgazdaság* című folyóirat 1996-os körkérdéseinek egyike éppen erre vonatkozott: „*Milyen mozgástere van a kormánynak, hogy megtalálja azt az utat, amely a hazai konfliktusok, illetve a nemzetközi pénzügyi szervezetek által támasztott, egymásnak ellentétes körülmények között vezet.*” (Külgazdaság, 1996.)

¹⁹ A Bokros-csomag fontos része volt – a WTO szabályainak megfelelően – a 18 hónapra bevezetett ideiglenes vámpótlék, valamint számos, a költségvetési kiadásokat csökkentő egyedi intézkedés. Méltánytalanul nem szokták a Bokros-csomag részének tekinteni a privatizáció fölgyorsítását, a közüzemi szolgáltatók 1995 végi „tömeges” privatizációját – noha a mintegy 4 milliárd dolláros privatizációs bevételnek alapvető szerepe volt a külső adósság csökkentésében. Magyarország ebben az időben a térség legerősebb tőkevonzó teljesítményét nyújtotta, s a tömegesen beáramló FDI problémamentessé tette a folyó fizetési mérleg hiányának finanszírozását. Ezek a körülmények jelentős mértékben hozzájárultak a Bokros-csomag rendkívül gyors sikeréhez: Magyarország 1995–1996-ban egyértelműen exportvezérelte dinamikus növekedési pályára állt – melynek gyümölcseit 2000–2001-ig élvezhettük.

²⁰ Erről a hitelről lásd: Csáki, 2013.

²¹ Magyarország kvótája ekkor már 754,8 millió SDR (1 105 millió dollár) volt, vagyis ennek a készenléti hitelnek az összege (az akkori) kvótánk mindössze 35 százalékával volt egyenlő.

²² Az 1996. évi készenléti hitel-megállapodásunk érdekessége, hogy hivatalosan akkor még nem létezett elővigyázatossági készenléti hitel-megállapodás a Valutaalap hitelkonstrukciói között – ez a konstrukció a készenléti hitel 2009. évi, azaz a válság kitörése után elfogadott korszerűsítése nyomán vált a készenléti hitel-megállapodás egyik lehetséges módjává. (IMF, 2012/d.)

Többen – igen finoman – arra céloztak, hogy az IMF az átalakulás körülményei között nehezen értelmezhető feltételeket támaszt. Antal László így fogalmazott: „Ami a nemzetközi pénzügyi intézményeket illeti, a legutóbbi IMF levél némi kompromisszumkészségről tesz tanúságot, amennyiben már nem ragaszkodik a GDP 3 százalékanak megfelelő hiányszint azonnali eléréséhez. Ugyanakkor továbbra is tény, hogy keményebb stabilizációs intézkedéseket sürgetnek, mint ami itthon ma elfogadhatónak tűnik.” (Külgazdaság, 1996/1: 7.) A szerző szerint „a kormány mozgásterét tovább szűkíti a nemzetközi pénzügyi intézményekkel, mindenekelőtt a *Nemzetközi Valutaalappal kötendő (hitel) megállapodás alapvető gazdaságpolitikai prioritássá válása*. Az egymást követő kormányok ellenállhatatlan vágyat éreznek az érvényes Valutaalap-megállapodás elérésére – 1982-től csaknem folyamatosan. A mostani kormány is a Valutaalaptól várja gazdaságpolitikájának hitelesítését – ahelyett, hogy a beáramló működőtőke és a devizataralékok nagyságában, a termelékenység növelésében és az exportbővülésben bízna. A Valutaalap hagyományos monetáris ortodoxiájának és ugyancsak hagyományos ('Do as I say, not as I do') álszentségének megfelelően olyan makrogazdasági – pontosabban: makropénzügyi! – követelmények egy-két év alatti elérését tűzi a magyar gazdaság elé, amilyen makropénzügyi teljesítményre az Európai Unió legtöbb tagállama sem képes manapság.” (Külgazdaság, 1996/ 1:17 – kiemelések az eredetiben.) Szamuely László méltánytalannak tartotta az IMF Magyarországgal szembeni 1994–1995-ös magatartását: „A kormány szándékai és legutóbbi intézkedései, valamint a nemzetközi pénzügyi szervezetek elvárásai között tudomásom szerint teljes az összhang. Más kérdés, hogy a Nemzetközi Valutaalap a nyájias szavak mellett ezt más módon is elismeri-e. Nekem kétségeim vannak. Hozzá kell szoknunk ugyanis ahhoz, hogy az IMF nem gazdasági racionalitásból, hanem ideológiai és politikai megfontolásokból indul ki döntései meghozatalakor. Hiszen mi mással lehetne magyarázni az Oroszországgal kötött 1995. márciusi 6,3 milliárd dolláros óriási készenléti hitelmegállapodást egyfelől, másfelől azt a tényt, hogy Magyarország, az egyetlen egykori szocialista ország, amely nem jelentett fizetéseképtelenséget és precízen teljesíti fizetési kötelezettségeit, évek óta nem találta méltónak erre a kegyre?” (Külgazdaság, 1996/2: 23.)

A vita alapvetően nem gazdaságfilozófiai jellegű volt – mutatott rá *Véress József*: „Tisztázatlan a nemzetközi pénzügyi szervezetek és a magyar kormány közötti kapcsolatok szempontunkból értelmezett mozgásteré. Nem a szívesen és gyakran felhozott szuverenitás oldaláról szeretném megközelíteni a kérdést. Tény, hogy a már említett, *Békesi László* által megkomponált, az egészséges gazdasági növekedésre vonatkozó feltételek, a *Bokros Lajos* által menedzselte makrogazdasági stabilizációs program »sarokszámái« és koefficiens-küszöbértékei, az IMF egy-másfél évtizede minden ország felé érvényes tíz pontos keretfeltétel-rendszere (azaz: a *washingtoni konszenzus 10 pontja* – kiegészítés: Cs. Gy.) és *Massima Russonak*, az IMF igazgatójának októberben elhíresült levelében foglalt öt, hazánkra vonatkozó hitelnyújtási feltételei összecsengenek.” (Uo.: 36 – kiemelések az eredetiben.)

Többen úgy vélték, az IMF-hitel feltételeltsége – alapvetően – a makrogazdasági racionalitás által támasztott igényeket testesítik meg. *Oblath Gábor* megfogalmazásában „a kormány mozgásteré szűk, de szerintem nem elsősorban a nemzetközi szervezetek követelményei miatt (amelyeket lényegében elfogad), hanem azért, mert az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer fenntarthatósága rendkívül szigorú konzisztencia-feltételek teljesülését igényli; a külföldi adósság növekedését meg kellene állítani, noha rendkívül gyorsan növekszik a külföldi magánadósság; a külföldi hitelezők bizalmát meg kell őrizni, miközben a hazai társadalomnak és a gazdasági szereplőknek a bizalmát vissza kell szerezni – a sort még lehetne folytatni.” (Uo.: 11.) Hasonló gondolatot fejtett ki *Csaba László* – némileg eltérő fogalmazásban: „Meg kellene érteni: nem az IMF-nek, hanem a hitelfelvevő országok lakosságának az érdeke az, hogy működési veszteségek fedezésére, hagyományos szerzett jogok alapján »járó«, de jövedelemtermeléssel nem fedezett jogcímekekre, s a kamatszint reálhozamkövetelményeitől elmaradó befektetésekre akkor sem érdemes hitelt fölvenni, ha a külföldiek adnak (vagy a jegybankot közvetett eszközökkel rá is lehet erre bírni).” (Uo.: 14.)

Király Júlia az IMF-et bírálókat bírálja: „A »nemzetközi pénzügyi szervezetek« nem velünk szemben támasztanak elviselhetetlen követelményeket, hanem meggyőződéssel azt a gazdaságfilozófiát képviselik, amit a hazai gazdaságpolitikai elit jelentős része is, melynek *sikerét és kudarcát* egyaránt

szofisztikált elemzések sokasága bizonyítja. Nem igaz a jelen gazdaságpolitikát bírálók azon állítása, hogy »a világ számos országában egyértelműen bebizonyosodott, hogy az IMF receptje csak hanyatlást okoz«, miképpen az IMF stabilizációs sikersztorijai mögött is mindig megtalálhatók a járulékos torzulások.” (Uo.: 29 – kiemelések az eredetiben.) Hasonlóan kritikusan fogalmazott *Petschnig Mária Zita*: „A külső hitelezők érdekképviselő reprezentánsának a Nemzetközi Valutaalapot tekinthetjük. [...] Amikor a hazai stabilizációs program első eredményei megmutatkoztak, a lakosság tiltakozása pedig – megerősítve az alkotmánybíróság döntéseivel – egyre nehezebben viselhetővé vált, a miniszterelnök (*tudniillik Horn Gyula* – Cs. Gy.) ismét fordított. Az 1996-os költségvetés sarokszámainak az IMF által követelt szigorát enyhítendő egy, a Reuternek adott nyilatkozatában élesen bírálta a nemzetközi pénzügyi intézmények követelményeit, ami nem könnyítette meg a készletlételi hitel aláírásáról folyó tárgyalásokat, de már nem segített a belső bizalmi tőke megerősítésében sem. Ez tovább koptatódott a nyár végén a koalíciós kormányválság újraszításával, aminek okán az IMF ősszel a javuló egyensúlymutatók ellenére sem volt hajlandó a hitelmegállapodás aláírására.” (Uo.: 17, 18–19.) *Bácskai Tamás* csatlakozott *Petschnig Mária Zita* azon kiindulásához, hogy az IMF a külső hitelezők érdekeinek kollektív képviselője: „Tévedés azt hinni, hogy az ellentmondás a hazai konfliktusok és a nemzetközi pénzügyi intézmények követelményei között van. Az utóbbiak a hitelezők közösségének akarát fejezik ki, s azok – sem szállítóként, sem befektetőként, sem hitelezőként nem finanszíroznak országokat, amelyeknek nagy külföldi adósságállományokon túl a GDP bizonyos, szerény százalékát meghaladó fizetésimérleg-hiányban szenvednek, amelynek keletkezésében elsősorban a fogyasztás, mégpedig a költségvetési fogyasztás, s nem a beruházás játszik döntő szerepet.” (Külgazdaság, 1996/1: 9.) Az IMF hitelezési filozófiája a kilencvenes évek első felében egyértelműen az ún. „washingtoni konszenzus” keretei között megfogalmazott általános gazdaságpolitikai intézkedéscsomagot támogatta. A „washingtoni konszenzus” 1989-ben született, amikor az *Institute of International Economics*²³ egy konferenciát szervezett a Latin-Amerikában – az „elveszett évtized” után – követendő általános gazdaságpolitikai elvek meghatározásáról. A John Williamson²⁴ által előadott, eredetileg a latin-amerikai országok számára megfogalmazott tíz gazdaságpolitikai reformajánlás²⁵ a kilencvenes években a fejlődő és átalakuló gazdaságokkal szembeni általános elvárássá vált a nemzetközi pénzügyi szervezetekben és a pénz- és tőkepiacokon egyaránt. A washingtoni konszenzus relevanciáját a közép- és kelet-európai rendszerváltásban, pontosabban a gazdasági *átalakításban* a „washingtoni ikrek” meghatározó szerepe adta: az átalakulás kezdeti szakaszában ugyanis erőteljesebben lépett föl és hatott a Valutaalap és a Világbank – az európai intézmények meghatározó szerepe csak a következő korszakban, a napirendre került uniós csatlakozásnak köszönhetően alakult ki. (Andor, 2008: 93.)

²³ Mai hivatalos neve, alapító elnökét megörökítve: *Peter G. Peterson Institute for International Economics*.

²⁴ John Williamson (1937-) nagytekintélyű amerikai közgazdász, a *Peter G. Peterson Institute for International Economics* főmunkatársa 1981 óta, számos észak- és dél-amerikai egyetem vendégprofesszora. A hetvenes években a Nemzetközi Valutaalap tanácsadója, a kilencvenes években pedig a Világbank Dél-Ázsiáért felelős vezető közgazdásza. Elsősorban a tőkeáramlás, a valutaárfolyam-rendszerek, a gazdasági fejlődés és a Nemzetközi Valutaalap tevékenységéről publikált több könyvet és számos tanulmányt. Nevéhez fűződik a „washingtoni konszenzus” megfogalmazása.

²⁵ 1. „Finanszírozhatóan alacsony” költségvetési deficit. 2. A közkiadások megfelelő rangsorolása. 3. Széles adózói bázison megvalósított alacsony adókulcsok. 4. Alacsony kamatlábak. 5. „Versenyképes valutaárfolyamok”. 6. Liberalizált kereskedelempolitika. 7. A közvetlen külföldi beruházások ösztönzése. 8. Széleskörű privatizáció. 9. Kiterjedt dereguláció. 10. A tulajdon biztonságának megerősítése és biztosítása.

A nemzetközi kapcsolatok modern elmélete szerint a dependencia-iskola értelmezése szerint a függés, az egyoldalú és aszimmetrikus függés nem választás kérdése, hanem az adott világgazdasági viszonyok terméke. (Szentés, 1999: 685–691.) Az „újonnan iparosodott országok” gazdasági sikerei, egyes „feltörekvő gazdaságok” egyre erőteljesebb világgazdasági pozíciói jelentősen meggyöngítették a dependencia-elméletek hatását, relevanciáját. *A nemzetközi kapcsolatok elméletében ennek hatására a dependenciát ismét állami választásként fogják föl, amely – Lake megfogalmazásában – az úgynevezett washingtoni konszenzusban rejtezik el*, „amennyiben egy fejlődő ország megfelelő intézményeket tud működtetni, akkor képes növekedni a nyitott világgazdaságban. Így, az újonnan iparosodott országok sikerei révén a szuverenitás klasszikus felfogásának ez az alternatívája is meggyöngült.” (Lake, 2003: 307.)

A washingtoni konszenzus ma már nyilvánvalóan túlhaladott – mind a Világbank, mind pedig a Nemzetközi Valutaalap módosított korábbi álláspontján –, s a kilencvenes évek tapasztalatai s éppen a fejlődő országok sikeres felzárkózási példái alapján ma már nem a nyolcvanas-kilencvenes évek neoliborális főirányát tekintik „egyedül üdvözítő” lehetőségnek a centrumhoz való felzárkózás és közelítés terén. Maga a *washingtoni konszenzus* megfogalmazója, *John Williamson* is csüggedten volt kénytelen megállapítani, hogy a *washingtoni konszenzus* „rossz márkanévvé vált” („damaged brand name”), és amikor „egy kategóriának ennyi eltérő jelentése alakul ki, itt az ideje, hogy kiejtsük a szótárból.” (Williamson, 2003: 12.) A *washingtoni konszenzust* már a Világbank is elveti, mondván: nincsenek mindenütt érvényes univerzális gazdasági törvényszerűségek, a formalista megközelítés nem lehet hatékony, az absztrakt egyensúlyi elméletek és az univerzális megoldások voltaképpen sehol sem működnek. (World Bank, 2005: XIII.) A Világbank kénytelen szembe nézni azzal, hogy „Kína, India és néhány más ázsiai ország annak ellenére valósított meg gyors gazdasági növekedést, hogy nem került sor privatizációra, illetve laza fiskális és monetáris politikát folytattak. Vagyis, sikereiket éppen azzal érték el, hogy a washingtoni konszenzusban megfogalmazottak ellenkezőjét valósították meg!” (Rodrik, 2006:975.)

A washingtoni konszenzus az átalakuló gazdaságokban kezdetektől kritika tárgyát képezte – különösen érdekes ebből a szempontból *Lányi Kamilla* kétrészes tanulmánya (Lányi, 1997), illetve *Szokolczai György* átfogó, immár történeti szempontokat is érvényesítő elemzése (Szokolczai, 2005). Az átalakuló gazdaságoknak nyújtott, alapvetően a washingtoni konszenzus által meghatározott hitelezési filozófiát tükröző, a közép- és kelet-európai országoknak folyósított IMF-hitelek szakmai értékelése sem volt mentes a kritikáktól. Köves András – az átalakulás igen korai szakaszában, 1992-ben – így fogalmazott: „Az IMF-fel kötött megállapodások igazán jelentősek az öt ország²⁶ gazdaságpolitikája számára. Ha hiányoznak az IMF pénzforrásai, vagy még inkább, *ha hiányzik az ezen pénzforrások révén demonstrált IMF-támogatás a kormányok politikájához, más hitelezők sem hajlandók az adott országgal szemben kötelezettségeket vállalni.* [...] Az IMF azonban elsősorban a fizetési mérlegek finanszírozásával törődik. Az új hiteleket azért nyújtják, hogy a hitelfelvevő országok képesek legyenek adóssághitelezettségeik teljesítésére. [...] Ami azonban lényeges: az a tény önmagában, hogy valamely kormány képes eleget tenni az IMF-fel kötött megállapodás előírásainak, nem eredményezi az adott országban az életszínvonal stabilizálását vagy a hanyatlás megállítását. Más összefüggés érvényesül: valamely ország akkor tud eleget tenni az IMF feltételeinek, ha a hazai gazdaságpolitikai szigor sikeresnek bizonyul.” (Köves, 1992: 29 – kiemelés tőlem: Cs. Gy.) Köves András értékelése szerint az IMF-feltételeesség „nyilvánvaló szentségét” két tényező magyarázta: egyrészt a globális tőkehiány következtében nem lehetett „ingyen ebédre”, valamiféle „második Marshall-tervre” számítani. Másrészt általánosan elfogadott vélekedés volt, hogy az átalakuló gazdaságok nem képesek a külső források hatékony felhasználására, „a kemény költségvetési korlát érvényre juttatása nélkül pedig a reorientációs”²⁷ és szerkezetváltást kikényszerítő nyomás is enyhülne. Mindez egyúttal elkerülhetetlenül a mai válság folytatódásához és elmélyüléséhez vezetne. (Uo.: 31.)

²⁶ Az EU ún. PHARE-programjára (1992-ben) jogosult öt ország: Lengyelország és Magyarország mellett Csehország, Szlovénia és Bulgária.

²⁷ Vagyis az átalakuló gazdaságok külkereskedelmének viszonylati szerkezetében szükséges a Nyugat dominanciáját biztosító változás megvalósítása.

Jan Wienecki, az EBRD első lengyel igazgatója több ízben fogalmazott meg határozott kritikát a washingtoni konszenzussal szemben (amelyet ő, kissé eufemisztikusan, a „szabvány reformsomag” kifejezéssel illet). (Wienecki, 1992 és Wienecki, 1993 – magyarul: Wienecki, 1994.) Fő kifogása az volt, hogy ezek a reformsomagok szükségszerűen vezettek a kibocsátás (olyan) nagy visszaeséséhez, amivel ezek a „szabványcsomagok” egyáltalán nem számoltak. Így némileg értetlenül álltak a rendkívül negatív társadalmi reakciók előtt, s túlértékelték a szabadpiac lehetőségeit az átalakulás korai szakaszában. (Wienecki, 1993.) Wienecki részletesen bemutatja, mennyire rosszul becsülték a heterodox gazdaságpolitikai ajánlások a kibocsátás és az árak alakulását az átmenet korai szakaszában, mennyire alábecsülték a bruttó állótöke-képződés bekövetkezett visszaesését és a készletállomány felduzzadását, s mindez hogyan vezetett a monetáris politika tévedéseire. A külgazdasági nyitás (csakúgy, mint a reorientáció) szükségszerű, s hosszú távon feltétlenül pozitív változás volt, nagyon nehéznek bizonyult ugyanakkor az „optimális” árfolyamrendszer és árfolyam-politika megválasztása – ha egyáltalán volt reális esély az ilyenre. (Wienecki, 1994.)

A Nemzetközi Valutaalap és Magyarország kapcsolatainak története számos érdekes elemet tartalmaz²⁸ – a belépés körülményeitől az első hitelek át az 1996-ban és 2008-ban Magyarországnak az aktuális szabályok „rugalmas” értelmezésével nyújtott hitelekig. Az is nyilvánvaló, hogy az IMF sem mindig értette meg a hitelért folyamodó átalakuló gazdaságok reális problémáit – a washingtoni konszenzus „erőltetése” sok vitát szült, amelyekben az IMF álláspontja nem volt feltétlenül adekvát a piacgazdaság megteremtésének igényeivel és konkrét lehetőségeivel. A tapasztalatok ugyanakkor azt mutatják, hogy 1982-től 2008-ig Magyarország mindig számíthatott az IMF hatékony támogatására. Nincs okunk kételkedni abban, hogy ez – szükség esetén – a jövőben is így lehet. Természetesen, a Valutaalap egy „végső mentvár” hitelező – sohasem szerencsés, ha egy ország a piaci finanszírozás helyett az IMF-hez kénytelen fordulni. Ennek elkerülése olyan gazdaságpolitikával lehetséges, amely tartósan és folyamatosan lehetővé teszi az ország „elfogadható feltételek melletti” külső finanszírozását.

Felhasznált irodalom

Andor László (2008): *Összehasonlító gazdaságtan – globális szemléletben*. Budapest, L'Harmattan – Zsigmond Király Főiskola.

Báger Gusztáv (2011): *Magyarország integrációja a nemzetközi pénzügyi intézményekbe*. Budapest, Akadémiai Kiadó.

Benda László (1999): *Fekete bárány? Fekete János vall életéről, világnézetéről, világlátásáról*. Budapest, Print City Kiadó és Nyomda Kft.

Brüll Mária (1993): *Nemzetközi pénzügyi intézmények és magyarországi kapcsolataik*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Csáki György (1988): *Mit kell tudni a Nemzetközi Valuta Alapról és a Világbankról?* Budapest, Kosuth Könyvkiadó.

²⁸ A Világbank és Magyarország kapcsolatában még nagyobb érdekesség található – a világbanki társfinanszírozás koncepcióját a Magyar Nemzeti Bankban (!) dolgozták ki, s Magyarország volt az első hasznélvezője ennek a finanszírozási konstrukciónak (az 1983-84-ben kapott négy, összesen 440 millió dollár értékű világbanki hitelhez 760 millió dollár társfinanszírozás járult – ebben a két évben a társfinanszírozási konstrukcióban folyósított világbanki források 70(!) százaléka jutott Magyarországnak. Lásd Csáki, 1988 p. 198.

- Fekete János (1992): „Két év óta csak szidnak!” Össztűz a Tallózóban: Havas Henrik és Juszt László interjúja. Tallózó, szeptember 10.
- Honvári János – Torda Csaba (2009): *Magyarország csatlakozása az IMF-hez és a Világbankhoz I–II–III*. ArchivNet XX. századi történeti források, 9. évf., 1., 2. és 3. sz. Forrás: <http://archivnet.hu/gazdasag>. Letöltés ideje: 2012. 08. 03.
- IMF (1995): *IMF, Hungary Continue Dialogue; Camdessus Welcomes Measure*. News Brief, 14. sz., június. Forrás: [http://www.imf.org/external/np/News Brief/IMF Hungary Continues Dialogue Camdessus Welcomes Measures.htm](http://www.imf.org/external/np/News%20Brief/IMF%20Hungary%20Continues%20Dialogue%20Camdessus%20Welcomes%20Measures.htm). Letöltés ideje: 2012. 08. 06.
- IMF (1996/a): *Hungary Accepts Article VIII Obligations*. Press Release, 1. sz., január 2. Forrás: [http://www.imf.org/external/np/Press Release Hungary Accept Article VBIII Obligations.mht](http://www.imf.org/external/np/Press%20Release/Hungary%20Accept%20Article%20VBIII%20Obligations.mht). Letöltve: 2012. 08. 03.
- IMF (1996/b): *IMF Approves Stand-By Credit for Hungary*. Press Release, 10. sz., március 15. Forrás: [http://www.imf.org/external/np/IMF Approves Stand-by Credit for Hungary/mht](http://www.imf.org/external/np/IMF%20Approves%20Stand-by%20Credit%20for%20Hungary.mht). Letöltve: 2012. 08. 03.
- IMF (1999): *Review of the Compensatory and Contingency Financing Facility (CCFF) and Buffer Stock Financing Facility (BSFF)—Preliminary Considerations*. December 9. Forrás: <http://www.imf.org/external/np/ccffbsff/review/#i>. Letöltés ideje: 2012. 08. 03.
- IMF (2012/d): *IMF Stand-by Arrangement*. Factsheet, április 13. Forrás: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sba.htm>. Letöltés ideje: 2012. 08. 05.
- Köves András (1992): *A közép- és kelet-európai eladósodás és a nyugati politika*. Külgazdaság, XXXVI. évf., 1. sz.
- Külgazdaság (1996/1. és 1996/2.): *Körkérdés a gazdaságpolitika mozgásteréről 1996-ban*. XL. évf., 1. és 2. sz.
- Lake, David A. (2003): *The New Sovereignty in International Relations*. International Studies Review, 5. sz., 303–323.
- Lányi Kamilla (1997): *A globális konvergencia változatai: Washington és Maastricht I–II*. Külgazdaság, november és december.
- Réti Pál (1996): *Kötelező gyakorlat. Magyarország megállapodása az IMF-fel*. HVG, március 16.
- Rodrik, Dani (2006): *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of reform*. Journal of Economic Literature, 44. évf., 4. sz.
- Szokolczai György (2005): *A washingtoni konszenzus és ami utána következik*. Külgazdaság, XLIX. évf., október.
- Szamuely László (1995): *Az átalakulási stratégiák gazdasági háttere. Megállapodásra kell törekedni az IMF-fel*. Gazdaság, 28. évf., 2. sz.
- Szántó Anikó (1993): *Csak a testén át. Megállapodás a Valutaalappal*. HVG, szeptember 25.

Szentes Tamás (1999): *Világgazdaságtan I. kötet. Elméleti és módszertani alapok*. Budapest, Aula.

Wienecki, Jan (1992): *The Transition of Post-Soviet-Type Economies: Expected and Unexpected Developments*. Banca Nazionale del lavoro Quarterly Review, 181. sz., június.

Wienecki, Jan (1993): *The Political Economy of „Big-Bang”: Free market vs. New Keynesien Perspective*. Banca nazionale del Lavoro Quarterly Review, 187. sz., december.

Wienecki, Jan (1994): *A szabvány reformcsomag alkalmazhatósága Kelet-Európában*. Külgazdaság, XXXVII. évf., 9. sz.

Williamson, John (2003): *From Reform Agenda to Damaged Brand name. A short history of the Washington Consensus and suggestions for what to do next*. Finance & Development, szeptember.

World Bank (2005): *Economic Growth in the 1990s. Learning from a Decade of reform*. Washington DC, IBRD.

Szokolczai György¹

BRETTON WOODS ELŐTT III.: A KEYNES-TERV ELSŐ VÁLTOZATÁTÓL A WHITE PAPERIG²

Ez a cikk egy nagyobb kutatási projekt részeredményeiről írt harmadik és remélhetőleg nem utolsó beszámoló. Az ÁVF Tudományos Közlemények 26., 2011. szeptemberi számában közölt első cikkben (Szokolczai, 2011) bemutattam a Bretton Woods-i intézmények létrehozására vezető Keynes-terv kialakulását. Az ezt követő, az ÁVF Tudományos Közlemények 27., 2012. áprilisi számában közölt második cikkben (Szokolczai, 2012a) a Keynes-terv Horsefield (1969b: 3–18) által közölt negyedik, de angol–amerikai tárgyalásokat megindító és ilyen szempontból alapváltoztatát ismertettem, majd a White-terv ugyancsak Horsefield (uo.: 37–82) által közölt első és egyben az ezen tárgyalások szempontjából alapváltozatnak tekinthető változatát, valamint ezek összehasonlítását és a napjaink számára is érvényes tanulságokat. Ezt a cikket a mondanivaló lényegét nem érintő kisebb módosításokkal a Köz-Gazdaság is közölte (Szokolczai, 2012b).

A Keynes- és a White-tervnek az 1942. február 11-i, illetve 1942. áprilisi keltű alapváltozatai (Keynes, 1942a; White, 1942) inkább az elveket tárgyalták, és emellett a White-terv első változata nyilvánvaló módon sietve, a Keynes-terv első változatára írt válaszként készült. Ezért ezek elsősorban informális jellegű tárgyalások megalapozására voltak alkalmasak, és Keynesnek az is volt az eredeti elképzelése, amelyet azonban nem tudott érvényesíteni, hogy az ezeken alapuló informális angol–amerikai tárgyalások olyan előzetes angol–amerikai megállapodásra vezessenek, amelyet megalapozhatják a későbbi, a szövetségesek bevonásával folyó és a végleges megállapodásra vezető tárgyalásokat. Nem ez történt; majdnem egy teljes évig valósággal a süketek párbeszéde folyt, amely már előrevetítette, hogy a Keynes-terv az amerikaiak ellenállása miatt nem lesz megvalósítható. Ennek a furcsa párbeszédnek a Keynes-terv hivatalos angol kormányzati dokumentum, azaz *white paper* (Keynes, 1943b) formájában való közlése vetett véget 1943 áprilisában, és ezt az amerikai terv újabb változatának (White, 1943) közzététele követte. Ebben a cikkben csak az ezekhez vezető út mutatható be, e két tervezet részletes tárgyalására csak egy későbbi cikkben kerülhet sor.

¹ Szokolczai György CSc, habilitált doktor, professzor emeritus.

² Ez a cikk egy folyamatban lévő nagyobb munka eredményeit ismertető cikksorozat harmadik része. Az előzményeket a cikk első bekezdése tekinti át, ez a harmadik cikk pedig az ÁVF „Gazdasági kormányzás az Európai Unióban – Magyarország lehetőségei” című, a Magyar Tudomány Ünnepe, 2012. november 8-án rendezett tudományos konferenciáján megtartott „Keynes javaslatai a nemzetközi gazdasági problémák rendezésére és ezek mai aktualitása” című előadásra támaszkodik.

Keynes azt, hogy az alapváltozatokat, elsősorban természetesen az övét, a lehető leghamarabb meg kell vitatni az amerikaiakkal, diplomáciai úton próbálta előmozdítani. Amint ezt Moggridge, Keynes összegyűjtött műveinek (Keynes, CW I–XXX) egyik szerkesztője és Keynes egy életrajzírója leírja (Keynes, CW XXV: 145), 1942. február 3-án és 16-án találkozott ez ügyben az amerikai nagykövettel. Az ezzel kapcsolatos sietségét mi sem jellemzi jobban, mint hogy a Keynes-terv Horsefield által közölt első változatának kelte 1942. február 11. Az amerikai válasz azonban késett, ami ismét érthető, mert az amerikaiak nem választ és véleményt küldtek Keynes tervére, amint ezt Keynes szerette volna és várta, és amint ez szerintem helyes is lett volna, hanem egy ellentervet, a White-tervnek az előző bekezdésben említett első változatát (White, 1942). Ennek kelte, amint ezt már leírtam, 1942. április. Az amerikai tervnek ez a változata nem is ekkor, hanem csak jóval 1942 áprilisa után, 1942 júliusában érkezett meg Londonba, és még akkor is elég furcsa körülmények között. Az addig eltelt időben mód volt arra, hogy a vezető angol közgazdászok nagy része megismerje és véleményezze a Keynes-tervet, és Keynes válaszoljon a beérkezett megjegyzésekre. A vita e része tehát angliai belső vita volt.

AZ ANGLIAI BELSŐ VITA

A Keynes-terv első változathoz először Harrod szólott hozzá 1942. április 15-i keltű memorandumában. Moggridge nem közli a memorandum teljes szövegét, hanem csak rövid áttekintését (Keynes, CW XXV: 145), valamint Keynes két részletes válaszát (uo.: 146–152). E rövid összefoglalás szerint Harrod a szabad világkereskedelmet tekintette a háború utáni politika elsődleges céljának, egy *Anglo–American Economic Service* (Angol–Amerikai Gazdasági Szolgálat) formájában szoros angol–amerikai gazdasági együttműködés létrehozását tartotta szükségesnek, amely voltaképpen az egész közös és világméretű gazdaságpolitikát irányította volna. Végül – Keynes véleményével éles ellentétben – szükségesnek tartotta a tőkeforgalom ellenőrzésének teljes megszüntetését, valamint a keményebb eljárást az adósokkal szemben.

Keynes először azonnal, 1942. április 19-i kelettel válaszolt Harrod memorandumára (uo.: 146–151). Válaszában először politikai jellegű kérdésekkel foglalkozott. Határozottan tiltakozott az egész világ gazdasági kérdéseinek egy angol–amerikai kondórium által való irányításának gondolata ellen. Szerinte megfelelő pozíciót kell adni (a) Oroszországnak, (b) a domíniumoknak és (c) a többi európai országnak. Hangsúlyozza, hogy nem szabad túl élesen elkülöníteniük magukat Oroszországtól és a domíniumoktól. Itt a Szovjetunióról írottak a legfontosabbak. Amint ezt már korábban is hangsúlyoztam, másként alakult volna a világtörténelem, ha Keynes elképzelései érvényesültek volna, és a Szovjetunió – az uralma alá került kelet-közép-európai és kelet-európai országokkal együtt – részt vett volna a nemzetközi pénzügyi intézményekben, és ennek folytán – ugyanezekkel az országokkal együtt – a Marshall-tervben is. Keynes rámutatott arra is, hogy folytak tárgyalások az angolok és a Szovjetunió között, és fájta, hogy az Egyesült Államok távol maradt ezektől, és a kérdésre vonatkozó orosz dokumentumokban meg sem jelent az Egyesült Államok neve. (Uo. 147–148.) Ez arra utal, hogy talán nem lett volna teljesen lehetetlen a Nyugat szorosabb gazdasági együttműködése a Szovjetunióval, és hogy Keynes erre törekedett.

Fontosságuk miatt szó szerint kell idéznünk a következőket. „Egyáltalán nem értek egyet (I disagree most strongly) azzal a nézetével, hogy a tőkeforgalom ellenőrzése alkalmasint fölösleges lehet” (uo.: 148), továbbá hogy „Rendkívüli mértékben ellenzem (I am exceedingly averse to) azt a gondolatot, hogy a Klíringunió [bármilyen módon] megkönnyítse a spekulatív tőkemozgásokat” (uo.). Folytatva: „Őn nem veszi figyelembe (you overlook) a legfontosabb hosszú távú elvi megfontolásokat. A tőkeforgalom szabadsága lényeges része a régi *laissez-faire* rendszernek, és feltételezi, hogy helyes és kívánatos a kamatlábak egyenlősítése a világ minden részén. [...] Az én véleményem szerint [viszont] a belföldi gazdaság egész menedzselése attól függ, hogy szabadon határozhassuk meg a megfelelő kamatlábat a világ más részeiben érvényes kamatlábhoz való viszonyítás nélkül. A tőkeforgalom ellenőrzése ennek szükségszerű következménye (corollary). [...] Az a meggyőződésem (my own belief), hogy az ame-

rikaiak eléggé bölcsek lesznek ahhoz, hogy saját érdekükben elfogadják ezt a koncepciót még akkor is, ha ennek azonnali alkalmazhatósága az ő esetükben nem is olyan világos.” (Uo.: 149.) Ezeknek a szó szerinti idézeteknek a szokatlanul éles nyelvezete egyértelműen mutatja, hogy Keynesnek milyen kemény küzdelmet kellett vívnia még saját legközelebbi szakmai szövetségeseivel, így Harroddal is azért, hogy elfogadtassa nézeteit. Főlegesen leírni, hogy a legteljesebb mértékben azonosulok Keynes nézeteivel, sőt hogy szerintem csak ezek hozhatnak megoldást a mai problémákra, de Keynesnek az amerikaiak kellő bölcsességére vonatkozó reményei, sajnos, alaptalanoknak bizonyultak.

Moggridge Harrod válaszában is csak a rövid összefoglalását közli (uo.: 151). E szerint Harrod elfogadta a domíniumok nagyobb szerepét, de kétsége volt afelől, hogy a Szovjetunió tagja akar lenni a nemzetközi pénzügyi szervezeteknek. Nem tudhatjuk, hogy ebben igaza volt-e, vagy hogy Keynesnek volt igaza abban, hogy a Nyugat más magatartása esetén a pénzügyi világszervezeteknek a Szovjetunió részvételével való létrehozása éppúgy lehetséges lett volna, mint ahogy az ENSZ szovjet részvétellel való létrehozása lehetségesnek bizonyult a Szovjetunióknak adott megfelelő biztosítékok árán. Sajnos az események Harrod elképzelései szerint alakultak, ennek ellenére nyilvánvalónak látszik, hogy minden lehető meg kellett volna tenni a Szovjetunió csatlakozásának lehetővé tételére, rá hagyva az esetleges elutasítás teljes felelősségét, ami a későbbiekben voltaképpen így, tehát a keynesi elképzeléseknek megfelelően történt. Ez a kérdés ennek a tanulmánynak egyik központi eleme, amelynek tárgyalására még ismételtelen visszatérek. Harrod nem tért ki az elméleti kérdésekre, de személyes találkozót kért Keyneszel. Keynes viszontválaszában hangsúlyozta, hogy „Oroszországot be kell hozni a belső körbe (Russia must be brought in on the ground-floor)”, továbbá hogy az amerikaiak feltehetőleg nem értenének egyet a speciális angol–amerikai kapcsolatokkal az általánosabb nemzetközi elrendezés (set-up) kárára. (Uo.: 151–152.) A Harrod által javasolt személyes találkozás létrejött, és a későbbiek alapján arra lehet következtetni, hogy Keynesnek sikerült meggyőznie és elképzelései mellé állítania Harrodot.

Hasonló szellemű volt Keynes Sir Hubert Hendersonnal lebonyolított levelezése is. Azt hangsúlyozta, hogy Henderson túlzott mértékben hisz abban, hogy a nemzetközi fizetési egyezmények automatikus módon egyensúlyra vezetnek. Ezzel ellentétben „a fizetési egyezményekkel kapcsolatos és a háború előtt szerzett tapasztalatok az mutatják [...], hogy ezek nem önszabályzó [self-righting]” (uo.: 154), vagyis nem vezetnek automatikusan egyensúlyra. Ezt követően az általános expanzió fontosságát hangsúlyozza: „Ha elégséges mértékű az [általános] expanzió, elégséges piacot találunk exportunk számára. [...] A hatékony kereslet növekedése bármely országban, így az Egyesült Államokban csökkenti az export részére rendelkezésre álló többletet, és növeli importkeresletet”. (Uo.: 155.) Ez a levélváltás újra megmutatja, hogy Keynesnek milyen kemény harcot kellett vívnia saját hazájában és saját szövetségeseivel is álláspontja elfogadtatásáért, és hogy ebben a harcban a legkeményebben, éles nyelvezettel lépett fel, amint ezt általában tette. Tételeinek igazsága vitathatatlan, és nagyon jól láthatjuk napjainkban, sőt már az olajválságok óta az általános expanzió döntő fontosságát.

A WHITE-TERV MEGÉRKEZÉSE LONDONBA ÉS KEYNES ELSŐ REAKCIÓJA

Az előző fejezetben leírt viták és levélváltások lezárása után Moggridge leírása szerint (uo.: 157). végre megérkezett Londonba a régóta várt amerikai válasz a Keynes-tervre, de eléggé furcsa körülmények között. 1942. július 8-án Sir Frederick Phillips megküldte Sir Richard Hopkinsnak a háború utáni pénzügyi rendszerrel foglalkozó tanulmány tervezetének áttekintését (summary), amely az Amerikai Pénzügyminisztériumban (Treasury) készült, azzal az instrukcióval, hogy nem szabad tudni arról, hogy az angolok ezt látták, sőt hogy tudnak a létezéséről, és hogy Keynes lehet az egyetlen személy, aki láthatja. A következő napon azonban Sir Frederick Leith-Ross elküldte Londonba a tervezet egy példányát, amelyet a szerzőtől, Harry White-től kapott. Annak ellenére, hogy Leith-Ross végül megkapta a tervezetet White-től, láthatjuk, hogy a két szövetséges közti kapcsolat távolról sem volt olyan közvetlen és bensőséges, mint ahogy általában feltételezzük. Ami megérkezett, az tehát – amint ezt

már leírtam – nem válasz volt Keynes tervezetére, hanem egy másik tervezet, a White-terv (Horsefield, 1969b: 37–82). Már ebből a pusztán tényből is az következik, hogy a keynesi elgondolások amerikai elfogadása sokkal nagyobb nehézségekbe ütközött, mint ahogy ezt Keynes vélhetőleg feltételezte, sőt azonnal kétségessé vált elfogadásuk.

Keynes ezután Tiltonba utazott, ahol az amerikai irat tanulmányozásával foglalkozott, amelyre összesen öt iratban reagált. Az első kettő Hopkinsnak és Phillipsnek írt 1942. augusztus 3-i keltű levele (Keynes, CW XXV: 158, 159), a harmadik az amerikai iratra írt észrevételei (uo.: 160–167), a negyedik és ötödik pedig saját javaslatainak újbóli összefoglalása. Ezek utóbbiakból Moggridge csak a második, módosított változatot közli (uo.: 168–195), amely már figyelembe vette Harrodnak és Robertsonnak az első változathoz fűzött észrevételeit is, amelyekkel a későbbiekben fogok foglalkozni. Phillips a fentiek közül az ötödik iratot küldte meg 1942. augusztus 28-án White-nak, tehát ezzel indult meg hivatalosan is az egyeztetési folyamat az amerikaiakkal. Az amerikai terv beérkezése és a keynesi terv újbóli változtatának Amerikába való kiküldése között tehát alig hét hét telt el. Ez, figyelembe véve, hogy Keynes ez alatt több tervezetet is írt, és ezeket egyeztetette kollégáival, igen rövid időnek mondható, és bizonyítja, hogy Keynes minden erővel igyekezett előmozdítani az amerikaiakkal lebonyolítandó tárgyalások gyorsítását. Az iratok összefoglaló ismertetése alább következik.

KEYNES LEVELEI ÉS A WHITE-TERV ELSŐ VÁLTOZATÁRA ÍRT ÉSZREVÉTELEI

Keynes Hopkinsnak írt 1942. augusztus 3-i levele szerint White tervezetének „olvasása és teljes megértése rettenetes munka” és az elképzelés „nyilvánvalóan nem fog működni”. Mindazonáltal „semmi sem lehet bátorítóbb, mint [a tervezetben] bemutatott általános attitűd és a [problémák] megközelítésének általános vonala”. A Phillipsnek írt azonos keltű levél szerint „ritkán volt valami, ami egyszerre ennyire felbosszantott és kíváncsivá tett volna” (uo.: 158–159), mint White iratának tanulmányozása. „Az általános attitűd helyes és jó eligazítást ad, de a tényleges technikai megoldás számomra teljesen reménytelennek látszik. [White] nem látja, hogy hogyan lehet megoldani az aranyvaluta-rendszerrel kapcsolatos nehézségeket, és mindent elfelejtett a bankpénz hasznos koncepciójáról. Megvan azonban a kellő alap arra, hogy ha rá lehet mutatni nála a bankpénz előnyeire, akkor [...] átalakítja egyéb alapeszméit ennek a technikának megfelelően”. Félreérthetetlen tehát, hogy Keynes jól látta a mélyeséges ellentéteket, de törekedett az egyeztetésre, és reménykedett ennek sikerében.

Keynes kritikai, tehát a White iratával kapcsolatos megjegyzései ugyanebben a szellemben kezdődnek. „Első látásra úgy tűnik, hogy [White tervezete] jobban hasonlít a Klíringunióra, mint valójában [...], holott nem más, mint az aranyvaluta-rendszer egy verziója. [...] A terv csak azoknak az országoknak hasznos, amelyeknek már van aranytartalékuk, és nekik is csak olyan mértékben, amilyen mértékben van [...]. Ha azonban egy országnak csak kevés aranya van, és ezért nagy támogatásra volna szüksége, csak kis támogatást kap. Akinek van, adatik”. (Uo.: 160.) Ezen fölül a nemzetközi pénz volumene nem igazodik az igényekhez, hanem, akárcsak korábban, az aranybányászat volumenétől és azoknak az országoknak a politikájától függ, melyeknek már nagy aranytartalékuk van. „Phillips tájékoztatása szerint az Elnök (Roosevelt) elutasította a tervet azon az alapon, hogy nem megy elég messzire, és hogy amit ő akar, az egy valóságos nemzetközi valuta” (uo.: 161), amelyet Demosnak vagy esetleg Victornak akar nevezni. (Keynes az egyéniségére olyannyira jellemző gúnnyal azt teszi hozzá ehhez, hogy kár, hogy a Plútó név még nem hangzott el.) Az, hogy Roosevelt nemzetközi valutát akart, megítélésem szerint mérhetetlenül fontos. Ilyen körülmények között szinte teljesen érthetetlen számomra, és magyarázatot igényel, hogy Keynesnek a tervét, amely ezek szerint ebben a kritikus fontosságú és alapvetőnek joggal nevezhető kérdésben megegyezett Roosevelt elképzeléseivel, végül is miért nem sikerült elfogadtatnia. E tény magyarázatát a későbbiekben fogom megkísérelni,

Keynes ebben a kritikai írásában, megismételve, hogy White tervezete nehezen érthető és szinte olvashatatlan, rátér a szavazati arányokra, amelyek szerint a Brit Birodalom, Oroszország és Kína egy-egy egységnek számítana, ugyanakkor azonban minden kis közép-amerikai állam, mint pl. Costa

Rica, ugyancsak egy-egy egységnek. Ennek folytán a kisebb latin-amerikai államoknak, Argentína és Chile nélkül, több szavazatuk lenne, mint az Egyesült Államoknak, az Egyesült Államoknak pedig több mint a Brit Birodalomnak, a Hollandiának és gyarmatainak, Oroszországnak és Kínának együttvéve. A többi részlettel itt nem célszerű foglalkozni – ezt egyébként már megtettem a korábbi cikkekben (Szakolczai, 2012a; 2012b) –, mert az összefüggések jobban világíthatók meg Keynes újabb tervezete alapján.

KEYNES ÚJABB TERVEZETE

Ezeket az első és nem indulatmentes reakciókat követően Keynes kidolgozta újabb tervezetének első változatát (Keynes, 1942b). Ez már pontokba, tárgyalásra alkalmas formába volt szedve, és már a későbbiekben bemutatandó, a tényeges tárgyalásokat megalapozó White Paper (Keynes, 1943b) előkészítő iratának tekinthető. Ehhez Harrod, Robertson, Phillips és mások fűztek megjegyzéseket. Harrod a dominiumok pozíciójának erősítését, valamint a nagy adósokkal szembeni szigorúbb eljárást javasolta, az utóbbit sikertelenül, a többi korrekciós javaslatról Moggridge nem számol be. Az ezeknek a megjegyzéseknek a figyelembevételével elkészített második változatot juttatta el Phillips White-nak 1942. augusztus 28-án, tehát ez volt az a szöveg, amely megalapozta az események további menetét.

Érdemes itt külön is foglalkozni az adósokkal, és főként a nagyobb adósokkal szembeni eljárást illető, Harrod és Keynes között kialakult vitával. Szinte fölösleges leírom, hogy itt is Keynesel értek egyet. Keynes szemében az expanzió gyors megindítása volt az elsődleges. Világosan látta, hogy a nagy fizetésimérleg-hiánnyal küzdő országokban az expanzió legfőbb akadálya az import és a megvásárlásához szükséges külföldi fizetési eszközök hiánya. A nagymértékű és tartós overdraft-lehetőségek megadása nélkül tehát elkerülhetetlen lett volna ezeknek az országoknak a restriktív politikája, s ez restriktív spirálisba taszította volna a világot. Keynes álláspontjának helyességét igazolják mind a 2. világháború utáni nyugat-európai, mind pedig a rendszerváltás utáni kelet-közép-európai és kelet-európai események, valamint a legutóbbi évtized eseményei is. A 2. világháború után az amerikaiak – ha nem is a Keynes által javasolt módon, de mégis – törekedtek a nyugat-európai országok fizetésimérleg-hiányának csökkentésére, ami nagymértékben járult hozzá az ekkori gyors fellendüléshez. A nyugati fizetőeszközök ugyanilyen hiánya volt várható a rendszerváltás után a kelet-közép-európai és kelet-európai országokban is, ezeknek azonban semmiféle olcsó overdraft-lehetőség vagy a nyugati fizetőeszközökhöz való jutás semmiféle más olcsó lehetősége sem állt a rendelkezésükre. Megítélésem szerint elsősorban ez vezetett eladósodásukra és a felzárkózási folyamat lelassulására, sőt elakadására. Végül ma a világ gazdaság egyik legfontosabb és legalapvetőbb problémája az adós országok deflációs politikába való kényszerítése ennek összes következményével együtt.

Visszatérve az 1942. augusztus 28-án White-nak eljuttatott irathoz (Keynes, 1942b), ezzel kapcsolatban az a leginkább feltűnő, hogy míg Keynes az előbb idézett leveleiben és más írásaiban a meg egyezési szándékot hangoztatta, megítélésem szerint a legteljesebb őszinteséggel, ez az irat eredeti álláspontjának félreérthetetlen újbóli megfogalmazása, változatlan megismétlése. Ez az irat tehát joggal minősíthető intranzigensnek, meg nem alkuvónak. Az előző cikkekben (uo.) követett eljáráshoz hasonlóan pontosan megadom az irat címét: *Javaslatok egy nemzetközi klíringunióra [1942. augusztus 28.]* (Keynes, 1942b).³

³ A fenti kelet nem szerepel az iraton, de Moggridge megadja (i. m.: 168), hogy az iratot Phillips ezen a napon küldte meg White-nak.

I. Bevezetés

A Bevezetés annyira lényeges, hogy a szó szerinti idézetekre való támaszkodás elkerülhetetlen. Így kezdődik: „A Nemzetközi Valuta továbbfejlesztett rendszerének elsődleges céljai tekintetében mára az egyetértés széleskörű mértéke alakult ki.” (Keynes, 1942: 168 – kiemelés tőlem, Sz. Gy.) Ez a mondat félreérthetetlenül kifejezésre juttatja, ami már az eddigiek alapján is nyilvánvaló volt, hogy Keynesnek sikerült teljes mértékben elfogadtatnia álláspontját mind Harroddal és az angol közgazdaságtudomány e tervezetet ismerő többi vezető képviselőjével, mind pedig az angol hivatali elittel, tehát elsősorban a Pénzügyminisztérium vezető tisztviselőivel. Saját tudományos meggyőződése mellett ez a háttér adhatta meg neki azt a biztonságérzetet, amelyet ez az irat tükröz. Félreérthetetlen, hogy a White-terv első változatának vétele után is saját tervét tekintette és akarta másokkal is elfogadtatni a tárgyalások kiinduló alapjának, alapidokumentumának. Mindenki, aki valaha is foglalkozott ilyesmivel, tudja, hogy az győz, akinek a javaslatát kiinduló alapként fogadják el, és egyértelműen látszik, hogy Keynes, világos és közérthető fogalmazásával és iratának logikus felépítésével ezt akarta elérni. Az irat félreérthetetlenül tükrözi azt a meggyőződését is, hogy ezzel a határozott vagy akár lehengerlő fellépéssel ugyanazt az áttörő eredményt érheti el az amerikaiaknál is, mint amit angol kollégáinál elért. Amint látni fogjuk, a világtörténelem legnagyobb kárára, nem ez történt. A bevezető mondatot az alábbi pontok követik:

- a) „Szükségünk van egy olyan nemzetközi valutára (an instrument of international currency), amelyet minden nemzet elfogad (having general acceptability between nations).” Ez a valuta csak a nemzetek egymásközi forgalmában használatos, a magánszemélyek, üzleti szervezetek és a kereskedelmi bankok a nemzeti valutát használják, mint eddig.
- b) „Szükségünk van egy rendezett és megállapodás szerinti módszerre a nemzeti valuták egymásközi arányának megállapítására.”
- c) „Szükségünk van a nemzetközi valuta egy olyan mennyiségére [...], amelyet a világkereskedelem mindenkori folyó igényei határoznak meg”, nem pedig „az aranytermelés műszaki fejlődése, és [amely] nincs alávetve [...] az egyes országok aranytartalék-politikájának.”
- d) „Szükségünk van a belföldi stabilizációs mechanizmus egy olyan rendszerére, amely által nyomást lehet gyakorolni minden olyan országra, amelynek a világ többi részével szembeni fizetési mérlege bármelyik irányban eltér az egyensúlytól.”
- e) „Szükségünk van egy olyan egyeztetett tervre, amelynek értelmében a háború után minden ország olyan tartalékállománnyal indulhasson, amely megfelel a világkereskedelmen belüli súlynak.”
- f) „Szükségünk van egy olyan módszerre, amelynek útján a nemzetközi kereskedelemből eredő olyan többlethitel-egyenlegekkel rendelkező országok, amely egyenlegeket pillanatnyilag nem akarnak felhasználni, felhasználhatók legyenek a nemzetközi tervezésre, segélyezésre és a gazdasági egészség előmozdítására.”
- g) „Szükségünk van egy tisztán technikai és nem politikai jellegű központi intézményre.”
- h) „Még általánosabban, szükségünk van ebben a zavaros világban a biztonságérzet egy olyan eszközére, amelyben minden olyan ország, amely saját ügyeit megfelelő körültekintéssel (prudence) viszi, megszabadul attól a gondtól, hogy olyan okok miatt, amelyekért nem felelős, ne legyen képes nemzetközi kötelezettségeinek teljesítésére. Ez az eszköz ezért szükségtelenné teszi a restriktív és diszkrimináció azon eszközeinek alkalmazását, amelyekhez ezek az országok eddig nem ezek az eszközök előnyei miatt folyamodtak, hanem azért, hogy megvédjék magukat a romboló külső erőktől.” (Uo.: 168–169.)

Az itt leírtak félreérthetetlenül kifejezik Keynes rendíthetetlen ragaszkodását alapelveihez, a nemzetközi valutához, a valuták átváltási arányainak rendezett megállapításához és módosításához, a klaszikus aranyvaluta-rendszer elutasításához, és mindenekelőtt a restriktív elutasításához. Elsősorban ez utóbbinak a fontosságát kell hangsúlyoznom, mert a mi mai világunkban valósággal a restriktív

lett a gazdaságpolitika egyetlen megengedett eszköze. Ma – talán egy kis túlzással – annál inkább számít valaki tekintélyes közgazdásznak vagy felelősségteljes politikusnak, minél restriktívabb politikát követel vagy követ. Nem kevésbé figyelemreméltó a mi mai világunkban az a követelés, hogy a „központi intézmény” „tiszta technikai és nem politikai jellegű” legyen, mert a mi mai világunkban a központi intézmények politikai jellegűek, az egyes államok alkotmányos rendje fölött állónak érzik magukat, és egyes esetekben még van is erre jogosítványuk, más esetekben azonban nincs. Végül a mi mai világunkban a nemzetközi és nemzetek feletti szervezetek általában nem a „saját ügyeiket megfelelő körültekintéssel vivő” országokkal foglalkoznak, ahogy ezt Keynes kívánta, hanem azokkal, amelyek – részben saját hibájukból, de nagyrészt a nemzetközi bankrendszer hibájából – prudensnek nem minősíthető hiteleket vettek föl, és ezért kerültek zavarba.

A bevezetés további részei ezeknek a pontoknak a részletesebb kifejtései. Leginkább arra kell felhívnom a figyelmet, hogy Keynes itt az alapító tagok körének Oroszországgal, valamint esetleg az Egyesült Nemzetek egy-két további tagjával való kibővítését javasolta. Ez nyilvánvaló válasz volt a White-terv első változatára, amely a legteljesebb mértékben elfogadhatatlan volt a Szovjetunió számára. Keynes terve ugyanakkor kísértetiesen emlékeztet arra, ami megvalósult az ENSZ öttagú Biztonsági Tanácsában, speciális jogokat adva az öt legnagyobb hatalomnak és így a Szovjetunióknak, és ezzel lehetővé tette az ENSZ megalakulását.

II. A terv javaslatai

Itt Keynes ugyancsak megismétli a már korábban leírtakat: az alapító államoknak meg kell állapodniuk valutájuk értékének bancorban kifejezett egymás közti arányában, és megismétli azt is, hogy az egyes tagországoknak 1 vagy akár 2 százalékos illetéket kell fizetniük a létrehozandó nemzetközi szervezet pénztárába mind a pozitív, mind a negatív egyenleg után. Itt is leírta, hogy: „Ezek az illetékek egyáltalán nem lényegesek a terv szempontjából, de ha elfogadhatók, értékes és fontos indítékot adhatnak az egyensúly fenntartására.” (Uo.: 173.) Megismételte azt is, hogy az Igazgatótanácsnak *csak akkor lenne joga a beavatkozásra, vagyis csak akkor deklarálhatná egy ország fizetéseképtelenségét*, ha „tartozik”-egyenlege két éven túl (kiemelések tőlem, Sz. Gy.) haladná meg kvótája háromnegyedét. Ez a legszigorúbb ragaszkodás mind az expanzív (és nem restriktív) politika elsőbbsége, mind pedig az egyes államok szuverén döntési joga mellett. Szinte szóról szóra megismétli azt a javaslatot is, hogy azoknak az országoknak, amelyeknek túl nagy a „követel”-egyenlegük, ki kell terjeszteniük belső keresletüket, és/vagy nemzetközi kölcsönt kell nyújtaniuk az elmaradott országok fejlesztésére. Ennél expanzívabb jellegű gazdaságpolitika szinte még csak el sem képzelhető.

III. A terv egyes előnyei

Keynes itt ismét hangsúlyozza az overdraft-lehetőségek előnyeit, valamint azt, hogy ez segítséget nyújt az ezt igénybe vevőknek, de nem jelent terhet a többieknek, tehát azoknak, akiknek pozitív egyenlegük van. Ismételten kiemeli, hogy az overdraftot igénybe vevőknek a világ egészével szemben van tartozásuk, és hogy ez a rendszer a korrekció terhét éppúgy hárítja a hitelezőkre, mint az adósokra. Megismétli azt a kritikus fontosságú tételt, hogy „ha egy országnak nincs meg a termelő kapacitása életszintjének fenntartásához, akkor az életszint csökkentése elkerülhetetlen.” (Uo.: 180.) Ez az a pont, ahol a keynesi gondolkodás ellentétben áll mind a legutóbbi évtizedek gyakorlatával, mind pedig a keynesi eszmerendszer elleni alaptalan támadással. A legutóbbi évtizedek gyakorlata a költségvetési hiányok, vagyis a termelő kapacitást meghaladó életszint finanszírozása volt olyan külföldi hitelekkel, amelyek nem voltak prudensnek minősíthetők, és ezért ezeket voltaképpen nem lett volna szabad sem fölvenni, sem nyújtani. Bevett, de teljesen elhibázott az ilyen hitelek keynesi szelleműnek minősítése, mert Keynes szerint a rossz évek költségvetési hiányát a jó évek költségvetési többletével kellett

volna ellensúlyozni, fenntartva a költségvetés egyensúlyát, ha nem is az egyes évekre, hanem a ciklus egészére. A jó évek költségvetési többletének elérésére a kormányoknak nagyrészt nem volt és ma sincs politikai erejük és elszántságuk, ez azonban a kormányok és a politikai rendszerek hibája, és nem a keynesi elméleté.

IV. Az ügyek napi menedzselése

Keynes itt csak némi verbális engedményt tesz a rosszul viselkedő kormányok megrendszabályozását (disciplining a misbehaving country) követelőknek, többek között Harrodnak. Elismeri a probléma létét, de bagatellizálja arra való utalással, hogy a helyzet sokkal rosszabb lenne a kétoldalú klíringmegállapodások halmazának rendszerében, nyilván azért, mert az erősebb fél képes lenne érdekei érvényesítésére. Végző soron azonban Keynesnek nyilván igaza van abban, hogy a hiány-országok összesített külkereskedelmi hiánya mindig, szükségképpen és definíció szerint egyenlő a többlet-országok összesített külkereskedelmi többletével. Ez igaz, de igaz az is, hogy Keynes nem számolt azzal, hogy ami a kereskedelmi mérlegekre definíció szerint igaz, az nem ad megoldást az extrém mértékű nemzetközi eladósodás akkor még nem létező problémájára. Ez a keynesi megoldás mai alkalmazásával kapcsolatos legnagyobb probléma, de ennek a tárgyalására csak a későbbiekben kerülhet sor.

Keynes ugyanebben a fejezetben fenntartja azt a javaslatát, hogy a rendszeren belül szorosabb lehessen az együttműködés az egymással szorosabb földrajzi vagy politikai kapcsolatban álló államok között, mint a sterlingövezet vagy a korábbi Latin Unió, továbbá hogy megmaradjon a szorosabb kapcsolat a központi anyabank (mother central bank) és egyes országok között, mint ahogy ez az angol és francia gyarmatok esetében volt. Az ehhez való ragaszkodás nyilván az egyik oka volt a Keynes-terv amerikai elutasításának, mert az amerikaiak ellenségesek voltak mind a sterlingövezettel, mind a gyarmati rendszer fenntartásával és ennek bármely elemével szemben.

V. Az arany helyzete a terv szerint

Szó szerint kell idéznem a bevezető mondat első néhány szavát: „Az aranynek még mindig nagy *pszichológiai* értéke van” (uo.: 183 – kiemelés tőlem, Sz. Gy.). Ez az arany detronizálásának egyértelmű bejelentése, amiben Keynesnek ugyan tökéletesen igaza volt, de ami elfogadhatatlanná tette tervét az amerikaiak számára, akik szemében az arany *pszichológiai* értéke olyan nagy volt, hogy ragaszkodtak az aranystandard valamilyen formájának fenntartásához. Ezt megadta nekik a White-terv, ezzel megkapták azt, amit kívántak, és ezért elutasították a sokkal magasabb rendű Keynes-tervet. Szó szerint kell idéznem a következő mondatot is: „Egyetlen tagállam sem jogosult arra, hogy aranyat kérjen a Klíringuniótól bancoregyenlege fejében.” (Uo.: 184.) Az előbb leírtak szerint ez sem volt elfogadható az amerikaiak számára, és köztudott, hogy ez lett a Bretton Woods-i rendszer összeomlásának oka.

VI. A tőkeforgalom ellenőrzése

Itt sem kerülhető el a bevezető mondatok szó szerinti idézése. „Nincs olyan ország, amely a jövőben kockázat nélkül (safely) megengedheti a tőkemenekülést akár politikai okok folytán, akár a belföldi adózás elkerülése céljából, akár annak feltételezése miatt, hogy a tulajdonos elmenekül az országból. Ugyanígy nincs olyan ország, amely kockázat nélkül befogadhat menekülő tőkét úgy, hogy az nem kívánt tőkeimportot jelent, és nem használható fel biztonságos módon állótőke-beruházásra (fixed investment). Ezen okok folytán *széleskörű az egyetértés abban* (it is widely held), hogy a tőkeforgalom ellenőrzése, a beáramló és a kiáramló egyaránt, a háború utáni rendszer *tartós elemének* (permanent feature) kell lennie.” (Uo.: 185 – kiemelések tőlem, Sz. Gy.)

A következő oldalon, ennek ellensúlyozására, ott találjuk a következő mondatot: „A tőkeforgalom ellenőrzésének pártfogolása nem fogható fel úgy, hogy azt jelenti, hogy le kell zárni a nemzetközi beruházás korszakát.” (Uo.: 186.) Ezt a mondatot azonban sokak, így az amerikaiak legnagyobb része számára semmivé tette a következő mondat. „A cél, és ez létfontosságú cél (vital object), hogy meglegyenek az eszközeink (means) arra, hogy megkülönböztessük (a) a spekulatív tőke mozgásokat (movements of floating funds) a világ erőforrásainak tényleges kifejlesztését szolgáló valóságos új beruházásoktól. Ugyanígy meg kell különböztetnünk (b) azokat a tőke mozgásokat, amelyek elősegítik az egyensúly fenntartását, tehát a többletországokból a hiányszórágokba irányulnak, azoktól a spekulatív tőke mozgásoktól vagy tőkemenekülésektől, amelyek egy hiányszórágól egy többletorszórágba vagy az egyik többletorszórágól egy másik többletorszórágba irányulnak.” (Uo.: 186–187.)

Íme, a Keynes-terv elutasításának és egyben a világ mai nyomorúságának egy másik oka. A világnak akkor egyetlen hitelezője volt – eltekintve Svájcól vagy esetleg egy-két kisebb országtól – az Egyesült Államok. A Keynes-terv azt irányozta elő, hogy ez az ország ellenőrizze a kifelé irányuló tőkeforgalmat, amit az Egyesült Államok nem akart, és nem is nagyon tudott volna megtenni. A tőkeforgalom ellenőrzését nyilván ellenezte a nemzetközi pénzv világ is, amelynek hatalma már akkor nagyobb volt, mint számos országé, és ma még sokkalta, akár valamennyi országénál nagyobb, kivéve azokat az országokat, amelyek nem szüntették meg a tőkeforgalom ellenőrzését.

A terv elfogadtatásának tehát már ekkor és már eleve csekély volt az esélye, de ezt Keynes, elvi igazsága legteljesebb tudatában nem volt hajlandó, sőt képes felismerni. Nemcsak hogy nem ismerte föl, hanem saját elgondolását szinte provokatív élességgel és egyértelműséggel adta elő, nem mérve föl a frontális támadás esélytelenségét. Ugyanakkor ez az elutasítás, amelyet Keynes valósággal kiprovokált, mai nyomorúságunk fő oka. A világon ma azok a spekulatív tőke mozgások uralkodnak, amelyek nem az egyensúly fenntartását vagy helyreállítását, hanem az egyensúly fölborítását vagy az egyensúlyzavarok kiélesítését szolgálják. A világ azokkal a problémákkal küszködik, csak sokkal súlyosabb szinten, amelyeket Keynes felismert és előrelátott, de a megoldásukat szolgáló rendszert nem tudta elfogadtatni. A világ hosszú távú érdekeit szolgáló gazdasági racionalitás elbukott a rövid távú érdekeket szolgáló napi politikai racionalitással szemben, nem először és nem utoljára.

VII. A diszkriminatív eljárások megakadályozása

Ez az a másik pont, amely mélyeséges ellentétekre vezetett Keynes és a szabadkereskedelem előnyeinek tankönyvszerű felfogásához és az egyes országokra gyakorolt káros hatásainak figyelembe nem vételéhez ragaszkodó amerikaiak között.

Keynes azt írja, hogy a Klíringunióknak ki kell zárni (exclude) (a) az importkorlátozásokat, (b) az áru-csere- (barter-) megállapodásokat, (c) az exportkvótákat és exportadókat, (d) az exporttámogatásokat és (f) a *mérsékelt szintet meghaladó* vámokat (i. m.: 188 – kiemelés tőlem, Sz. Gy.). Mi azonban a *mérsékelt szintet meghaladó* vám, ami megengedett? A teljes szabadkereskedelem hívei nem ismernek ilyet, hanem úgy érvelnek, és még csak nem is minden alap nélkül, hogy a *mérsékelt szintet meg nem haladó* vámok elfogadása tárt kaput nyit *mindenféle* vám elfogadása előtt.

Keynes azonban még a következőket is írja: „A hazai termelők hazai fogyasztást szolgáló termelésének javára adott támogatások, ezt ellensúlyozó exportadóval, ha a támogatott termékeket exportálnák, nem lennének kizárva. Ez szükségszerű biztonsági szelep, amely védelmező (protective) segítőeszköz lenne politikai, szociális és ipari szempontokkal megalapozott esetekben. Az ilyen támogatások (és ugyanez vonatkozik a mérsékelt vámokra) megengedett eszközei lennének annak, hogy tisztán belföldi támogatást adjanak egy olyan termelési ágának, amelyet speciális megfontolások folytán fenn kellene tartani, de csak hazai célokra.” (Uo.: 189.)

Ami itt le van írva, az még inkább anatómia a tankönyvszerűen felfogott teljes szabadkereskedelem elvének képviselői számára, noha az itt leírtak a legteljesebb mértékben megfelelnek a racionalitás követelményeinek. A japánok japán rizst akarnak enni, és fenn akarják tartani a hazai rizstermelő

gazdaságokat, még ha ez a rizs tízszer annyiba kerül is, mint amit a texasi és louisianai óriási rizsfarmokon termelnek. A svájciak valais-i, a németek rajnai, a magyarok pedig tokaji vagy balatoni bort akarnak inni, és fenn akarják tartani a hazai bortermelést, még ha ez a bor jóval többbe kerül is, mint az algériai. Ugyanezek a megfontolások köztudottan abba az irányba viszik az EU jelenlegi rendszerének világosan látó kritikusaikat, hogy megfontolandó lenne akár a KAP egész jelenlegi rendszerének föladása vagy legalábbis alapos fölülvizsgálata. A mezőgazdaság a fejlett országok lakosságának oly csekély hányadát foglalkoztatja, és a hazai mezőgazdasági termelés fenntartásához és a hazai parasztság sorsához szinte mindenütt olyan erős érzelmek fűződnek, hogy jobb lenne ezt az egész ügyet az egyes nemzetekre bízni. Ugyanezek a megfontolások számos további termékre és számos további foglalkoztatási csoportra is vonatkoznak, és ezek mellett nemcsak érzelmi, hanem foglalkoztatási és a külkereskedelmi mérleg egyensúlyának fenntartásával kapcsolatos megfontolások is szólnak.

VIII. A Klíringunió felhasználása más nemzetközi célokra

Itt Keynes kimondja, hogy a Klíringunió az eredeti céljain túlmenő nemzetközi gazdaságpolitikai és politikai célok szolgálatába is állítható, sőt ezek szolgálatába kell is állítani. A részletek itt nem tárgyalhatók.

IX. Átmeneti rendelkezések

Ezek szerint a Klíringunió szerinti overdraft-lehetőségek megadása késhet, ha az Egyesült Államok más módon segíti a többi államot a háború utáni átmenet első éveiben. Ez így is történt, elsősorban a Marshall-segély útján, és ez a magyarázata annak, hogy a háború utáni fellendülés a Keynes-tervnek – vagy legalábbis eredeti változatának – elutasítása ellenére is bekövetkezett.

X. Végkövetkeztetés

„A háború utáni világban nagyobb hajlandóságnak kell lennie a nemzetek fölötti rendelkezések elfogadására”. (Uo.: 195.) Keynes itt egyértelműen előre látta a jövőt, ez azonban nem teszi semmissé a fenti, VII. pontban leírtakat, amelyek szerint a nemzetek fölötti rendelkezéseknek nem lehet abszolút érvényük, és nem érvényesíthetők az egyes országok jogos törekvéseivel és akaratával szemben. Ezt viszont a politikusok nem vették figyelembe, ezzel mérhetetlen kárt okozva, és kétségessé téve sokak szemében a nemzetek fölötti szervek kiterjedt szerepének helyességét ott is, ahol ez nem vonható kétségbe.

A fentiek félreérthetetlenül mutatják, hogy Keynes – egyes olyan általános jellegű kijelentésektől eltekintve, hogy „az általános attitűd helyes és jó irányú (helpful and enlightening)” (uo.: 159), elutasítván fogadta White elgondolásait, és ezt követően a legkérlelhetőbb formában fogalmazta meg újra a sajtójait. Nyilván azt remélte, hogy ezzel a határozott és kemény fellépéssel áttörést tud elérni az amerikaiaknál, éppúgy, mint ahogy ez a fellépés sikerre vezetett angol kollégáival, mindenekeelőtt Harroddal folytatott vitáiban. Sajnos nem így történt.

A KÉT TERV VÉGLEGES VÁLTOZATÁNAK KÖZZÉTÉTELE

Az ennek az iratnak az elkészítését és White-nak való átadását követő eseményekkel, főként az ekkor Angliában történetekkel, amint erre már utaltam, részletesen foglalkozik Moggridge (Keynes, CW XXV: 195–337). Először rövid áttekintést ad az eseményekről. Ebből a rövid áttekintésből és az azt követő

részekből az tűnik ki, hogy igen hosszú ideig, több mint egy évig semmiféle érdemi haladás sem volt ez ügyben, és hogy, noha Keynes és az angolok mindent megtettek a keynesi javaslati nemzetközi és elsősorban amerikai elfogadtatásáért, már ekkor – elsősorban az amerikaiak halogató magatartása folytán – látni lehetett, hogy ezek a törekvéseik kudarcra vannak ítélve.

Angliában 1942. augusztus, szeptember és október folyamán Keynes Harroddal folytatott vitát Harroddnak a *Foreign Investment, Industrialisation and the Clearing Union* (Külföldi beruházás, iparosítás és a Klíringunió) című tanulmányáról. Azt az álláspontot képviselte, hogy a nemzetközi beruházás kérdésében a kezdeményezést az amerikaiaknak kell átengedni, nyilvánvaló módon azért, mert csak nekik lehet erre pénzük és más erőforrásuk.

Áttérve az amerikaiakkal folytatandó tárgyalásokkal kapcsolatos kezdeményezésekre, 1942. október 10-én Phillips Washingtonban előzetes jellegű tanácskozást folytatott Adolf August Berle-lel, Pasvolksyval és White-tal a Klíringunióról, de nem ír arról, hogy ezek a tárgyalások bármilyen konkrét eredményre vezettek volna. Ezt követően Morgenthau és White Londonban járt, és Keynesnek 1942. október 23-án sikerült egy hosszú megbeszélést lebonyolítania White-tal a két tervről, s ezt több ilyen megbeszélés követte, de Moogridge ezekkel kapcsolatban sem számol be semmi konkrét eredményről. 1942. november 9-én – nyilván figyelembe véve az ezeken a megbeszéléseken elhangzottakat – Keynes megírta tervezetének újabb változatát, amely azonban érdemben nem különbözött az előbb bemutatottól, a források nem is közlik, és ezt vitte Phillips Washingtonba.

1942. december 16-án Keynes levelet írt Phillipsnek, és ebben több témával is foglalkozott. Ma már tudjuk, hogy alaptalan optimizmussal írta, hogy „semmi nehéz vagy veszélyes sem látszik felmerülni Amerikában a Klíringuniót illetően (uo.: 197), de ugyanakkor leírja azt is, hogy készül ugyan számos irat, de „egyik sem megy el a javaslatok gyökeréig” (uo.: 198). Ez azt mutatja, hogy Keynes világosan látta, amit az előbbieken leírtam: az egyeztetési folyamatnak ezek a lépései nem vezettek az ügy lényegét illető alapvető felfogásbeli ellentéteknek az alapos megtárgyalására és a nézetek egyeztetésére. Keynes ugyanebben a levelében megemlíti, hogy Halifax, aki akkor washingtoni angol nagykövet volt, már 1941. április 21-i táviratában azt közölte, hogy Roosevelttel a vele folytatott tárgyalása során már akkor azt javasolta, hogy állítsanak fel a kérdés megbeszélésére egy szűk körű angol–amerikai bizottságot, ami megegyezett Keynes elképzelésével. Ez nem valósult meg, és a későbbiek ismeretében csak az a magyarázat képzelhető el, hogy e bizottság felállítását Morgenthau és az őt mozgató White szabotálta el.

Phillips Keynesnek írt 1943. január 8-i levelében azt írta, hogy „Harry White kevés életjelt ad (is showing few signs of life)” (uo.: 204). Úgy vélte, hogy White ellenezné memorandumának alapvető átdolgozását, „hízogó lenne azonban számára (he might be flattered)” (uo.: 205), ha kisszámú javaslatot kapna, és megjegyezte, hogy néha teljesen meg lehet változtatni egy dokumentum tartalmát néhány apró javítással. Ez majdnem azt jelentette, hogy Keynes fogadja el tárgyalási alapként White javaslatát, és korrigálja azt. Ez ebben az esetben, az ellentétek mélysége miatt, aligha volt járható út, és erre a javaslatra a közölt dokumentumok szerint Keynes nem is reagált. Phillips, mintegy alternatívaként, azt is javasolta, hogy Keynes próbáljon nemzetközi támogatást szerezni javaslatának „egy bölcs orosz (a Russian wise man), egy bölcs kínai (a Chinese wise man)” (uo.) és mások bevonásával.

Keynes élt is Phillipsnek ezzel a tanácsával, és ennek megfelelően megküldte javaslatának 1942. novemberi változatát az európai szövetségeseknek, és 1943. február 26-án beszédet tartott előttük. Moogridge közli a beszéd teljes szövegét (Keynes, 1943a), de az semmi újat sem tartalmaz, hanem már jól ismert elképzeléseinek megismétlése. Ezt követően az angol Pénzügyminisztérium megkapta White tervezetének újabb változatát, amire Keynes saját tervezetének újabb változatával és a két tervet 1943. március 1-jei keltű összehasonlításával válaszolt (uo.: 225–226). Ilyen módon – ha szabad itt ezt a kifejezést használnom – a süketek párbeszéde 1942 februárjától 1943 márciusáig, tehát egy teljes évig folyt minden eredmény nélkül.

Ennek a helyzetnek a politikusok vetettek véget (uo.: 232–233). Az angol kormány elhatározta, hogy közlésezi a Klíringunióra vonatkozó tervezetet, mint white papert, azaz mint hivatalos kormányközleményt. Roosevelttel először elutasította Morgenthau az azt a javaslatát, hogy az amerikaiak is tegyék

közzé az ő javaslatukat. 1943. április 5-én azonban a The Financial News közölte, Londonban, a White-terv rövidített változatát, amire Roosevelt visszavonta azt a döntését, hogy ne publikálják ezt a tervet. Morgenthau ugyanezen a napon átadta annak a változatnak egy kissé módosított változatát a Kongresszusnak, amelyet Keynes kommentált. Ezt Washingtonban 1943. április 7-én tették közzé, ugyanazon a napon, amelyen az angol parlament megkapta a Klíringunóról szóló white papert (Keynes, 1943b). Ennek részletes ismertetésére nem itt, hanem csak egy másik cikkben kerülhet sor White válasziratával (White, 1943) és a kettő összehasonlításával együtt.

Az angol kormány vetett tehát véget vetett a „süketek párbeszédének,” és döntésének következménye lett az, hogy a nyilvánosság elé került mindkét terv. Ugyanennek az angol lépésnek az is lett azonban – a felfogásom szerint végzetes – következménye, hogy Rooseveltt, aki mindeddig fenntartással élt az amerikai tervvel szemben, és vonzódott a Keynes-terv központi eleméhez, a nemzetközi pénzhez, kénytelen volt a White-terv mögé állni, mert hiszen ez volt a hivatalosan közzétett amerikai tervezet.

Azt, hogy végül is ki volt az, aki elvesztette a türelmét, nem tudhatjuk, és erre vonatkozóan csak feltevéseink lehetnek, mert erről egy szót sem olvashatunk az eddig tárgyalt forrásokban. Az, hogy az angol kormány ezzel az üggyel foglalkozó, Keynesszel a legszorosabb kapcsolatban álló és őt végtelenül tisztelő tisztviselői bármit is tettek volna Keynes tudta és beleegyezése nélkül, elképzelhetetlen. Az, hogy az angol kormány legfelsőbb vezetői annyira törődtek volna ezzel az üggyel, hogy ők kezdeményezték volna ezt a lépést, ugyancsak elképzelhetetlen. Ha mégis, akkor a kormány tisztviselői aligha válaszoltak volna a felső kezdeményezésre Keynes tudta és beleegyezése nélkül. A szálak tehát mindkét ágon Keyneshez vezetnek, és ezért meg merem fogalmazni azt a feltevést, noha erről szó sem esik a forrásokban, hogy Keynes volt az, aki elvesztette türelmét, és elindította azt az akciót, amely a két tervnek a két kormány általi hivatalos és egyidejű közzétételére és ezzel kenyértörésre vezetett. Ezt a feltevést az is megerősíti, hogy a Keynes-tervnek a *white paper*-ben közzétett változata (Keynes, 1943b) számos tekintetben, elsősorban bevezetésében, nagymértékben különbözött a korábbiaktól, a közzétételt tehát közvetlenül meg kellett előznie Keynes ezzel kapcsolatos munkájának.

Moogridge közli a *white paper* bevezetését (uo.: 233–235), valamint Gerald Shove, Sir Edward Peacock és Lord Catto Keynesnek írt gratuláló levelei rövid kivonatát (uo.: 236–237), Horsefield pedig a *white paper* teljes szövegét (Horsefield, 1969b: 19–36). A Moogridge által közölt bevezetés szó szerint megegyezik a Horsefield által közölttel. Ugyanakkor a számomra elérhető források nem közlik a White-terv 1943. április 7-én Washingtonban közzétett változatát, hanem csak az ezt követő kiterjedt egyeztetési tárgyalások utáni, 1943. július 10-i keltű revideált változatot (White, 1943). Amint erről már volt szó, ennek ismertetésére is csak egy ezt követő másik cikkben kerülhet sor a két terv összehasonlításával együtt.

Keynes 1943. május 18-án beszédet tartott a Lordok Házában (Keynes, 1943c). E beszéd fő következtetései az alábbiak voltak:

- a) a Klíringunió legfontosabb vonása, hogy multilaterális klíringet hoz létre, és a Stabilizációs Alap legnagyobb hibája, hogy nem teszi meg ezt;
- b) a háború utáni körülmények szükségessé teszik, hogy nemzetközi tartalékokat (lehívási jogokat) adjanak az országoknak, de a Klíringunió tervezetében javasolt értékek talán túl nagyok;
- c) lényeges, hogy az adósok könnyelműségéért kiszabott büntetésekhez olyan intézkedések kapcsolódjanak, amelyek gátolják azt, hogy a hitelező országok túl nagy követeléseket halmozzanak föl.
- d) alapvető fontosságú a nemzetközi valuta, a bancor vagy az unitas létrehozása (uo.: 51). Ugyanakkor, 1943 júniusában, ugyancsak Horsefield (1969a: 53) szerint a brit delegáció számára az angol kormány által megszabott minimális követelmények a következők voltak:
 - a) az Alap nem vásárolhat és adhat el valutát, hanem csak átvezetheti könyveiben az unitast;
 - b) a kezdeti befizetéseknek csak egy kis része lehet arany, és a többi rész olyan értékpapír, amelynek forgalmazására csak fizetésképtelenség, az Alapból való kilépés vagy az Alap felszámolása esetén kerülhet sor;
 - c) az Alapnak megfelelő nagyságúnak kell lennie (pl. 10 milliárd dollárnak);

d) a tagállamokat nem szabad megfosztani annak racionális mértékű lehetőségétől, hogy megváltoztassák valutaárfolyamukat, ha ezt szükségesnek látják.

Mindkét irat említést tesz a zárolt számlákról, de ezzel a kérdéssel nem foglalkozunk, mert elvesztette aktualitását. Az angol kormány által megszabott minimális követelményekből és az ehhez kapcsolódó tárgyalási utasításokból látható, hogy az angolok elég messzemenő – igaz, hogy nagyrészt formális – engedményeket fogadtak el a megegyezés érdekében. A szövegben bancor helyett unitas, és Klíringunió helyett Alap szerepel, sőt az Alap nagyságára való utalás azt is jelenti, hogy az angolok hajlandók voltak egyértelmű összesített felső határt szabni az overdraft-lehetőségeknek, sőt akár lépést tenni a jegyzett tőke rendszere felé. Az alapvető nézeteltérések azonban fennmaradtak, sőt megfogalmazásuk akár még élesebbé vált.

ÖSSZEFOGLALÁS

Ez a cikk a Valutaalap létrehozására vezető angol–amerikai tárgyalások egy nagyon lényeges szakaszával, az első vagy alapváltozatok közzétételétől a hivatalos tárgyalásokat megindító változatok közzétételéig terjedő több mint egy éves időszakot tekinti át. Ez utóbbi változatok ismertetésére és összehasonlítására csak egy másik közleményben kerülhet sor.

Az itt leírtak egyértelműen mutatják, hogy ez idő alatt, noha egyes részletekben volt minimális közeledés, az angol és az amerikai álláspont közti alapvető ellentét nem csökkent, hanem inkább egyértelműbbé vált. A körülmények arra utalnak, hogy Keynes volt az, aki elvesztette türelmét, véget vetett ennek a tárgyalási szakasznak, amelyet megítélésem szerint joggal lehet a süketek párbeszédének minősíteni, white paperként, azaz hivatalos brit kormányálláspontként tette közzé elgondolásai véglegesített változatát, és ennek súlyát az európai szövetségesek előtt, valamint a Lordok Házában elmondott beszédével is növelte. Erre az amerikaiak az ő tervük nyilvánosságra hozatalával válaszoltak.

Az eseményeknek ez a menete előrevetítette, hogy az amerikaiak el fogják utasítani a keynesi elgondolásokat. Véleményem szerint ennek ellenére nem volt elkerülhető a helyzet tisztázása és az ellentétek nyilvánosságra hozása, mert a több mint egy évig tartó huzavona nem volt tovább fenntartható. Már itt le kell írnom azt a véleményemet is, hogy a Keynes-terv ekkor már szinte egyértelműen előrelátható bukása volt az oka a II. világháború utáni, máig tartó és egyre nagyobb mértékű pénzügyi zavaroknak, és hogy ezeknek csak a keynesi elgondolásokhoz való – az időközben bekövetkezett változásokat természetesen figyelembe vevő – visszatérés vethet csak véget.

Felhasznált irodalom

Horsefield, J. Keith (1969a): *The International Monetary Fund 1945–1965. Twenty Years of International Monetary Cooperation. Volume I: Chronicle*. International Monetary Fund, Washington, D. C., xvii, 663.

Horsefield, J. Keith (1969b): *The International Monetary Fund 1945–1965. Twenty Years of International Monetary Cooperation. Volume III: Documents*. International Monetary Fund, Washington, D. C., vii, 549.

Keynes, John M. (1942a): *Proposals for and International Currency (or Clearing) Union. (February 11, 1942)*. In: Horsefield, 1969b: 3–18.

Keynes, John M. (1942b): *Proposals for and International Clearing Union. (August 28, 1942)*. In: Keynes, CW XXV: 168–195.

Keynes, John M. (1943a): *Speech to Meeting of the European Allies. (26 February 1943)*. In: Keynes, CW XXV: 206–215.

Keynes, John M. (1943b): *Proposals for an International Clearing Union. (April 1943)*. In: Horsefield, 1969b: 19–36.

Keynes, John M. (1943c): *Maiden Speech before the House of Lords. (18 May 1943)*. In: Keynes, CW XXV: 269–280.

Keynes, John M. (CW XXV): *Activities 1940–1944. Shaping the Post-War World: The Clearing Union. The Collected Writings of John Maynard Keynes. Volume XXV*. Szerk.: Donald Moggridge. London–Basingstoke, Macmillan and Cambridge University Press for the Royal Economic Society, 1980, 522.

Keynes, John M. (CW I–XXX): *The Collected Writings of John Maynard Keynes. Volume I–XXX*. London–Basingstoke, Macmillan and Cambridge University Press for the Royal Economic Society.

Szokolczai György (2011): *Bretton-Woods előtt: A Keynes-terv kialakulása és tanulságok napjaink számára*. Általános Vállalkozási Főiskola, Tudományos Közlemények, 26. sz. (szeptember), 15–45.

Szokolczai György (2012a): *Bretton Woods előtt II.: A Keynes- és a White-terv alapváltozata és ezek összehasonlítása, valamint tanulságok napjaink számára*. Általános Vállalkozási Főiskola, Tudományos Közlemények, 27. sz. (április), 85–110.

Szokolczai György (2012b): *Bretton Woods előtt: A Keynes-terv alapváltozata, valamint White ellenjavaslata és a legfontosabb tanulságok*. Köz-Gazdaság, VII. évf., 3. sz. (október), 153–176.

White, Harry D. (1942): *Preliminary Draft Proposal for a United Nations Stabilization Fund and a Bank for Reconstruction and Development of the United and Associated Nations. (April 1942)*. In: Horsefield, 1969b: 37–82.

White, Harry D. (1943): *Preliminary Draft Outline of a Proposal for a United Nations Stabilization Fund of the United and Associated Nations. (Revised July 10, 1943)*. In: Horsefield 1969b: 83–96.

Novák Tamás¹

AZ INNOVÁCIÓ VERSENYKÉPESSÉGET BEFOLYÁSOLÓ SZEREPE²

Az elmúlt néhány évtizedben a változó nemzetközi gazdasági környezethez igazodva a módosuló növekedési elméletek egyre inkább kiemelték a technológiai fejlődés meghatározó szerepét a gazdasági bővülésben.³ A technológia fejlődését korábban a gazdasági növekedés exogén tényezőjének tartották, annak változása egy ember életében nem igazán volt érzékelhető, a 20. század utolsó harmadában azonban egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy a technológia fejlődése, akár tudatos fejlesztése (állami és piaci közreműködés által) nagyban befolyásolja a gazdasági növekedés hosszú távú lehetőségeit. Pl. Japán, Finnország vagy Dél-Korea felzárkózásának egyik alappillére a technológiai fejlődés tudatos támogatása volt. Így azokat a növekedési koncepciókat,⁴ amelyben a technológia egy olyan változó, amely az állami és piaci szereplők együttes tevékenységének hatására jelentős mértékben megváltozhat, endogén növekedési elméleteknek nevezzük. E változó eredményes és hosszú távú befolyásolása révén a gazdaságpolitika hathat a gazdasági növekedés ütemére.

A technológia fejlődése a 90-es években újabb lendületet vett. A globalizáció következtében és a nemzetközi vállalati rendszerek tevékenysége folytán a növekedési tényezők között a technológia szerepe, annak adaptálása, illetve a technológiát működtetni képes tudás birtoklása a kilencvenes években még a korábbi korszakokhoz képest is felértékelődött. Ennek egyik oka az, hogy ekkor egy olyan technológiai szintáttérésre került sor, amelynek következtében az új technikai eredmények a termelés és a szolgáltatások korábban soha nem látott széles körében kerültek alkalmazásra. A másik ok, hogy technológia előállításához szükséges kutatási, fejlesztési tevékenységek finanszírozási költségei oly mértékben megemelkedtek, hogy ezeket csak a legnagyobb és legerősebb transznacionális vállalkozás képesek fedezni.⁵

A 2008-as válságot követően feltehetően egy újabb technológiai hullám tovább fogja erősíteni a technológia szerepét a gazdasági növekedésben, amely ráerősít arra a folyamatra, amelynek eredményeképpen a GDP termelésében folyamatosan csökken a munkaerő szerepe a tőkéével szemben. Azaz a technológiai fejlődés folyamatosan veti ki magából az élő munkát és ez a folyamat nem áll meg az alacsony képzettséget igénylő munkahelyeknél, hanem egyre inkább érinti a technológiaintenzív területeket.

¹ Novák Tamás PhD, tudományos igazgató-helyettes (MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpontja)

² A tanulmány az OTKA 84293 számú, *The impact of crisis management solutions on SME development on the example of the ten Central Eastern European countries* című kutatás keretében készült. A tanulmány szakmailag lektorált. (Peer-reviewed)

³ A növekedési elméletekben a technológia szerepének változásáról, a neoklasszikus és endogén növekedésemelvények lényegi összefüggéseiről lásd pl.: Valentinyi (2005), a technika szerepének fontosságáról más összefüggésben: Erdős (2004).

⁴ Lásd pl. Barro – Sala-i-Martin (1995).

⁵ E téma részletesebb kidolgozásáról lásd Gál – Moldicz – Novák (2005).

Így nem meglepő, hogy egy ország fejlettségét és versenyképességét sok szempontból egyre inkább az határozza meg, hogy a tevékenységeket milyen fejlett technológiával végzik, s hogy az adott gazdaság (pontosabban az ott működő vállalatok) mennyire tudják kivenni a részüket a meghatározó technológiák kifejlesztéséből, illetve alkalmazásából. Különösen fontos a legfejlettebb technológiát igénylő szektorok meghatározása, növekedési trendjeik előrejelzése, s finanszírozási szükségleteik feltárása. Az elmúlt 10-15 évben a technológiai fejlettség vizsgálatához általában kiindulási pontnak tekintették az ún. magas vagy közepesen magas technológiai intenzitású ágazatokat.⁶ Ma már azonban nem feltétlenül lehet egyértelműen egyes ágazatokhoz kötni a legfejlettebb technológia jelenlétét, a korábbi merev elhatárolások oldódnak, hiszen egyre több olyan, különösen korábban kevésbé technológiaintenzívnek tekintett ágazat van (a technológiaintenzitások átfordulása talán még a Leontief által megfigyelt időszakhoz képest is drámaian felgyorsult), amely jelenleg a legfejlettebb technológiákat alkalmazza. (Bár természetesen van alapja bizonyos esetekben ágazathoz kötni a magas technológiai szintet. Például a gyógyszergyártás továbbra is fontos szerepet játszik egyes országok, vagy bizonyos meghatározó jelentőségű vállalatok esetében, sőt, az új technológiák eredményeinek szélesebb körű alkalmazásával még meghatározóbb szerepre tehet szert. Ezen ágazat helyzetét a modernebb termékek iránti növekvő kereslet hosszú távon is stabilizálja, sőt javítja.) Ehhez a kérdéskörhöz kapcsolódik, hogy ebben a keretfeltételben ma már lényegében minden tevékenység esetében felmerülhet az innováció fontossága. Mégis, az innováció fogalmához napjainkban szinte definíciószerűen a high-tech tevékenység kapcsolódik, az innovatív KKV-k pedig legtöbbször számára a kommunikációs technológiák, az informatika, a biotechnológia és hasonló területek jellemzői.

Napjaink húzótechnológiáinak egyik meghatározó jellemzője, hogy nem egy-egy meghatározott ágazathoz kapcsolódnak, hanem gyakorlatilag horizontálisan lefedik a gazdasági folyamatok jelentős részét. (Gál – Moldicz – Mikesy – Novák, 2010: 45.) Ezért nem véletlen, hogy az elmúlt évtizedekben az Európai Unióban is egyre inkább a horizontális megközelítés vált általánossá a vállalati tevékenységeket, vagy éppen a különböző jellegű támogatási politikákat illetően. Így sem a hagyományos értelemben vett ágazati csoportosítások nem mondanak sokat róluk, sem az elemzésük nem egyszerű. A csúcstechnológiák gyors horizontális terjedése miatt már a hagyományos iparágakban is gyorsabb a termelékenység növekedési üteme. Ezért a jelen csúcstechnológiák gazdasági összefüggéseinek elemzése makro- és mikroszinten egyaránt nehezebb.

A technológiaintenzív ágazatok számos területen jelentős mértékben eltérnek a kevésbé technológiaintenzív szektoroktól, más tényezők határozzák meg fejlődésük mozgatórugóit, s jellegzetességeik különbözőek. Ezek a szempontok jelenthetnek kiindulópontot az innovációgazdag tevékenységek lehatárolása során.

⁶ Az OECD-osztályozás alapján a következő besorolás végezhető el: magas technológiai intenzitású iparágak; közepesen magas technológiai intenzitású iparágak; közepesen alacsony technológiai intenzitású iparágak; alacsony technológiai intenzitású iparágak. Magas technológiai intenzitású iparágak pl. a gyógyszergyártás; iroda-, számítógépgyártás; híradás-technikai termék, készülék gyártása; műszergyártás; légi, űrjármű gyártása, javítása. Közepesen magas technológiai intenzitású iparágak: vegyi anyag, termék gyártása, kivéve gyógyszergyártás; gép, berendezés gyártása; máshova nem sorolt villamos gép gyártása; közúti jármű gyártása; vasúti, kötöttpályás jármű gyártása; máshova nem sorolt egyéb jármű gyártása. A besorolásról lásd: ISIC Rev. 3 Technology Intensity Definition (2011. július 7): <http://www.oecd.org/dataoecd/43/41/48350231.pdf> vagy más összefüggésben az OECD Guide to Measuring Information Society kiadványait.

1. táblázat

A TECHNOLÓGIAINTENZÍV ÉS A KEVÉSBÉ TECHNOLÓGIAINTENZÍV TERÜLETEK

	Alacsony technológiai szintű iparágak	Csúcstechnológiai, magas innovációjú iparágak
Versenykritérium	Ár/minőség	Innováció
K+F-intenzitás	alacsony	Nagy
A szabadalmak szerepe	alacsony	Nagy
Az innováció fókusza	eljárás	termék
Az innováció mértéke	fokozatos	Átfogó
Az innováció forrása	információ egyéb területen már ismert	saját (kooperációban fejlesztett), új információ
A tudás típusa	tacit, rejtett tudás	gyakorlati
A tanulás típusa	használat révén történő tanulás	kutatás, elemzés révén történő tanulás
Fő kapcsolat	fogyasztó-vállalat	egyetem–vállalat
Szakértelem és hozzáértés	gyakorlati ismeret + szakértelem	elméleti tudás + megfigyelésből eredő tudás

Forrás: Ebeling (2004)

A felgyorsult technikai változások jelentős hatást gyakoroltak a K+F-rendszerre, a finanszírozásra és a vállalkozásokra is, melyek közül a következőket célszerű kiemelni:

1. A legfontosabb módosulás, hogy az alap kutatások és alkalmazott kutatások között egyre erősebb a kapcsolat, a kettő közötti interakció, kölcsönhatás erőteljes. Az egyetemi, kutatói kapacitások és az üzleti szféra közötti kapcsolatok elmélyülése a fejlesztések növekvő forrásigénye következtében napjainkban szinte elkerülhetlenné vált, s amelyik országban nem sikerül az ezt elősegítő feltételeket megteremteni, az jelentős kutatási-fejlesztési potenciálról, ezáltal a versenyképesség növelésének egyik belső forrásáról mond le.
2. A másik fontos változás, hogy a műszaki újítások követési ideje (sokszor szinte teljesen új termékstruktúrával) rendkívüli módon felgyorsult. A termékváltás gyors, egyes fogyasztói ágazatokban bevett termékek sora szűnik meg néhány év alatt, hogy lényegében egy teljesen új termékszerkezetnek adjon teret). A termékéletrciklusok lerövidülése aztán a vállalatok közötti verseny erősödésére is hat, s még a korábbi időszakokhoz képest is növeli a sikeres innovációk iránti igényt.
3. Növekedtek a műszaki fejlődés költségei, ennek következtében a K+F koncentrációja erősödött. A méretnek ezen a területen is egyre nagyobb jelentősége van, s ez alapvetően a nagy, sokszor globális vállalatok szerepét és pozícióját emeli ki. Ez egyben jelzi is, hogy a nemzetgazdasági versenyképesség ma már valóban egyértelműen vállalati versenyképességet,⁷ méghozzá a nagy vállalati rendszerek meglepedésének, működésének köszönhető előnyt jelent.
4. Ennek következtében az állam szerepe alakul át, másrészt pedig a transznacionális vállalatok kutató-fejlesztő tevékenysége bővül.

⁷ Részletesen pl.: Bakács (2003).

5. További fontos jellegzetesség, hogy erősödik a specializáció, ami nemzetgazdaságok között és vállalati összevetésben is tetten érhető. A régebbi eljárások, rendszerek helyét egyre újabb és újabb innovációs rendszerek veszik át, amelyek mind hatékonyságban, mint pedig hatásaikban jelentősen felülmúlják a korábbi évtizedek hasonló struktúráit.
6. Tovább változik a vállalati nagyság és a műszaki fejlődés közti viszony is, a nagyvállalatok jelentősége még tovább nő az új termékek, ismeretek kialakításában.
7. Ugyanakkor pontosan az új technológiák által megteremtett fejlesztési irányok kibővülése következtében nő a lehetséges piaci rések köre is, ami lehetőséget teremt az innovatív KKV-k számára is. A műszaki eljárások módosíthatóságának következtében javulnak a kisvállalatok műszaki fejlesztési lehetőségei (inkrementális fejlesztések), másrészt pedig a technológiailag élenjáró kis- és középvállalatok életképessége nő, miközben az ezeken a területeken hátrányban lévő vállalatok piaci lehetőségei erőteljesen szűkülnek. Így a sikeres innovációk esetében is egyfajta dualitást figyelhetünk meg: míg természetesen a nagy cégek járnak élen mindenfajta technikai, technológiai innovációban, addig bővül az innovatív KKV-k köre is.
8. Egy másik lényeges folyamat, hogy részben a klaszterek egyre kiterjedtebb fejlődésének/alkalmazásának köszönhetően is közvetlenebbé és szorosabbá válnak az egyetemek, kutatóintézetek és a vállalatok közti kapcsolatok. Ezek a részben agglomerációs hatások mind több országban jelentik az innovációs folyamatok meghatározó jelentőségű csatornáját. A technológiaintenzív kezdő vállalkozások az egyik legfőbb útját jelentik az egyetemeken és a költségvetési kutatóintézetekben létrejött tudás hasznosításának. Bár a KKV-k fontos szereplői a gazdaságnak, főleg foglalkoztatási szempontból, a nagyvállalatokhoz képest általában korlátozott a hozzáférésük az új technológiákhoz és a bevezetéshez szükséges tőkéhez. Emiatt az OECD-országok nemcsak preferenciákat adnak a KKV-knak az egyes programokban, hanem célzott programokat is létrehoznak a számukra. Ezek a preferenciák tulajdonképpen általánosnak tekinthetők az egyes országok K+F-politikáiban.
9. A K+F-folyamatoknak talán legmeghatározóbb jellegzetessége az elmúlt másfél-két évtizedben, hogy a kutatási eredmények gyorsan képesek bekerülni a felhasználásba, s ez vállalkozási aspektusból is fontos tényező. Vannak olyan országok, ahol a korábbiakban is ilyen integrált volt a K+F és az alkalmazás közötti kapcsolat (pl. Egyesült Államok), de sok országban csak az elmúlt évtized átalakulása vezetett ehhez. Ez egyben egy másik fontos tényezőre is ráirányítja a figyelmet, s ez az ún. kumulatív hatás. Az Egyesült Államokban a hosszú ideig tartó, jelentős nagyságú állami és vállalati K+F hatására az elmúlt évtizedekben az ismeretek és a gyakorlati alkalmazás technikáinak olyan mennyisége halmozódott fel, ami a pótlólagos K+F- kiadások hatásait és eredményeit képes tovább erősíteni, s ez biztosítja az ország technológiai előnyét. Ilyen kumulatív hatások kiváltásához a K+F-kiadások hosszabb távú, magas szinten való stabilizálódása szükséges, néhány éves távlatban az innováció felgyorsításához a K+F-kiadások emelése csak korlátozottan képes hozzájárulni. Vagyis bár alapvetően van kölcsönhatás a K+F-kiadások és az innovációs képesség között, ez a hatás csak hosszabb távon tud érvényesülni.
10. Ma az innováció igénye és kényszere egyre inkább előtérbe helyezi a vállalati K+F-tevékenységet az állami K+F-kiadásokkal szemben. Ez a közismertnek és logikailag is alátámaszthatónak tekintett folyamatnak az utóbbi években, az államok finanszírozási képességének szűkülése és a növekvő költségvetési és adósságproblémák miatt még inkább fokozódott, ami tovább erősíti a vállalatok, különösen a tőkeerős, nagy cégek ez irányú tevékenységének a jelentőségét. A tendencia jól nyomon követhető az állami és a vállalati K+F-kiadások közötti arányok átrendeződésében, egyre több országra való kiterjedésében. (Ez a folyamat ma már az amúgy megkésett fejlődést felmutató Magyarországon is jól megfigyelhető.) Míg az előbbi fokozatosan visszaszorul, addig a vállalati szektor egyre fontosabb szerepet játszik. Ennek köszönhetően a K+F ma már egyre inkább beépülő vállalkozói költség, a termelési tényezők egyike. A gazdaság technológiai versenyképessége egyre inkább vállalati szinten válik megragadhatóvá, s oldódik az ágazati, nemzetgazdasági versenyképesség fogalmának érvényessége.

11. Nemzetgazdasági összevetésben mindez azt eredményezi, hogy az országok közt újabb, felgyorsuló differenciálódás megy végbe. A nem élenjáró gazdaságok a lemaradást csak intenzívebb és új típusú nemzetközi összekapcsolódással tudják elkerülni, mely a nemzetgazdasági és vállalati szférát is felöleli. A technológiaintenzív termékek előállításának a GDP-n belüli súlya nagyjából az országok fejlettségét követi. Japánban és az USA-ban 3–4 százalék között mozog a csúcstechnológiai termékek aránya, az EU utóbbi években gyorsan fejlődő északi országaiban 6–8 százalékot is elér a mutató, a kohéziós országok közül a déli államokban 1 százalék körül alakul. Ez lényegében a következő évtized fő fejlődési trendjeiben várható különbségek hátterét is magyarázhatja.

12. A technológiaintenzív termékeknek a nemzetközi kereskedelemben betöltött szerepe is egyre meghatározóbb egyes gazdaságok teljesítményének értékelésekor. Az 1990-es évtizedben a triád országaiban kisebb-nagyobb hullámmal nőtt e termékek aránya a kivitelben belül, az ezredfordulót követően azonban mind a három helyen folyamatosan és viszonylag gyorsan visszaesett az exportbeli részesedése. Legnagyobb mértékben az USA kivitelében játszik szerepet, legkevésbé az EU-ban (mintegy 10 százalékpontos a különbség), Japán e kettő között szerepel. Mindez azt mutatja, hogy a legfejlettebb országokban a technológiaintenzív termékek viszonylag magas hányadát teszik ki a külkereskedelmi termékforgalomnak. Figyelemreméltó, hogy az Egyesült Államok (illetve a skandináv gazdaságok) e területen is sokkal kedvezőbb folyamatokat mutat az Európai Unióhoz képest. Mindezen változások és eltérések az innovációs környezet átalakulásában, meghatározó tényezőiben is jelentős ártrendeződést okoztak. A sikeres magyar gazdasági fejlődés egyik alapkérdése, hogy ezekhez a módosult környezeti tényezőkhöz miképpen tud alkalmazkodni, illetve mely területeken lehet elengedhetetlen a változások, a jelentős átalakítások megvalósítása.

A KÖRVONALAZÓDÓ JÖVŐ

A jövő világgazdasági technológiafejlődési folyamatainak meghatározó területei egyre inkább olyan, egymáshoz szoros szálakkal kapcsolódó területek, amelyek jelenleg egyre inkább elismerten valóban húzóterületekké válnak a következő évtizedekben.⁸ Ma már nem jelent újdonságot, hogy a gazdasági növekedésben a technológiai fejlődés meghatározó szerepet játszik. A jelenlegi világgazdasági korszakban a globalizáció következtében és a nemzetközi vállalati rendszerek tevékenysége folytán a növekedési meghatározók között a technológia szerepe felértékelődött. Mára körvonalazódtak azok a részterületek, amelyek fejlődésének felgyorsulása a következő időszakban meghatározó lesz mind a termelési célú, mind pedig a lakossági felhasználást tekintve. Ezen meghatározó területek jelenleg a fejlődési fázis különböző szakaszába jutottak el.

- Vannak olyanok, amelyek a mindennapi felhasználás tömeges elterjedésének szakaszába léptek, és mind a termelés, mind a szolgáltatások, mind pedig a lakossági felhasználás egyre több szegmensében jelennek meg. A technológia egyes részterületei már közelítenek a potenciális maximumhoz, de mivel a piac kereslete még mindig hatalmas, s fontos, nagy felvevőképességgel rendelkező országok még csak mostanában lépnek a jelentős felvevőpiacok közé, ezért az ágazat továbbra is dinamikusan bővül. (pl. az infokommunikációs, s az azokhoz kapcsolódó számítástechnikai technológiák.) Az infokommunikációs technológiáknak jelenleg a radikális diffúziója zajlik mind a lakossági, mind pedig a vállalati szereplők körében. A technológiák terjedési sebessége (pl. a szélessávú internethez való hozzáférés, a mobilkommunikáció, a digitális technológiák) a világ döntő többségében meghaladja a korábbi időszakok meghatározó elektronikai, műszaki eszközeinek terjedési sebességét (pl. tv, rádió, telefon, adattovábbítás).

⁸ Részletesebben lásd: Gál – Moldicz – Novák (2005).

- Más területeken a fejlődés már relatíve hosszabb ideje tart, s az ipari alkalmazások is viszonylag széles körben elterjedtek, de elsősorban csak néhány országra koncentráltak. E területeken a vállalkozások száma már relatíve jelentős, a kockázati tőke is viszonylag nagy mennyiségben van jelen. A sok részterületen megmutatkozó hatalmas előrelépés ellenére a valódi áttörésre még nem került sor világméretben, sokszor etikai, biztonsági kérdések miatt. Ugyanakkor olyan erőteljes ezen ágazathoz kapcsolódóan a várakozás, hogy egyre több ország fogalmazza meg nemzeti stratégiáját a részterületre vonatkozóan (pl. biotechnológia). A XX. század végén a tudományos fejlődés a biológia szintjén is olyan forradalmi változásokon ment keresztül, amelyek eredményei már megmutatkoznak az egészségügyben, a mezőgazdaságban és egyéb területeken is. Az elmúlt húsz év alatt szinte a semmiből nőtt ki a biotechnológiai iparág, amely még az információtechnológiai iparnál is gyorsabb és dinamikusabb fejlődést mutat világszerte. Így a modern gyógyszeripari, mezőgazdasági, környezetvédelmi és egyéb kutatási területeken egyaránt kiemelten fontossá vált a biotechnológia által reprezentált módszerek fokozott alkalmazása. A biotechnológia alapvető áttöréseket hozhat az élelmiszeripar, illetve az egészségvédelem területén. Emellett egyre szélesebb körű kapcsolatai alakulnak ki a gyógyszeriparral is. A biotechnológiai fejlődés lehetőségeinek kereteit alapvetően az élelmiszeriparhoz és a gyógyszeriparhoz való kapcsolódási pontjai határozzák meg.
- Más területek egyértelműen ígéretesnek tűnnek, fejlődésük azonban még sokszor a kísérleti stádiumban, vagy az üzleti felhasználási lehetőségek feltárásának kezdeti időszakában van. E területeken lényegében most zajlik az a folyamat, amelynek során kialakulnak azok a módszerek és eljárások, amelyek révén egyre szélesebb körű gazdasági felhasználásra kerülhet sor a jövőben. Jellemzőjük, hogy a K+F-kiadások óriási mértékben bővülnek, de azok abszolút nagysága még távol van attól, hogy akár a tömegtermelés, akár a fogyasztás területén a közeljövőben áttörésre kerüljön sor. Lényegében a tudás felhalmozása zajlik ezeken a területeken. Éppen e szegmensek azok, ahol az élvonalbeli tudás megszerzésének megalapozására ma még lehetőség van (pl. nanotechnológia). Ugyanakkor a technológia jelenlegi fejlődési szintje mellett óriási kutatási kockázatokat hordoz magában a tévutak nagy arányának lehetősége. Az elmúlt század utolsó évtizedében a fizikában, a kémiában, a biológiában és főleg ezek határterületein a figyelem egyre inkább a nanoméretű objektumok felé fordult.⁹

Mindezen nemzetközi folyamatok közepette az innováció a vállalati versenyelőnyök egyik legfontosabb forrása. A vállalatok tartós versenyelőnyeiket, s innovációs képességét mind a makrokörnyezet (nemzeti szint), mind a mikrokörnyezet (regionális/lokális és vállalati szint) befolyásolják. A makrokörnyezet jelentősége nyilvánvaló, a gazdaságpolitika, a monetáris politika, az adótörvények, a befektetések szabályozása, az oktatási rendszerek, az innovációs rendszerek, az innovációpolitika stb. országoként eltérő módon determinálják a versenyelőnyöket.

⁹ *Rendkívül friss tudományterületről van szó, hiszen a területet érintő első tudományos közlemény 1981-ben jelent meg. A nanotechnológia jelenlegi állapota az e-kereskedelem néhány évvel ezelőtti állapotára hasonlít: az induló vállalkozások száma gyorsan szaporodik, ezek azonban egyelőre nem termelnek profitot, sőt igazából még a kereskedelmi felhasználásának lehetőségei is meglehetősen bizonytalanok. Az iparág nagymértékben vonzza a befektetéseket, az ágazat egyre népszerűbb a kockázati tőkebefektetők és a nagyvállalatok között, illetve az Egyesült Államok is egyre jelentősebb összegeket fordít kutatás-fejlesztésre ezen a területen. Ez egyértelműen jelzi azt is, hogy felemelkedőben lévő piacról van szó, ahol a következő években jelentős áttörésre kerülhet sor, aminek a gyakorlati eredményei elsősorban az orvostudomány, illetve egyes technikák részterületein gyakorolhatnak meghatározó hatást. Ugyanakkor a befektetések nagy része jelenleg még kockázati befektetők egy szűk körétől származik.*

A mikro környezet magába foglalja a vállalaton belüli tényezőket, valamint a vállalaton kívüli regionális/lokális üzleti környezetet. Az egyes szinteken lévő tényezők nagymértékben függhetnek egymástól: a regionális környezetnek vannak olyan elemei, amelyek jellegükénél fogva a makrokörnyezethez tartoznak (pl. a regionális fejlesztési terveket az országos ágazati politikák írják elő), a vállalati működés pedig nemcsak magától a vállalattól, hanem akár a környezetében domináns viselkedési mintáktól is függ.

Az innováció a közismert felosztások alapján tartalma szerint lehet termékfejlesztés, technológiafejlesztés vagy szervezetfejlesztés. (Oslo Manual, 2005: 45–61.) A termékinnováció olyan áru vagy szolgáltatás, amely alapvető jellemzőit, műszaki paramétereit, a felhasznált szoftvert vagy más nem anyagi alkotórészeit, felhasználási céljait vagy felhasználóbarát jellegét tekintve új vagy jelentősen korszerűsített. Az innovációnak újnak kell lennie a vállalkozásnál, de nem kell feltétlenül újnak lennie a piacon. Az innováció lehet a saját fejlesztés eredménye, de lehet részben vagy egészben más vállalkozásé. Ezzel szemben az eljárásinnováció új vagy jelentősen mértékben korszerűsített gyártástechnológiát, új, jelentősen megújított szolgáltatási és áruszállítási módszereket jelent. Az eredménynek jelentősnek kell lennie a teljesítmény szintje, a termék (áru vagy szolgáltatás) minősége vagy a termelési, szállítási módszerek tekintetében. A szervezetfejlesztés lényege, hogy a szervezetenél az addigi, a munkavállalók számára korábban már kiismert, többé-kevésbé elfogadott, jól kezelhető szervezeti kultúrában valamilyen szervezeti átalakulás miatt (pl.: felvásárlás, szétválás, gyors ütemű fejlődés stb.) radikális változás történik, mely megnyilvánulhat a különböző értékek, kultúrák, hagyományok, motivációk összeütközésében. (Garaj, 2008.)

A vállalkozások sikeressége a ma elterjed megítélésnél lényegesen inkább köszönhető a nem technikai jellegű innovációk szerepének. A kívánatos technikai-műszaki innovációk ugyanis csak akkor lehetnek sikeresek, ha a szükséges szervezeti, vezetési, menedzsment stb. jellegű piaci innovációkat is bevezetik az érintett vállalkozások. Az innovációorientált cégeknek versenyképességük megőrzése és fejlesztése érdekében alapvetően meg kell tehát újítaniuk szemléletüket és azokat a módszereiket, amelyekkel innovációs tevékenységüket és technológiai vagyonukat menedzselik. Vagyis a hagyományos termék- vagy eljárásinnovációt középpontba helyező megközelítést egyre inkább ki kell egészíteni azokkal a tényezőkkel, amelyek jelentősége napjainkban a piaci sikeresség szempontjából növekvő. Az innováció minden egyes típusával szemben minimális elvárásként jelenik meg, hogy újnak (vagy korszerűsítettnek) kell lennie a piac számára. Továbbá minden innováció közös jellemzője, hogy megvalósított. Ez a termékek esetén a piaci bevezetést jelenti, az eljárások, a marketing és a szervezési módszerek esetén pedig a tényleges alkalmazást a cégen belül.

2. táblázat AZ INNOVÁCIÓT BEFOLYÁSOLÓ LEGFONTOSABB TÉNYEZŐK

Makrokörnyezeti tényezők	Mikrokörnyezeti tényezők	
	Vállalaton kívüli tényezők	Vállalaton belüli tényezők
politikai, jogszabályi környezet finanszírozási rendszer oktatási rendszer innovációpolitika Nemzeti Innovációs Rendszer	egyetem közelsége (műszaki, természettudományi képzés, vállalkozói és üzleti ismeretek, kutatási eredmények, publikációk stb.) kutatóintézetek jelenléte szakképzett munkaerő infrastrukturális feltételek Regionális Innovációs Rendszer helyi pénzügyi források iparági struktúra, versenykörnyezet	innovációmenedzsment: tudásmenedzsment projektmenedzsment szervezeti tudás kockázatvállalási hajlandóság szervezeti kultúra

Forrás: Laser Consult, idézi: www.innostrada.hu/AIM-innovaciobefolyasolo

E környezeti tényezők figyelembevételével viszonylag pontosan körüljárhatóak a hazai innovációs környezet legfontosabb összefüggései. Egyrészt hazánkban a legtöbb működő vállalkozás alapvetően a rövid távon előnyt jelentő alacsonyabb bérköltségeknek köszönheti a versenyképességét. Ez pedig az elmúlt egy évtizedben egyre kedvezőtlenebb helyzetbe hozta a hazai vállalkozásokat, mivel más térségek (elsősorban a Távol-Kelet, de részben Kelet-Európa más országai is) az alacsony termelési költségek következtében e területen megelőzték Magyarországot. További problémaként jelenik meg, hogy a hazai vállalkozások hozzáadott értéktartalma meglehetősen alacsony: vagyis az elmúlt két évtizedben nem alakultak ki a hosszú távú versenyképesség-javítás fenntartható elemei, amelynek meghatározó eleme kellene legyen a hazai K+F erősítése, a vállalati szektor technológia abszorpció és adaptív képessége. Mindez azt is jelenti, hogy a korábbi típusú versenyképességi előnyök további fenntartásának lehetőségei korlátozottak, az egyre erősebb nemzetközi verseny ki kell, hogy kényszerítse az erőteljesebb innovációs lépéseket, vagyis a versenyképesség javításának nem bérjellegű elemeinek előtérbe kerülését.

További problémát jelent, hogy a piaci folyamatokat legjobban ismerő gazdasági szereplők, a vállalatok részaránya a K+F-kiadásokban a legfejlettebb, legversenyképesebb gazdaságokétól nagymértékben elmarad. Bár az utóbbi két-három évben a vállalati szektor súlya a korábbi egyharmados arányról majdnem elérte az 50%-ot, ez nem utolsósorban az állam finanszírozási lehetőségeinek drámai beszűkülésének következménye, s még így is elmarad a fejlettebb országokban tapasztalható 60-70% körüli aránytól.¹⁰ További problémát jelent, hogy a valóban innovatív vállalatok aránya alacsony. Ez azért okoz gondot, hiszen ahhoz, hogy a K+F-eredmények hasznosuljanak, vagyis képesek legyenek javítani a versenyképességet, ezen keresztül pedig a gazdaság teljesítményét, elsősorban az újírtásra, innovációra van szükség. Vagyis a siker előfeltétele az üzleti és az állami finanszírozású K+F

¹⁰ A változás folyamata jól nyomon követhető az éves statisztikai adatok változásában. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsiir030&plugin=1>.

A közép-európai tagállamokban megfigyelhető változásban az is szembetűnő, hogy a válság következtében vélhetően megváltoznak (átmenetileg?) a 2000-es éveket jellemző tendenciák.

erősítése, de ez önmagában még nem elegendő valódi áttörés eléréséhez. A befolyásolás lehetősége a magyar gazdaság duális szerkezete miatt is korlátozott, hiszen a GDP előállításában és az exportban meghatározó külföldi cégek K+F- és innovációs stratégiája nem a belső gazdaságpolitikától, hanem sokkal inkább az anyavállalatok e területekkel kapcsolatos stratégiájától függ. Mindezek mellett azt is érdemes figyelembe venni, hogy a magyar gazdaságban meghatározó szerepet betöltő vállalatok nagy többsége nem végez helyben K+F-tevékenységet, ez az ideáramlott külföldi tőkebefektetések egyik fontos strukturális problémájára hívja fel a figyelmet.

További jellegzetessége a hazai innovációs tevékenységnek és a K+F-nek is a nagyfokú koncentráció. Egyrészt a külföldi vállalatok részesedése a K+F-ráfordításokban a vállalati szektor ilyen típusú költségeinek 70%-át, a nagyvállalatok pedig összességében ennél is nagyobb részét tudhatják magukénak. (OECD, 2008: 81.) Ágazati megoszlását illetően a feldolgozóipar részesedése a döntő. Néhány nagy cég adja a hazai üzleti K+F-ráfordítások meghatározó hányadát, s a külföldi cégek sokkal innovatívabbak, mint a magyar tulajdonban álló cégek.

Összességében megállapítható, hogy a magyarországi K+F- és innovációs tevékenység egyrészt a külföldi vállalatoknál koncentrálódik, másrészt pedig alapvetően a nagyvállalatok egy bizonyos körét öleli fel elsődlegesen. Míg a külföldi cégek a nemzetközi K+F- hálózatokba is erőteljesen integrálódtak, addig a hazai, jellemzően kis- és közepes méretű vállalatok alapvetően a hazai piacra irányuló tevékenységet folytatnak, K+F- és innováció-képességük pedig gyenge. (OECD, 2008: 82.) Az innováció alapvetően vállalati feladat. A magyar vállalkozások döntő többsége azonban nem innovatív, ezért a nemzetközi munkamegosztásban nem számíthat kedvező pozíció elérésére: csak a kevésbé jövedelmező tevékenységek jutnak az ilyen vállalkozásoknak. Az állam nem vállalhatja magára az innovációs folyamatok szervezését, de jelentős a szerepe: a nemzeti innovációs rendszer erősítésével, az innováció számára kedvező környezet megteremtésével ösztönözheti a vállalkozások K+F-tevékenységét. Erre sok nemzetközi példa is felsorolható. (Balogh, 2005; Szanyi, 2009.)

Egy további kardinális kérdés az innováció finanszírozási környezete. Itt ismételtelen előjön az a dualitás, ami a K+F és az innováció szinte minden részterületén jelentkezik. A nagyvállalatok, különösen a külföldi cégek finanszírozási lehetőségei és háttere egészen más és sokkal előnyösebb, mint a KKV-k esetében. Az innovatív, legtöbbször csúcstechnológiai KKV-k pénzügyi háttere bonyolult lehet; magántőke, állami tőke, s e kettőnek különböző kombinációi egyaránt finanszírozhatják a működést, de azok kezdeti szakaszában, amely a legnagyobb kockázatot hordozza a jövőbeni piaci sikereket illetően, alapvetően a kockázati tőke jelenti a legfontosabb finanszírozási forrást. (Karsai, 2009.) Az állami tőke forrása is többféle lehet: helyi, regionális vagy nemzetgazdasági csatornán keresztül érkezik. A pénzeszközök lehetnek kiegészítő jellegűek, pótlólagosak, egymást átfedők vagy éppen egymással ellentétetés célúak is. Sok forrásból, bonyolult konstrukciók révén állhat össze egy potenciálisan jó innovációs képességekkel rendelkező kisebb vállalkozás szükséges finanszírozási háttere, amely azonban a legtöbb esetben óriási erőfeszítést követel ezektől a cégektől, és sokszor nem is sikerülhet. A K+F-intenzív tevékenységgel foglalkozó kis- és középvállalatok számára rendkívül nehéz a hitelszerzés, mivel nem tudnak megfelelő biztosítékokat nyújtani a hiteleket kínáló bankoknak, a tőkepiaci finanszírozás pedig még mindig szinte kezdetleges. (OECD, 2008: 90.) A nagy vállalatok ezzel szemben több és változatosabb eszközöket ajánlhatnak fel biztosítékként, így a finanszírozás is sokkal stabilabb. A csúcstechnológiai KKV-k a többi KKV problémáival szembesülnek, ráadásul a vagyoni értékes részét kitevő műszaki berendezések gyors technológiai értékvesztésével is számolniuk kell. Ezenkívül vállalják azt a kockázatot, hogy a befektetések más KKV-khoz képest lassabban térülnek meg az intenzív és folyamatos fejlesztések, újítások, ill. a nagyobb eséllyel felmerülő zsákutcák következtében; sokkal specifikusabb és nehezebben konvertálható humán tőkével rendelkeznek; végül pedig sokkal erőteljesebben függenek a gazdaságpolitikai viszonyoktól.

Egyéb KKV-kkal összevetve az innovatív vállalatok tehát már az alapításnál, a vállalkozás elindításánál hátrányos helyzetben vannak. A fejlett országok ezért ezeket a körülményeket beépítik a gazdaságstratégia célrendszerükbe, s elsősorban kockázati tőkefinanszírozás révén próbálják tőkéhez juttatni ezeket a KKV-kat. (Ez különösen a fejlett tőkepiacokkal rendelkező országokkal jellemző, s

különösen hatásos az Egyesült Államokban. Itt ez azonban elsősorban a piaci folyamatokon nyugszik, míg az EU-ban pl. mesterségesen is élénkíteni kell a kockázati tőkepiacokat.)¹¹ A fejlődő országok esetében ez a megoldás sok esetben nem megoldható, elsősorban a pénzügyi piacok fejletlenségének következtében, így az államra hárul a feladatok felvállalása (ami azonban a legtöbb esetben nem tud a tisztán piaci megoldásokhoz hasonló hatékonyságot elérni). Általánosságban megfogalmazható, hogy minél inkább a vállalkozás korai szakaszáról van szó, annál nagyobb a tőkejellegű forrás aránya, s minél érettebb a vállalkozás, annál valószínűbb a hitelszerzés lehetősége. A tapasztalatok ugyanakkor arról is tanúskodnak, hogy nemcsak kínálati, hanem keresleti oldalról is nyomás tapasztalható a hitelek felé történő elmozdulás irányában, ugyanis míg a hitelfelvétel nem okoz a vállalatvezetésben változásokat, addig a kockázati befektető általi tőkeszerzés ilyesfajta veszéllyel is járhat, ez pedig bizonyos esetekben elriasztó is lehet.

A tőkét biztosító fél és a vállalkozás irányítóinak érdeke nagyon eltérő lehet, hiszen más a kockázatvállalási hajlandóságuk, s a vállalkozás életpályája során eltérő kockázatvállalást igényel a finanszírozás. A vállalkozás elindulásakor a bankok szempontjából kockázatos a hitelezés, mert nagy a kudarc kockázata. Ebben a szakaszban a kockázati tőkebefektetőnek, aki eleve egyáltalán nem igényel biztosítékot vagy legfeljebb kis mértékben, úgy érdemes kialakítania a befektetési portfólióját, hogy a technológiai szektorban elindulni kívánó vállalkozásba befektetett tőkéje utáni kockázatot más befektetésekkel ellensúlyozza.

A kutatási eredmények gazdasági hasznosításának egyik fő akadálya a korai fázisú befektetői tőke hiánya, mert a magánbefektetők nem szívesen investálnak a fejlesztésbe egy bizonytalan fázisban. A legtöbb OECD-ország növelte a befektetői tőkét ösztönző erőfeszítéseit: több költségvetési pénz allokálnak a tőkealapokba, különösen a KKV-k és a technológiaigényes kezdő mikrovállalkozások számára, adókedvezményeket nyújtanak a külföldi befektetőknek, és partnerséget alakítanak ki a magánbefektetőkkel. A magvető és korai stádiumú technológiai cégekbe történő befektetések olyan jártasságot igényelnek, amelyet az állam nem könnyen képes biztosítani. (OECD, 2011: 15.) Ezért tűnik jó megoldásnak, ha az állam a professzionális magánszektorbeli befektetőket vonzza e cégek piacára, például a magán-befektetési alapok állami támogatásával, vagy a magán- és állami tőkével dolgozó hibrid alapok felállításával. A technológiaigényes vállalkozások finanszírozásának egyik fő nehézsége a szellemi alkotások vagyoni értékének meghatározása, és e vállalkozások vagyona gyakran túlnyomó részben ebből áll. Az állami finanszírozás noha torzulásokat okoz, mégis nagy jelentőségű a fentebb részletezett piaci kudarcok miatt, ráadásul stratégiai szerepe is lehet a technológiai KKV-k támogatásának regionális, foglalkoztatáspolitikai, exportösztönzési szempontból. Ideális esetben azonban valamilyen formában a finanszírozás során ötvözik az állami és piaci források előnyeit.

AZ INNOVÁCIÓ NEMZETKÖZI TRENDJEI

A fentebb elemzett folyamatok és a magyarországi keretfeltételek értékelése után szinte összegzészerűen érdemes áttekinteni, hogy a nemzetközi folyamatokból milyen követendőnek tekinthető policy-mix rajzolódik ki az innováció fejlődését illetően is. A technológiai fejlődés gyorsulásával és globalizálódásával az innováció a korábbiaknál összetettebb, gyorsabban reagáló kormányzati politikát igényel. Az innováció sok országban deklarált nemzeti prioritás lett. A fejlett országok – annak ellenére, hogy innovációs rendszereik sok vonása eltér – megközelítésében egyértelmű, hogy az innováció szerepe egyre nagyobb a versenyképesség javításában és a fenntartható fejlődés megvalósításában. A fejlett országok innovációpolitikáinak közös vonásait keresve a következő fő trendeket lehet azonosítani:

¹¹ *Pl. A forrásbevonás új uniós szabályai: a KKV-kba irányuló kockázattőke-kihelyezések fellendítése és a hitelhez való hozzáférés könnyítése. 2011. december 7. <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.d?reference=IP/11/1513&format=HTML&aged=0&language=HU&guiLanguage=en>*

1. A nemzeti innovációs rendszer egységes szemléletű fejlesztése. Világszerte felismerték: csak a nemzeti innovációs rendszer egészét egységben átgondoló politika lehet eredményes. Vagyis párhuzamosan és egymáshoz kapcsolódóan, egységes szemléletben hajtják végre az intézményi reformokat, teremtik meg a jogszabályi környezetet, és ebben egyre nagyobb segítséget nyújtanak a szakpolitika alakításának menedzsmenteszközei (értékelés és visszacsatolás, technológiai előrettekintés, technológiai hatáselemzés). (Balogh, 2005.)
2. Az innováció állami finanszírozási rendszereinek átalakítása. Változnak az innováció állami finanszírozásának elvei és módszerei. Mindenütt fő cél a vállalkozások és az állami kutatóhelyek együttműködésének erősítése. Tudatosan ötvözik az innovációösztönzés közvetlen eszközeit (projektfinanszírozás, tőkefinanszírozás) és a közvetett eszközöket (infrastruktúra, hálózatépítés, adókedvezmények). A korábbi ágazatközpontú szakpolitikák után az 1980-as és az 1990-es években megerősödtek a szektorsemleges, horizontális innovációösztönző eszközök. Ma viszont ismét megjelennek, vagy teret nyernek az új, interdiszciplináris húzóágazatokra fókuszáló, ezáltal ismét szektorspecifikus innovációpolitikák.
3. Az emberi erőforrások kulcsszerepe. Felgyorsult az áruk és a szolgáltatások áramlása, a tőkéé pedig különösen, ezért a befektetések egyre könnyebben találják meg a képzett és versenyképes árú munkaerőt. A technológiai ciklusok rövidülésével fokozódik az átképzés, az élethosszig tartó tanulás és a mobilitás szerepe. A legtöbb országban kritikus kérdés, hogyan reformálják meg a nagy tömeggel és ezzel arányos természetes tehetetlenséggel működő oktatási, képzési rendszereket.
4. A szolgáltatások, és ezen belül a nem technológiai szolgáltatások szerepének fokozódása. Ma a legtöbb fejlett országban a nemzeti jövedelem 60–70%-át a szolgáltatások állítják elő, a feldolgozóipar pedig 15–20%-ot, a K+F-statisztikák mégis főleg az utóbbira koncentrálnak. Jelentős erőfeszítéseket tesznek a szolgáltatások sajátosságainak figyelembevételére a K+F- és az innovációs ráfordítások, illetve az eredmények statisztikai számbavétele, valamint a támogatási politika kialakítása során. Különösen nagy figyelmet fordítanak az informatikai és távközlési szolgáltatásokra, az egészségügyre, valamint a nem műszaki jellegű innovációs szolgáltatásokra, például az üzletviteli és iparjogvédelmi tanácsadásra, a partnerközvetítésre.
5. A regionális innovációpolitikák és a helyi kezdeményezések szerepének erősödése. A döntéshozók számára nyilvánvalóvá vált, hogy az országok eltérő helyzetben lévő régiói, kistérségei eltérő megoldásokat, eszközöket igényelnek. Egyre inkább maguk a regionális szereplők alakítják ki az árnyalt, a helyi adottságokhoz és szándékokhoz illeszkedő innováció-politikákat (szubszidiaritás).
6. A legfejlettebb országok gyakorlata és trendjei alapján növekvő hangsúly kerül a keresletoldali stratégiákra, és az ilyen típusú megoldásokra helyezik egyre inkább a hangsúlyt, amelyek közé pl. az innovációorientált közbeszerzések, sztenderdek és szabályok, előírások tartoznak leginkább. Ennek előtérbe kerülésében meghatározó szerepet játszik a pusztán K+F-alapú megközelítésen túlmutató politika, amely tulajdonképpen az egész innovációs folyamat minden elemét megcélozva a kereslet és kínálat közötti kapcsolatok erősítését teszi lehetővé. Sok országban nem feltétlenül az innováció vagy a tudás hiánya jelenti a szűk keresztmetszetet, hanem sokkal inkább ezen újítások piaci folyamatokhoz kapcsolása. Ezen keresletorientált stratégiák egyelőre viszonylag kisebb súlyúak az országokban, illetve hatásuk sem minden esetben egyértelmű.
7. Az innovációt indirekt módon elősegítő eszközök jelentősége a legfejlettebb országokban az utóbbi évtizedben jelentősen növekedett, s alapvetően a közvetlen, célzott, így sok esetben piactorzító hatásokkal is járó támogatások felváltására irányul. Ez az eszköz alapvetően a K+F-adókedvezmények, visszatérítések formájában jelenik meg egyre több országban. A vállalati innováció állami támogatása és ösztönzése növekszik összességében. A leggyakoribb innovációpolitikai eszközök: a K+F és az innováció közvetlen finanszírozása vissza nem térítendő támogatással vagy kölcsönrel, állami magvető tőkebefektetés, a résztvevő típusú magán-tőkebefektetések ösztönzése, K+F-adókedvezmények, a szellemi alkotásokra vonatkozó szabályozás erősítése, valamint a KKV-k és az új, technológiaigényes mikrovállalkozások célzott támoga-

tása. A vállalkozásoknak nyújtott közvetlen támogatáshoz minden országban megkövetelik a saját forrást is. A támogatások állandó problémája az állami források hatása az adicionalitás szempontjából: hogyan befolyásolja a támogatás az innovációs folyamatot az input, az output és a vállalati viselkedés oldalán.

8. A vállalati K+F-adókedvezmények is széles körben alkalmazott ösztönző eszközök. Ennek alapja az a felismerés, hogy a K+F-ráfordítások nagy másodlagos haszna nem teljes mértékben csapódik le a K+F-et végző vállalkozásnál, és ez arra ösztönöz, hogy a vállalkozások a társadalmi optimumnál alacsonyabb szinten költsenek e célra. Az utóbbi években sok új adóösztönző eszköz jelent meg, s a meglévők is a vállalkozások számára kedvező irányban módosultak.

9. Ezzel párhuzamosan a közvetlen támogatásokon belül jelentős hangsúlyeltolódás figyelhető meg, alapvetően azzal a céllal, hogy az ismeretek áramlását a cégek között, illetve a cégek és a kutatóintézetek között elősegítsék, a magas technológiai intenzitású új vállalatok tevékenységének elősegítése, a kockázati tőke jelentősebb bevonása és hasonló célok érdekében. Annak érdekében, hogy az innovációt akadályozó specifikus korlátokat sikerüljön felszámolni, a kormányzatok közvetlen beavatkozása e célok érdekében továbbra is fennmarad.

Felhasznált irodalom

Bakács András (2003): *Versenyképesség koncepciók*. Budapest, MTA–VKI. Letöltés: <http://www.vki.hu/~tflleich/~haver/szakirodalom/haver-BAKACS-final-031109.pdf>

Balogh Tamás (2005): *Nemzetközi innováció-politikai irányzatok*. Fejlesztés és Finanszírozás, 2005/4. sz.

Barro, Robert J. – Sala-i-Martin, Xavier (1995): *Economic Growth*. Boston, McGraw-Hill Comp. Inc.

Garaj Erika (2008): *Tudásfejlesztés versus versenyképesség*. Fejlesztés és Finanszírozás, 2008/2. sz.

Gál Péter – Moldicz Csaba – Mikešy Álmos – Novák Tamás (2010): *Gazdaságfejlesztési stratégiák, piaci eszközök*. Budapest, MFB Zrt., 45.

Gál Péter – Moldicz Csaba – Novák Tamás (2005): „*Jövő-technológiák*” helyzete és fejlesztési irányjai. MFB tanulmány.

Karsai Judit (2009): *A kockázati tőke szerepe az innováció finanszírozásában Magyarországon*. Külgazdaság, LIII. évf., 5–6. sz., 42–62.

OECD (2008): *Reviews of Innovation Policy: Hungary*. OECD Publishing.

OECD (2011): *Business Innovation Policies. Selected Country Comparisons*. OECD Publishing.

Oslo Manual (2011): *Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Third edition*. OECD – Eurostat.

Szanyi Miklós (2009): *Tudomány és innováció, avagy mit és hogyan fejlesszen az állam a kis európai országokban?* Külgazdaság, LIII. évf., május–június, 63–90.

Valentinyi Ákos (1995): *Endogén növekedésmélet*. Közgazdasági Szemle, XLII. évf., 6. sz., 582–594.

Szeredi Pál¹A MAGYAR MÉDIASZABÁLYOZÁS DILEMMÁI²

„*Navigare necesse est, vivere non est necesse,
azaz hajózni szükséges, élni nem muszáj*”

A címben szereplő latin szólás a római korban a tengeri kereskedelem és szállítások fontosságát hangsúlyozta. A mondás második részét Pompeius kiáltotta hajósainak akkor, amikor viharban kellett gabonát szállítaniuk Sziciliából Rómába. Asszociatív módon értelmezhetjük ezt úgy is, hogy a „business”, az üzlet jelentősége az emberi élet fölé nő, valakinek pusztulása csekély áldozat egy vállalkozás sikeressége érdekében. Jómagam a média világában zajló folyamatok elemzésére érzem találónak e mondást. A média már nem pusztán része az üzleti életnek, a magánéletnek, hanem egyre inkább formálója annak. Mondhatnánk: A hajókormány mögött már nem a kapitány, hanem a médiacézár, a szerkesztő áll.

Az Európai Unió médiaszabályozása és annak magyarországi árnyképe kísérletet tesz a klasszikus „munkarend” újraértelmezett visszaállítására, ám a süvöltő szelek és orkánok, a hajótestet korbácsoló hullámok, a kormánykereket görcsösen markoló ujjak gátjain elhálnak a próbálkozások. A politikai szelekre, a profit hajszolása által gerjesztett pénzügyi hullámokra és a mámoros médiaszakmai sovinizmusra gondolok. Hogyan lehetne a 21. század médiáhatalmát visszakényszeríteni a hajó rádiószobájába, s az irányítást a navigáláshoz értékre bízni? Kell kommunikálni, de nem mindenkinek? Plurális médiára van szükség vagy monopolizált struktúrára? Mi az állam szerepe a média működtetésében? A jog és az erkölcs elavult struktúrává vált? Érvényesülhet-e az örök álom a médiában, ahogyan Goethe fogalmazott Faust című műve előjátékában: „Minden vágyam szolgálni a tömegnek, már csak azért is, mert él s élni hagy.” Élni és élni hagyni! Ez a mai magyarországi médiaszabályozás legfőbb dilemmája.

Sajnos csalódást kell okoznom azoknak, akik a politika és a média közötti összefüggések, avagy az új médiatörvényt érintő viták bemutatására számítanak. A magam részéről ezeket a jeleket pusztán a felszínen megjelenő, sokszor a tényleges problémákat elfedő jelenségeknek tekintem. Azt gondolom, a valódi gond a média szerkezetében, összetételében, gazdálkodásában és a tartalom szerkezetében van. Ezért tartom fontosnak a valós helyzet feltérképezését. Lássuk tehát, hogyan is néz ki a magyar médiarendszer struktúrája, kik a szereplői, mik a működésének jellemzői.

¹ Szeredi Pál mestertanár, Általános Vállalkozási Főiskola

² A cikk az ÁVF „Gazdasági kormányzás az Európai Unióban – Magyarország lehetőségei” című, a Magyar Tudomány Ünnepe, 2012. november 8-án rendezett tudományos konferenciáján megtartott előadás alapján készült.

MENNYIT ÉS MIRE KÖLTÜNK, AZAZ KI IS A MÉDIAFOGYASZTÓ?

Mielőtt azonban a média szerkezetéről, jellemzőiről és a szabályozással kapcsolatos problémákról szót ejtenénk, érdemes megvizsgálni azt a közeget is, melyben ennek a rendszernek érvényesülnie kellene. Nézzük meg például, hogy hogyan alakul egy átlagos mai magyar háztartás kiadásainak összetétele egy hónap alatt, s abból mennyi jut kommunikációra, azaz arra a területre, melyre a médiaszabályozásnak figyelnie kellene.

A magyarok havi költségvetésük legnagyobb részét lakással kapcsolatos szolgáltatásokra adják ki, és ezzel vezető helyen állnak a kontinensen. Amíg nálunk az átlagos kiadások 36 százalékát szokták lakhatásra fordítani, addig az európai átlag 25 százalék. A lakhatás általában a déli országokban a legolcsóbb, ahol keveset kell fűteni, 19-24 százalékos aránnyal. Figyelmet érdemel, hogy az északabbra fekvő országok lakóinak havi kiadásaiból lakásra és a vele kapcsolatos szolgáltatásokra pénzük mindössze 22 százalékát adják ki a svédek, 23-23-at pedig az oroszok és svájciak. A magyarok által otthoni étkezésre kiadott havi 25 százalék szintén magasabb, mint az európai átlag, amely 21 százalék. Érdekes, hogy otthon fogyasztott élelmiszere büdzsájukból a legkisebb arányt a svájciak és dánok költik 21, 22, valamint az írek és olaszok 23-23 százalékos aránnyal.

1. ábra



Forrás: Nielsen adatbázis alapján saját szerkesztés

Havonta 8 százalék jut kommunikációra (a mobiltelefontól kábeltelevízióig), 7 pedig rutin közlekedésre (például autóval, tömegközlekedéssel a mindennapi élet során). A gyógyulás költségei átlag 4 százalékot visznek el. Az otthonon kívüli étkezés, továbbá a megtakarítás vagy befektetés 3-3 százalék. További 2-2 százalék jut képzésre vagy tanulásra, háztartási elektromos készülékekre vagy szórakoztató elektronikára, továbbá pihenésre-szórakozásra.

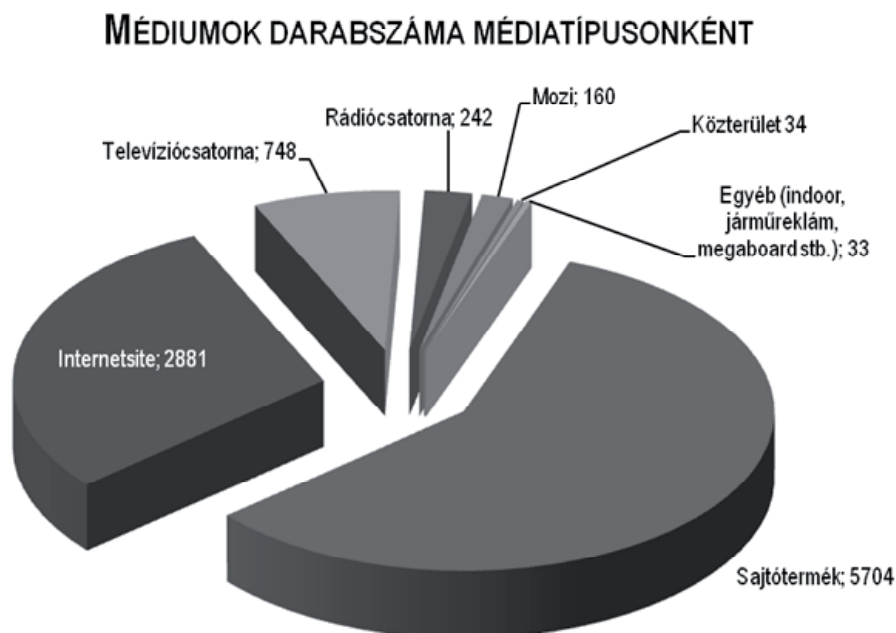
Magyarországon a havi költsékből a kedvtelésből történő utazás vagy üdülés 1,2 százalékkal részesedik. Ez a legalacsonyabb arány a huszonnyolc vizsgált európai országban. Szintén a magyarok költik a legkevesebbet pihenésre-szórakozásra. Rögzítsük tehát, hogy az átlagos magyar háztartásban élők havonta kiadásaik 8%-át fordítják kommunikációval kapcsolatos költségekre. Egy 2012. májusi kimutatás szerint a magyar átlagjövedelem 230 000 forint körül van, s ez alapján 18 400 forintot költünk havonta kommunikációra. Hangsúlyozom, hogy ebben benne van a rádiótelefonoktól kezdve a tv-előfizetésekig minden.

HOGYAN FEST A KÍNÁLAT?

Lássuk ezek után, hogy hogyan néz ki a magyar médiapiac összetétele több mint húsz évvel a rendszerváltoztatás után, a sajtószabadság kivívása és elbukása, a többkörös privatizáció és a plurális média megteremtését követően. Ez lenne a piaca az előbbiekben említett kommunikációs kiadások elköltésének. Most ne azzal foglalkozunk, hogy hogyan zajlott le a sajtó privatizációja Magyarországon, miként feszültek egymásnak a különböző médiafelfogások, hogyan kebelezte be a politika és a politikai pártok a szabad gondolkodást és a sajtószabadság nevű álmat. Hagyatkozunk pusztán a tényekre, a számokra és a gazdasági folyamatokra.

A WHITE Média Kft. adatai szerint a magyarországi médiakínálat 2011. 4. negyedévében 9802 médiamárkát jelentett, s ez emelkedést mutat az előző évekhez képest. A növekedést nagyrészt az új médiatörvény alapján nyilvántartásba került weboldalak adták, de meglepő módon a sajtótermékek száma is nőtt.

2. ábra



ÖSSZESEN: 9802 DB

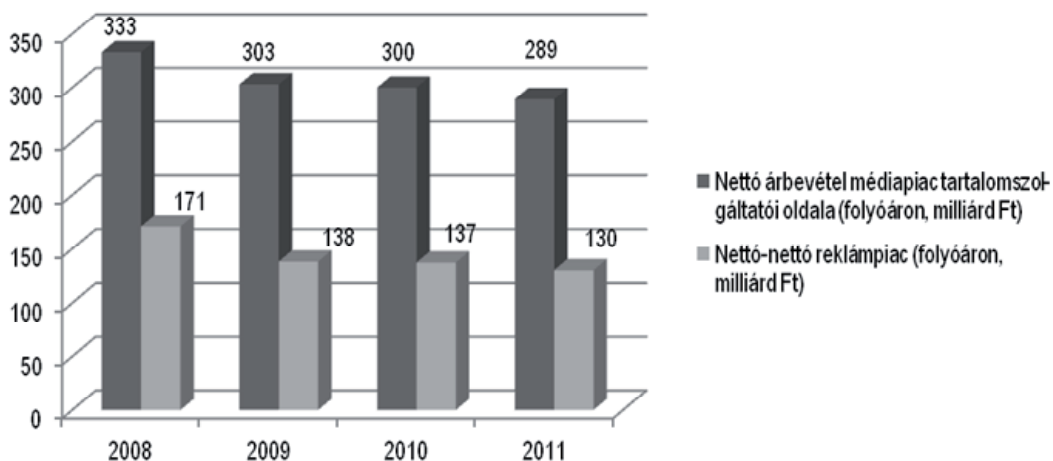
Forrás: White Media adatbázis alapján saját szerkesztés

A 9802 médium kb. 5200 szervezet üzemeltetésében működött, azaz kevesebb mint két médium jut egy üzemeltetőre. Ez a piac széttöröttségére utal, és a működtetés szempontjából nem tűnik túl gazdaságosnak. A tulajdonosi kör összetételét vizsgálva ugyanakkor megállapítható, hogy a gazdaságosság, mint szempont nem is feltétlenül releváns vizsgálati szempont, ugyanis a médiaüzemeltetőknek csak kevesebb mint a fele gazdasági társaság (a többi önkormányzat, alapítvány, egyház stb.), és a cégformájuk szerint is alig 1000 tekinthető valóban médiavállalatnak (hisz más iparágban tevékenykedő számos nagyvállalat is ad ki például lapot).

Álljunk itt meg egy pillanatra. A magyarországi médiaszabályozásnak ezt a szegmentált, s ráadásul nem is csak szakmai piacot kellene ismernie, átlátnia, működését nyomon követnie és értékelnie. Mindez nem kis feladat. Bizonyára megvannak a technikai annak, hogyan lehet nyomon követni 748 televíziós csatorna műsorszerkezetét, értékelni azok tartalmát. Mert, ugye, a médiaszabályozás hatóköre nem csak, s jó lenne, ha nem is elsősorban a műsorszolgáltatók nyilvántartására, a bekért dokumentumok határidejének betartatására terjedne ki, hanem azok működésének tartalmi minősítésére.

3. ábra

A MÉDIAPIAC ÁRBEVÉTELÉNEK ALAKULÁSA (FOLYÓÁRON MFT)



Forrás: Magyar Reklámszövetség adatbázisa alapján saját szerkesztés

A médiumokat üzemeltető szervezetek közül az a 938 cég, amelynek fő profilja a médiával függ össze (terjesztők, webkereskedelmi cégek nélkül), összesen 300 milliárd forint pénzügyi nettó éves árbevételt ért el 2010-ben. Ez tartalmazza a médiavállalatokhoz befolyt reklám-, terjesztési és egyéb bevételeket is, ugyanakkor nem azonos a reklámtortával, hiszen az egyéb bevételi forrásokat (előfizetői díj, szponzoráció, pályázati bevételek stb.) is magába foglalja. Ugyanezen cégek forgalma magasabb volt ezt megelőzően: 2008-ban 333, 2009-ben pedig 303 milliárd, de látható, hogy a válság hatására nem volt olyan drasztikus a csökkenés, mint az a reklámszegmensben látszik (ahol 2009-ben közel 20 százalékot csökkent a piac).

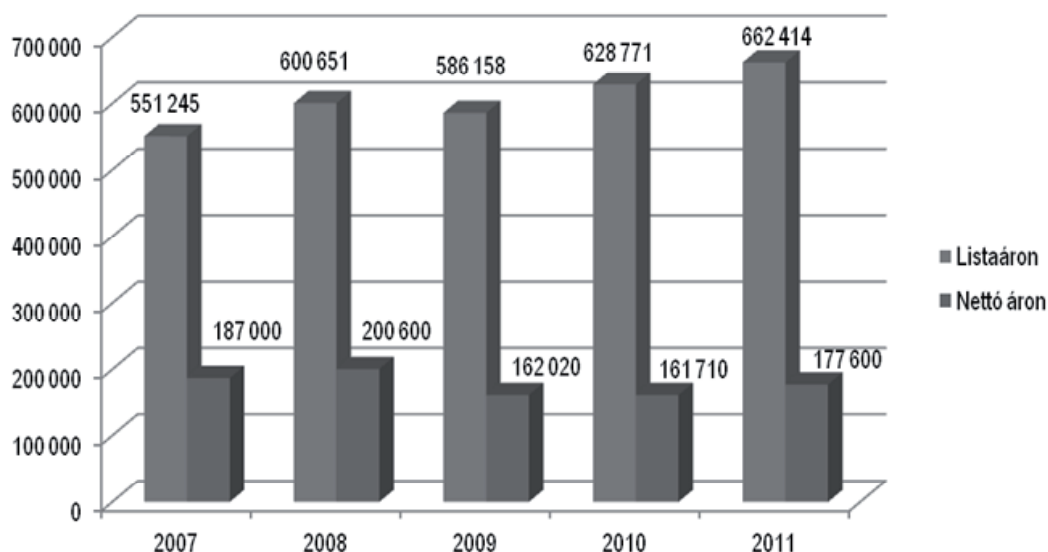
A kilencvenes évek eleje óta a magyar médiát piaci viszonyok jellemzik, legalábbis abban az értelemben, hogy a rendszerváltás éveiben a médiavállalatok állami tulajdonból magánkézbe kerültek, külföldi befektetők léptek a piacra és a piactudomány fejlődésével látványos növekedésnek indultak a hirdetési bevételek.

Ezzel párhuzamosan fejlődött az infrastruktúra: a kábeles és műholdas műsorterjesztés elterjedésével megsokszorozódott a televíziós médiakínálat, nálunk is az ún. sokcsatornás modell vált jellemzővé, ahol a háztartások közszolgálati és általános kereskedelmi csatornák mellett rétegigényeket is kielégítő szakosodott csatornákhöz (pl. film, sport, hír, zene stb.) is hozzájutnak.

A kilencvenes évek dinamikus átalakulásához képest a 2000-es évek első évtizede nyugodtabb időszakot hozott. A piac konszolidálódott és a fogyasztási, bevételi adatokat tekintve egyre nagyobb szerephez jutottak a magyar tulajdonú cégek. Alapvető változást jelentett, hogy a 2000-es évek elejétől a szélessávú hálózat kiépülése és az online tartalomszolgáltatás jelentőségének növekedése – hasonlóan más országokhoz – Magyarországon is átrajzolta a médiatérképet, megkezdődött a nyomtatott sajtó szerepének érezhető visszaesése.

4. ábra

TARIFAÁRON MÉRT REKLÁMKÖLTÉSEK ÉS BECSÜLT NETTÓ ADATOK, 2007–2011 (MFT)

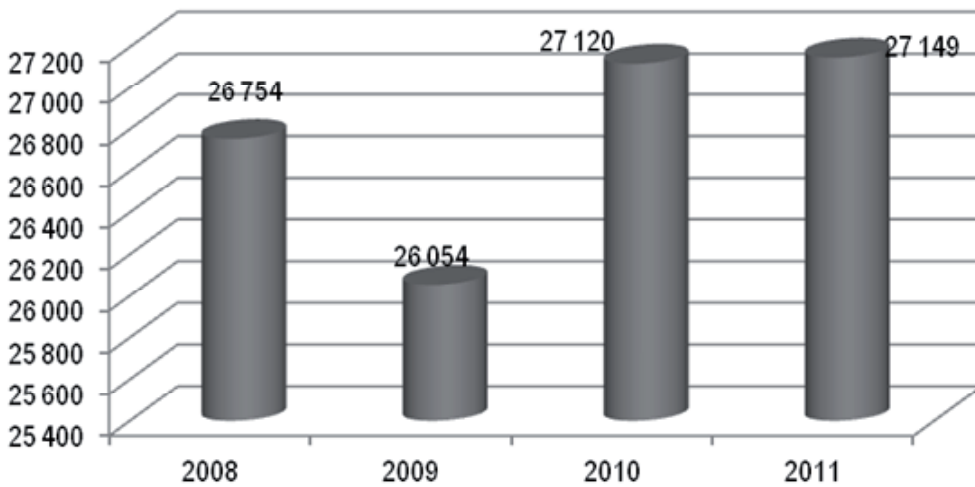


Forrás: Magyar Reklámszövetség adatbázisa alapján saját szerkesztés

A 2008-as válság előtt a bevételek kb. felét alkotta a reklám. Ez 2009-ben radikálisan, 45%-ra csökkent, és 2010-ben is csak kissé regenerálódott – 2011-re ismét 45%-os arány várható. Ennek az arányszámnak két jelentése van: a rossz hír, hogy a hirdetőik gyorsabban és negatívabban reagáltak a válságra, mint a fogyasztók – a jó hír pedig az, hogy a médiafogyasztás és az abból származó fogyasztói (nem business-to-business) bevételi piac stabilabb.

5. ábra

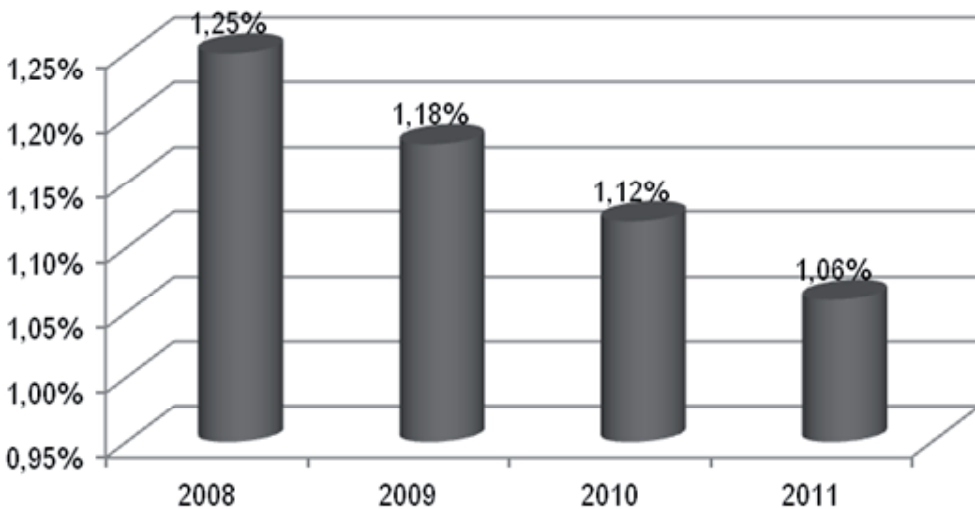
GDP ÉRTEKE (FOLYÓÁRON, MILLIÁRD FT)



Forrás: Központi Statisztikai Hivatal adatbázisa alapján saját szerkesztés

6. ábra

MÉDIAPIAC RÉSZESEDESE A GDP-BŐL (%)

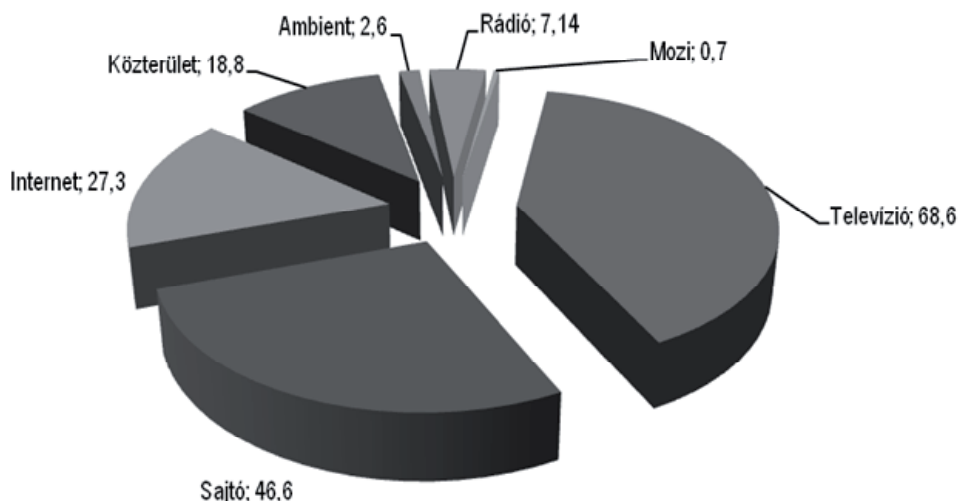


Forrás: Központi Statisztikai Hivatal adatbázisa alapján saját szerkesztés

A médiaipar súlya a GDP-hez képest folyamatosan csökken: míg 2008-ban a GDP-nek 1,25%-a volt a médiaipar (médiaszolgáltatási piac), addig 2010-ben csak 1,12%-a, 2011-re pedig 1,08%-ra csökkent. A gazdasági válság első teljes évében, 2009-ben a nettó reklámköltés nagyságrendileg a 2005-ös szinttel egyezett meg folyóáron, ezzel szemben 2010-ben már a 2005-ös reklámköltések összegét sem éri el reálértéken, 2011-ben pedig még alacsonyabb lett. Sőt, a reklámköltések a GDP-változással sem mutatnak korrelációt 2009 óta, holott „békeidőben” e két grafikon egymásra simul (a háztartások fogyasztásával inkább mutat összefüggést, de azt is alulról követi).

7. ábra

A MÉDIUMTÍPUSOK REKLÁMBEVÉTELEI NETTÓ ÁRON, 2010 MFT

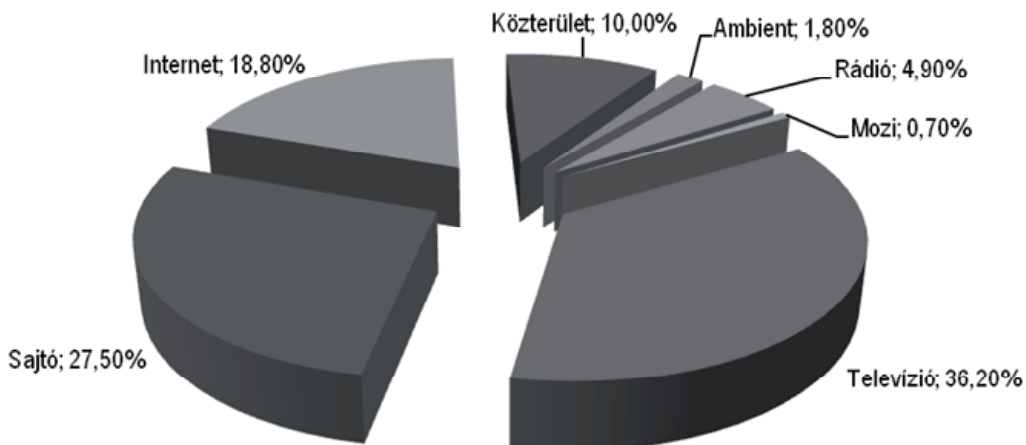


Forrás: Magyar Reklámszövetség adatbázisa alapján saját szerkesztés

A marketingköltségek legnagyobb részét képviselő médiaköltségek tehát jobban megsínylik a válságot, a hirdetők szinte az első pillanattól erőteljesebben reagáltak a válságra, mint ahogyan a makrogazdasági mutatók alapján várható volt. Oka, hogy a reáljövedelmek csökkenése és a különféle különadók erőteljesen érintették a sokat reklámozó termékkategóriákat. A tartós fogyasztási cikkek vásárlásának visszafogása után a lakosságot sújtó állandósuló egzisztenciális nehézségek azonban a napi fogyasztási cikkek piacára is begyűrűztek 2011-re.

8. ábra

HIRDETÉSI BEVÉTELEK MEGOSZLÁSA 2011-BEN



TELJES KÖLTÉS NETTÓ ÁRON: 179,5 milliárd forint

Forrás: Magyar Reklámszövetség adatbázisa alapján saját szerkesztés

A médiamix átalakulása 2011-ben folytatódott. Jó hír, hogy megállni látszik a rádiós piac részesedéscsökkenése, ám a sajtó részesedésnövelése fölötti örömet beárnyékolja, a 2011-es mintavétel nagyobb merítéssel készült, s bázisértéken számolva a csökkenés minden területen megfigyelhető volt. A médiatartalom szempontjából fontos szektorokban jelentős volt a visszaesés 2008 óta, csak az internet esetén volt növekedés. Ha azt nézzük tehát, hogy a magyarországi médiavállalatok mekkora összegből állítják elő a fogyasztókhöz eljutó tartalmakat, akkor azt láthatjuk, hogy az elmúlt években a fontos bevételi forrást jelentő reklámpiac jelentősen szűkült. Ha ehhez azt is hozzávesszük, hogy a gazdasági válság nemcsak a cégek, hanem a háztartások költségét is érintette és a fogyasztók egyre inkább preferálják az ingyenes, illetve olcsón megszerezhető tartalmakat, akkor könnyen levonhatjuk a következtetést, hogy a magyarországi tartalom-előállításra rendelkezésre álló összeg érezhetően csökkent az elmúlt években.

FOGYASZTÓI VÁLTOZÁSOK

Nézzük meg, milyen médiafogyasztási szokásokkal találkozunk. A háztartások 8%-os költése hogyan oszlik meg az egyes médiumok között? A GfK Média 2011. április 6-i dátummal közzétett, a médiahasználat változásáról szóló jelentése alapján az alábbi folyamatok és összefoglaló eredmények figyelhetők meg.

1. táblázat

A MÉDIAHASZNÁLTATBAN TAPASZTALHATÓ VÁLTOZÁSI IRÁNYOK 2005 ÉS 2011 KÖZÖTT

2005	2011
A felnőtt – 15 évesnél idősebb – népesség átlagosan 4,5 újságot olvas	A felnőtt – 15 évesnél idősebb – népesség átlagosan 3,2 újságot olvas.
A 4 évesnél idősebb népesség átlagosan napi 5 óra 1 percet néz tévét.	A 4 évesnél idősebb népesség átlagosan napi 5 óra 27 percet néz tévét.
Egy átlagos felnőtt havonta 7,9 órát internetezik.	Egy átlagos felnőtt havonta 22,9 órát internetezik.
Az internetezők – a lakosság 33%-a – átlagosan havonta 23,8 órát neteznek.	Az internetezők – a lakosság 58%-a – átlagosan havonta 39,5 órát neteznek.

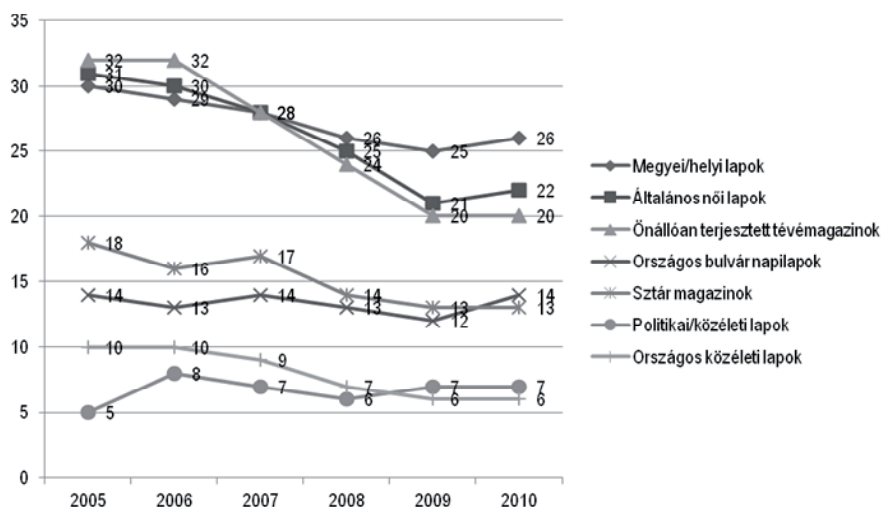
Forrás: GfK Hungária – Ipsos, Nemzeti MédiaAnalízis 2000–2011

A legfontosabb változást a fiatalok körében és az internet robbanásszerű terjedése kapcsán lehet felfedezni. Az ezredfordulót követő első tíz évben tizenhatszorosára növekedett a naponta internetező fiatalok száma. A szélesedő kínálat és az újabb platformok használatának terjedéseként a 15–19 évesek ma már naponta 4,9 órát töltenek el a képernyők előtt. „A teljes médiafogyasztásra szánt idő tovább növekszik és egyre nagyobb szeletet hasít ki a 15–19 évesek mindennapjaiból. A növekedés motorja az internet, amely felváltott több szabadidős és társas tevékenységet is” – olvasható a GfK Hungária 2010. október 26-án kiadott közleményében.

A NYOMTATOTT SAJTÓ

9. ábra

AZ EGYES LAPCSOPORTOK RENDSZERES OLVASÓINAK ARÁNYA



Forrás: GfK Hungária – Ipsos, Nemzeti MédiaAnalízis 2000–2011

Tekintsünk rá először a médiakínálat legnagyobb szegmensére az 5704 fajta terméket kínáló lappiacra. A nyomtatott sajtó végső óráiról szóló rémhírek részben megerősítést, részben cáfolatot nyerne az adatok alapján. A lapok olvasottsági adatai csökkenő tendenciát mutatnak, egyedül a bulvársajtó tud stabil olvasóközönséget maga mögött. Ugyanakkor ez a csökkenés – bár tendenciózus – távolról sem zuhanásszerű, s elsősorban a napilapokra érvényes. Magyarországon még hosszú évekig jelentős szerepet fog betölteni a nyomtatott sajtó mind a tájékozódás, mind a tájékoztatás, mind a reklámköltés területén.

Az átlagosnál többet olvasnak a nők és az idősebbek. A legolvasottabb napilap a Blikk és a Metropol, valamint a Nemzeti Sport, jelentősen visszaesett az elmúlt 3 évben a Népszabadság. A hetilapok piacán évek óta a Story, a Kiskegyed és a Nők Lapja vezeti a mezőnyt, elsősorban a női olvasók magas aránya miatt. A havi megjelenésű lapok közül az egészséggel és az étkezési tanácsokkal foglalkozó lapok a legnépszerűbbek.

A lapok jelentős része tisztán piaci alapon működik, olyan szórakoztató, szakinformációs tartalmakat közöl, amelyek a fogyasztók egy adott köre számára érdekes, és így az őket megcélzó hirdetések számára is vonzó. A lapok kisebbik része az információszerzés egyik legfontosabb csatornájaként működik, a politikai szocializáció fontos eszköze, közéleti kérdésekkel foglalkozik. A lappiac egészének működése valójában a szélesebb értelemben vett politikai, társadalmi környezetet is befolyásolja. A megjelenések számát és a bevételt tekintve meghatározó három, az európai piacon is jelentős szereplőnek számító külföldi szakmai befektető, az Axel Springer, a Ringier és a Sanoma jelenléte. A kisebb hazai és külföldi befektetők szerepe jóval csekélyebb, ugyanakkor az országos napilapok piacán erőteljes a szerepük, köszönhetően a Magyar Nemzet, a Népszava és a Magyar Hírlap hazai tulajdonosi körének.

2. táblázat

A JELENTŐSEBB ORSZÁGOS NAPILAPOK

	Típus	Kiadó	Terjesztett példányszám	Olvasottság
Népszabadság	közéleti/politikai	Népszabadság Zrt.	62 483	222 000
Magyar Nemzet	közéleti/politikai	Nemzet Lap- és Könyvkiadó Kft	44 792	n.a.
Népszava	közéleti/politikai	Népszava Lapkiadó Kft	19 507	n.a.
Magyar Hírlap	közéleti/politikai	Magyar Hírlap Kiadói Kft	10 838	n.a.
Blikk	bulvár	Ringier Kiadó Kft.	175 171	1 043 000
Bors	bulvár	Kurens Press Media	79 889	341 000
Metropol	ingyenes	MTG Metro Gratis Kft.	274 296	623 000
Nemzeti Sport	sport	Ringier Kiadó Kft.	59 424	261 000
Világgazdaság	üzleti	Axel Springer Magyarország Kft.	n.a.	29 000
Napi Gazdaság	üzleti	CEMP	n.a.	32 000

Forrás: <http://www.e-cegjegyzek.hu/index.html>, www.matesz.hu

Figyelmet érdemel, hogy mind a példányszámot, mind az olvasottságot tekintve a négy közéleti/politikai napilap messze elmarad a bulvárlapok, az ingyenes Metropol, sőt még a Nemzeti Sport mögött is. Érdekes lenne megvizsgálni, hogy milyen módon épült le a rendszerváltoztatás óta a négy

lap olvasótáborra. Bizonyosnak tekinthető, hogy sokan az online tartalomfogyasztásra álltak át, másokat a nyilvánvaló politikai befolyás riasztott el. Fontos eleme a médiapiac vizsgálatának, hogy ezek a lapok sokat vesztek a hagyományos közélet befolyásoló szerepükből, jóval kevesebb olvasóhoz jutnak el, mint korábban.

A megyei napilapok piaca relatíve koncentrált. Kétségtelen, hogy egy-egy megyében a példányszám nem túl magas (bár megjegyzendő, hogy a Kisalföld című lap naponta 70 ezer példány körül fogy), de mindegyik kiadó jóval magasabb napi példányszámot ér el, mint az országos közéleti/politikai lapok kiadói. Ezek a piacok nagyon stabilak, az egy megye-egy lap elv érvényesül. A helyi tartalmak piacán sokkal kisebb a verseny, mint az országos piacon.

3. táblázat A MEGYEI NAPILAPOK

Kiadó	Tulajdonos	Megyék	Napi értékesített
Axel Springer Magyarország	Axel Springer	9	165 180
Pannon Lapok Társasága	Westdeutsche Allgemeine Zeitung	4	172 274
Inform	Inform Media GmbH	3	124 571
Lapcom	Daily Mail	2	113 030

Forrás: kiadói honlapok, www.matesz.hu

4. táblázat A LEGNAGYOBB LAPKIADÓ VÁLLALATOK BEVÉTELE ÉS EREDMÉNYE (EZER FT)

Kiadó	Bevétel	Eredmény	Bevétel	Eredmény	Bevétel	Eredmény	Bevétel	Eredmény
	2008		2009		2010		2011	
Axel Springer	10 089 616	1 196 980	8 459 563	844 036	7 936 331	1 485 335	7 417 671	750 919
Axel Springer megyei	10 791 639	592 307	9 420 821	261 198	8 194 712	46 498	7 515 874	8 781
Ringier.	13 819 390	1 576 391	12 787 910	686 165	13 860 391	1 530 590	13 660 107	685 229
Népszabadság	6 591 819	- 561 173	5 330 131	- 1 199 545	4 465 848	- 694 974	3 797 245	- 916 535
Sanoma	22 603 134	1 851 523	18 969 393	- 21 728	17 973 553	814 243	18 226 882	715 356

Forrás: <http://e-beszamolo.kim.gov.hu/>

Érdemes egy pillantást vetni a legnagyobb kiadóvállalatok éves bevételének és üzemi eredményének alakulására is. Az Axel Springer esetén külön sorban jelenik meg a megyei napilapokat és a Világgazdaságot kiadó Axel Springer Magyarország, illetve a magazinokat megjelentető Axel Springer Buda-

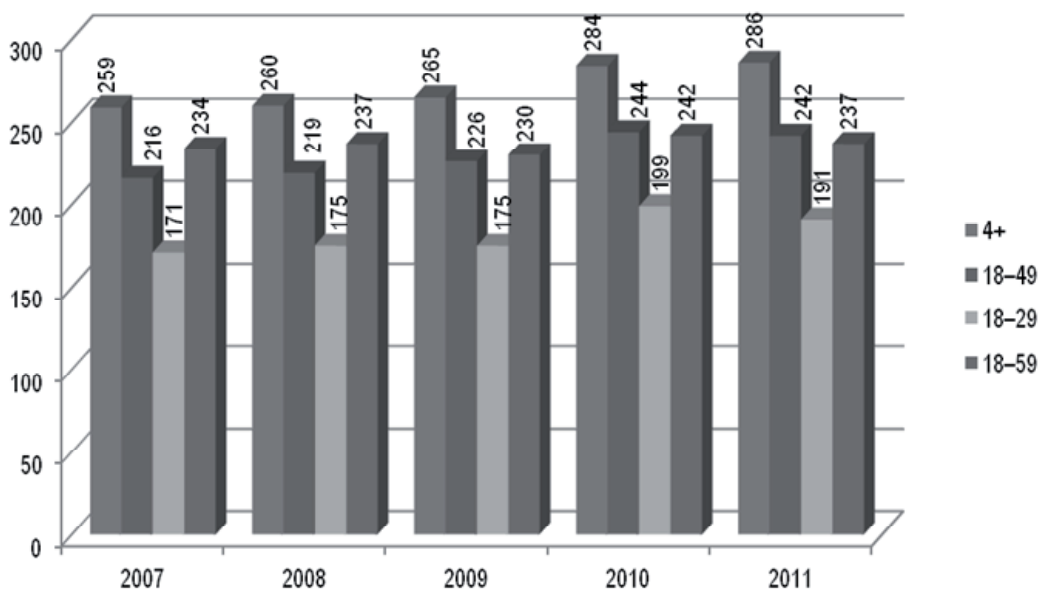
pest. Az adatok jól mutatják, hogy drámai visszaesés következett be 2008 és 2011 között. Egyedül a Ringier tudta szinten tartani a bevételeit, bár a válság kitörésekor volt némi visszaesés, de ezt gyorsan ledolgozta a cég. Amennyiben összeadjuk az öt vizsgált cég árbevételét, az a 2008-as 63,9 milliárd forintról 2011-re 50,6 milliárd forintra csökkent. Ilyen mértékű visszaesést a legnagyobb kiadók túl tudtak élni, de nyilvánvalóan komoly költségcsökkentésre volt szükség és, bár az adatokból ez nem látszódik, de sejthető, hogy a lappiac zsugorodása több kisebb cégre végzetes hatását volt. A vizsgált időszakban jól láthatóan romlott valamennyi cég eredménye. A megyei lapok piacán érdekelt Axel Springer Magyarország Kft. esetében gyakorlatilag eltűnt a nyereség.

Vészes jelzés a Népszabadság folyamatos vesztesége és az a tény, hogy a Sanoma értékesítette a jelentős veszteséget termelő Figyelőt, és ma már csak szórakoztató lapokkal van jelen a piacon. A tapasztalatok azt mutatják, hogy szűkül, és továbbra is szűkülni fog a közéleti lapok sokszínűsége. Ezért tehát ebben a piaci környezetben nagy jelentősége lehet annak, hogy a médiaszabályozás miként avatkozik be a piaci folyamatokba. Biztosnak látszik, hogy további összevonásokra lesz szükség, ám több kiadótól hallani, hogy a felvásárlások, összeolvadások a várható hatósági elutasítás miatt el sem indulnak. A piac nem reagálhat hisztérikusan, de a Ringier-Axel Springer fúziót a piaci folyamatok figyelmen kívül hagyásával elutasító szakhatósági döntés – mely nyugodtan tekinthető önkényesnek is – rámutat arra, hogy az ilyen magatartás nem szolgálja a sokszínű tájékozódást támogató médiapolitikát. Nagy kérdés tehát, hogy mi történik az elkövetkező években azon a lappiacon, amelynek bevétele, fogyasztási mutatói csökkennek, legnagyobb hirdetői (pl. pénzügyi szektor, távközlés) láthatóan tartósan rossz kilátások elé néznek, új befektetőt vonzani aligha tud és a jelenlegi szereplői a szabályozási környezetből adódóan nem tudják megelégní az üzleti logika által diktált lépéseket. Hajózni muszáj, de fennmaradni a tenger felszínén nem kötelező! Ilyen helyzetekben válik döntővé, hogy miképpen alakul az ország médiaszabályozása, milyen lépéseket tud vagy akar tenni egy kormányzat a tájékozódás-tájékoztató egyik nélkülözhetetlen elemének megsegítésében.

TELEVÍZIÓ

Kétségtelenül a televízió a legnépszerűbb médiafogyasztási forma Magyarországon. Világméretben is vezető helyet töltünk be a televíziózással töltött napi időtartam tekintetében. A magyar nyelven elérhető csatornák száma 100 körül mozog (folyamatosan zárnak be és indulnak csatornák). Az országos kereskedelmi csatornák megjelenésével a közszolgálati televíziózás 1998 elejére valójában összeomlott, és pozícióját azóta sem tudta visszaszerezni. A közszolgálati televíziózás intézményrendszerének 2010 végi átalakításának eredményeképpen minden eddiginél nagyobb összegből gazdálkodhat az MTVA, ám érdemben ez sem tudott változtatni a helyzeten. A négy csatorna (M1, M2, Duna, Duna World) együttes közönségaránya csak 14,5 százalék volt 2012 második negyedében.

TELEVÍZIÓNÉZÉssel TÖLTÖTT NAPI IDŐTARTAM ÉVES SZINTEN PERCBEN, 2007–2011



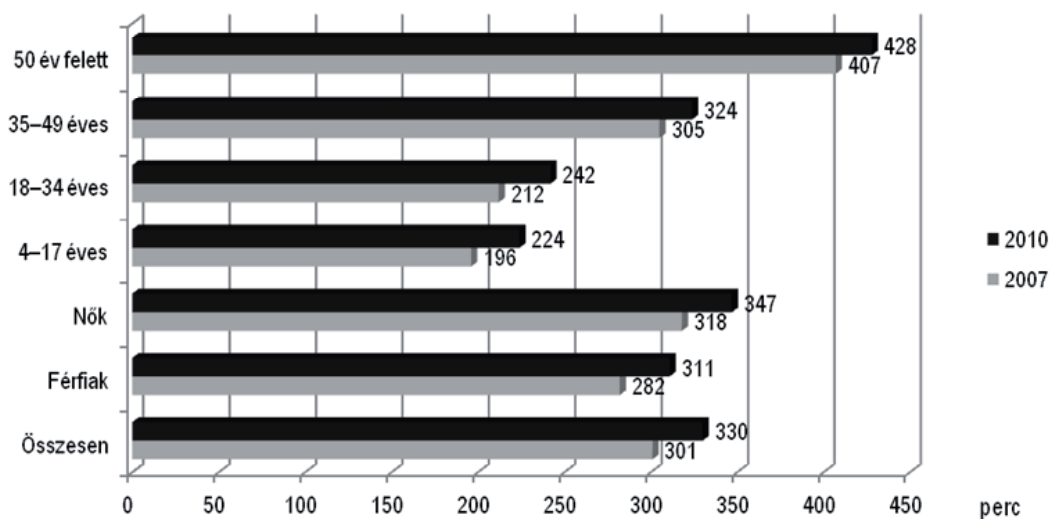
10. ábra

Forrás: Nielsen Közönségmérés adatai alapján saját szerkesztés

A két országos kereskedelmi televízió jelentős nézőszámot szerzett 1997-ben, és ezzel összefüggésben a reklámpiacon is megvetette a lábát. Különösen erős volt a két csatorna pozíciója addig, amíg az analóg földfelszíni vétel volt az uralkodó műsorvételi technológia és így a háztartások jelentős része csak három csatornához jutott hozzá (az RTL Klubon és a TV2-n kívül az MTV-hez). Ma már a kábeles, műholdas és IPTV technológia és a sokcsatornás televíziós modell nehezíti helyzetüket, a nézők egyre nagyobb számban pártolnak át a kisebb csatornákhöz. A két országos csatorna előnye, ha nem is tűnt el, de csökkent.

Fontos felfedeznünk, hogy a teljes lakosságra vonatkoztatott adat folyamatos emelkedése mellett a gazdasági válság erőteljes ugrást eredményezett. Ez részben a családok pénzügyi lehetőségeinek beszűkülésével (láttuk már a családi költségvetés összetételében is ennek jeleit), másrészt a kínálati oldal mennyiségi és belső rétegzettségi növekedésével magyarázható.

A TELEVÍZIÓZÁSRA FORDÍTOTT IDŐ ELOSZLÁSA



11. ábra

Forrás: Nielsen Közönségmérés adatai alapján saját szerkesztés

Az RTL Klub és a TV2 együttes közönségaránya 2000-ben érte el a csúcspontját, ekkor a két csatorna összesen 67,3 százalékkal részesedett a nézési időből a teljes népesség körében. Azóta folyamatos a csökkenés, 2011-ben már csak 38,8 százalék volt az összesített közönségaránya. A gazdasági válság nagyon érzékenyen érintette a televíziós piac két piacvezető cégét.

5. táblázat

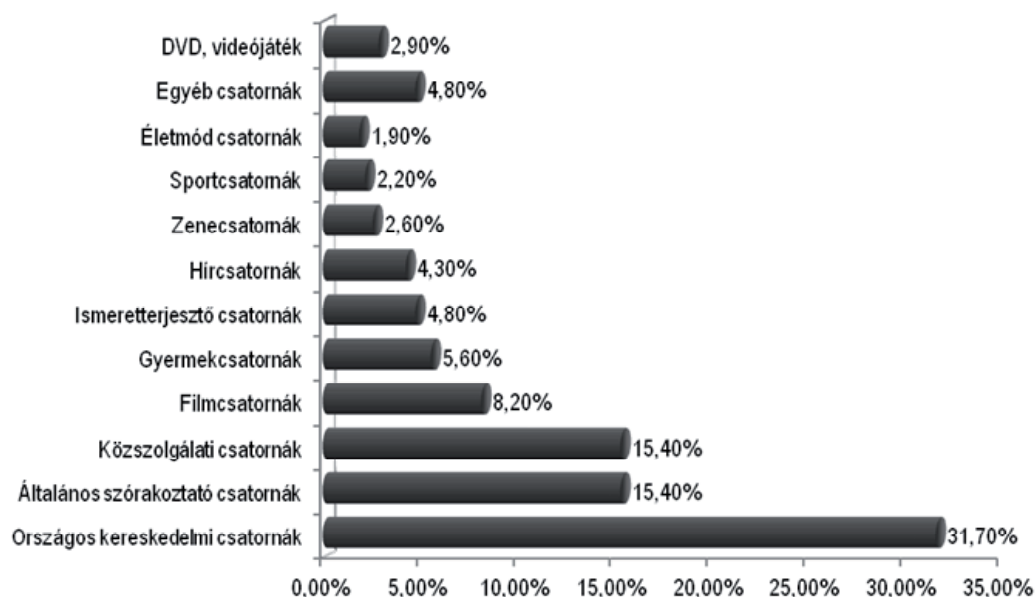
A KÉT ORSZÁGOS KERESKEDELMI TELEVÍZIÓS MŰSORSZOLGÁLTATÓ BEVÉTELE ÉS EREDMÉNYE (EZER FT)

Csatorna	Bevétel	Eredmény	Bevétel	Eredmény	Bevétel	Eredmény	Bevétel	Eredmény
	2008		2009		2010		2011	
RTL-Klub	36 692 725	5 101 754	29 441 888	3 512 600	29 106 570	3 439 533	29 205 112	2 255 672
TV 2	26 084 213	3 113 754	21 416 624	637 564	19 003 049	-2 184 301	16 264 845	-7 910 385

Forrás: <http://e-beszamolo.kim.gov.hu/>

Látható az adatokból, hogy az RTL Klub, illetve a mögötte álló Magyar RTL Televízió Zrt. sokkal sikeresebb, mint a TV2-t üzemeltető MTM-SBS Televízió Zrt. Különösen a válság kitörése után vált nyilvánvalóvá a két műsorszolgáltató közötti különbség.

CSATORNATÍPUSOK KÖZÖNSÉGARÁNYA A TELJES NÉPESSÉG KÖRÉBEN



12. ábra

Forrás: Nielsen Közönségmérés adatai alapján saját szerkesztés

A Magyar RTL Televízió Zrt. mögött a német RTL csoport áll, míg az MTM-SBS Televízió Zrt. tulajdonosa a szintén német ProSiebenSat.1. Mindkét műsorszolgáltató terjeszkedik, részben összeolvadással, részben új csatornák indításával. A Magyar RTL és az IKO vállalkozáscsoport 2012-ben engedélyezett fúziójával az RTL-hez került összesen hét csatorna (Cool Tv, Sorozat+, Reflektor TV, Prizma TV, Film+, Film+2, Muzsika Tv). Az MTM-SBS a TV2 mellett két csatornát indított el az elmúlt években (FEM3, PRO4). Érdekes, hogy egy harmadik nagy európai televíziós műsorszolgáltató, a Viasat-csoport is jelen van Magyarországon, összesen öt csatornával (Viasat3, Viasat6, Viasat History, Viasat Explorer, Viasat Nature).

A Magyarországon elérhető fontosabb magyar nyelvű csatornák közül 23 van magyar gazdasági társaság, 42 pedig külföldi szervezet tulajdonában. Ennek azért van különös jelentősége, mert a magyar médiaszabályozás számára az utóbbiak gyakorlatilag elérhetetlenek. A külföldön bejegyzett csatornák magas aránya gyakorlatilag azt eredményezi, hogy a magyarországi szabályozás diszkriminatív: míg az egyik csatorna fölött alig van médiajogi, médiahatósági kontroll, addig a másikon ugyanazért a tartalomért komoly bírságokat szabhat ki a Médiatanács. A fentiekben említett csatornák közül természetesen magyarországi bejegyzésűek a közszolgálati televíziók, illetve az analóg földfelszíni frekvencia használata miatt az RTL Klub és a TV2 is magyar fennhatóság alatt működik. Azonban az MTM-SBS, az RTL, a Viasat és a Chello mindegyike kihasználja a külföldi székhelyen való működés biztonságát. Mintha a műsorszolgáltatók gúnyos játékot játszanának a hatósággal és a szabályozási szempontból kevésbé szenzitív csatornákat hagynák itthon. Az MTM-SBS a kábeles-műholdas csatornái esetében, illetve a Viasat külföldi székhellyel működik. Az RTL-csoport szinte minden csatornája luxemburgi bejegyzésű, kivéve értelemszerűen az RTL Klubot és vicces módon a Muzsika TV-t. Ez utóbbi esetben aránylag alacsonynak ítélték a menedzsment a bírság veszélyét és talán nem tartotta fontosnak,

hogy kimenekítse az országból, míg a sokkal inkább közönségvonzó tartalmakat kínáló csatornák (pl. Cool TV, Film+) elérhetetlenek a magyar hatóság számára. Hasonló képlet figyelhető meg a Chello esetében: a tartalomszabályozási szempontból kényes gyerekcsatorna, a Minimax külföldön van bejegyezve, míg a kevésbé „rizikós” adók, pl. a Spektrum TV vagy TV Paprika magyarországi székhellyel rendelkeznek.

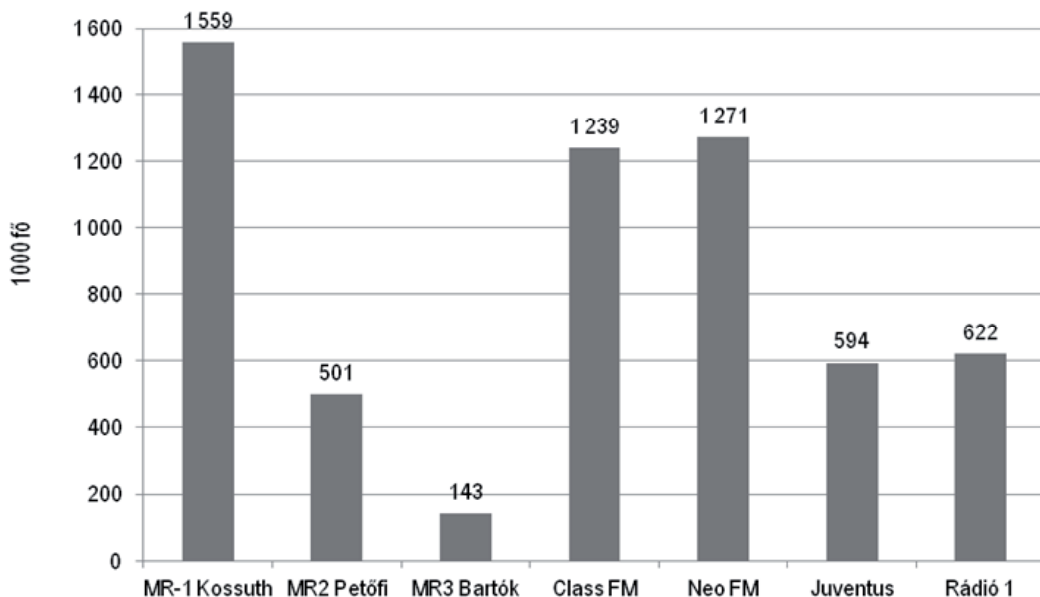
Jól jellemzi a helyzetet, hogy az ősszel induló RTL II és SuperTV2 csatornákat sem Magyarországon jegyeztetik be a tulajdonosok. Egyáltalán nem lenne meglepő, ha a két országos kereskedelmi televízióból idővel átköltöznének a bírságolási szempontból kockázatos műsorok az új csatornára.

Az a furcsa helyzet állt tehát elő, hogy a Médiatechnika a magyarországi csatornák aránylag kis hányadára tud csak befolyást gyakorolni, így a néző, miközben a távkapcsolóval szörfözik a televízióján, ide-oda vált a szigorú tartalomszabályozás alatt álló, illetve a kvázi hatósági felügyelet nélkül működő csatornák között. Ráadásul a Médiatechnika leginkább olyan csatornákat ér el, ahol a bírságolás lehetősége és szerepe aránylag csekély, míg kontroll nélkül működnek filmeket, valóságshow-kat, szórakoztató műsorokat sugárzó adók. A csatornák külföldi székhelyre „menekülése” nem most kezdődött, és főleg nem hozható összefüggésbe a jelenlegi médiatörvénnyel, a folyamat kezdete egyértelműen az ORTT időszakához köthető. Tény azonban, hogy a jelenlegi mediaszabályozási környezet semmiféle ösztönzést nem jelent, hogy ezek a csatornák „hazatelepüljenek”, így a piac furcsa kettősségében nem várható érdemi változás.

RÁDIÓK

A rádióknak mint médiumnak piaci súlya nem igazán jelentős, de mégis sokan hallgatják és a frekvenciapályáztatás elmúlt évekbeli botrányai miatt fokozott figyelem fordult felé.

RÁDIÓK ÁTLAGOS NAPI ELÉRÉSE, 2011 JANUÁR



13. ábra

Forrás: GfK Hungária adatai alapján saját szerkesztés

Az ORTT 2009-ben pályázatot írt ki a két országos rádiós frekvenciára, melyet két új pályázó, a Class FM és a Neo FM nyert meg. A döntés a magyar médiaszabályozás eddigi legnagyobb botrányát okozta, a lapok nyíltan cikkeztek a győztes pályázók pártpolitikai kötődéséről, illetve a pályázatban benyújtott üzleti terv nyilvánvaló tarthatatlanságáról.

2012 júniusára a Neo FM nem tudta fizetni korábban vállalt kötelezettségeit, hatalmas tartozást halmozott fel. A működés gazdasági összeomlása azonban csak az egyik pályázóra, a Szocialista Párt-hoz közel álló Neo FM-re volt igaz, a Class FM folyamatosan tudta fizetni az előírt frekvenciahasználati díjat. Ne hallgassunk az összeesküvés-elméletek terjesztőire, s hagyjuk figyelmen kívül, hogy a Class FM tulajdonosa a FIDESZ-hez közelálló üzletember, Nyerges Zsolt. Nézzük a tényeket. Úgy tűnik a hatóság csökkentette a két pályázó médiaszolgáltatási díját, amivel különösen a Class FM járt jól. A kormánypárthoz közelállónak tartott Class FM jelentős mértékben részesült eddigiekben is az állami hirdetésekben. A tavalyi év adatai szerint a Class FM-ben 16 központi állami intézmény, illetve 100 százalékos tulajdonú állami cég reklámozott. Köztük volt a Miniszterelnökség, a Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium, a fejlesztési tárca, de még a paksi atomerőmű és az Agrármarketing Centrum is. A legnagyobb állami reklámozó, a Szerencsejáték Zrt. rádiós reklámkiadásainak 82 százalékát, 580 millió forintot költött tavaly ennél a rádiónál. 2011-ben a Neo FM-en 6 ilyen állami intézmény reklámozott, 2012-ben pedig egy sem. A Class FM-en 2012-ben eddig már 8 állami intézmény és vállalat jelent meg. Úgy tűnik, hogy a Class FM képes teljesíteni a korábban vállalt kötelezettségeit és ez utólag sokak számára legitimálhatja magát a pályázatot is, valójában a kötelezettségeket azóta módosították, ráadásul az állam nagyban segíti is a rádiót a megfelelő bevételek elérésében. Szó nincs tehát arról, hogy piaci működésből finanszírozni lehetne a nyertes pályázók által vállalt kötelezettségeket. Érdemes elidőzni egy kicsit a rádiók bevételeit és eredményeit tartalmazó táblázat adatai tanulmányozásával is.

6. táblázat

A LEGNAGYOBB RÁDIÓS MŰSORSZOLGÁLTATÓK BEVÉTELEI (EZER FT)

Rádió- adó	Bevétel	Ered- mény	Bevétel	Ered- mény	Bevétel	Ered- mény	Bevétel	Ered- mény
	2008		2009		2010		2011	
Class FM	–	–	90 030	- 257 640	2 434 154	225 188	2 333 232	178 630
Neo FM	–	–	73 971	- 74 444	1 143 574	- 694 427	641 049	- 1 209 309
Info	678 055	- 47 998	669 216	- 60 785	579 687	- 34 799	337 045	- 108 252
Klub	876 170	- 39 800	656 734	- 177 917	447 536	- 198 824	198 940	- 115 762

Forrás: <http://e-beszamolo.kim.gov.hu/>

A rádiós piacon a gazdasági válság nem okozott durva változásokat. Összehasonlítva a lappiac vagy még inkább a televíziós piac adataival megállapítható, hogy a rádiós piac 2008-ban, a válság kezdetekor sem termelt nagy nyereséget. A rádiók komoly nehézségekkel küzdenek, alacsonyok a bevételeik, csökken a jövedelmezőségük. Ugyanakkor a médiaszabályozás sem segíti a nehézségeik

leküzdését, a helyi frekvenciák pályáztatása lassan halad, és emiatt sok rádió ideiglenes engedéllyel működik, lehetlenné téve egy távlatos terv elkészítését. Még az üzleti világban is nevétségre adott okot továbbá, hogy a 2012. július végén egy bírósági döntés sajátos értelmezése nyomán a Média-tanács érvénytelenített minden elbírálás alatt lévő budapesti pályázatra beérkezett ajánlatot. Ezzel teljességgel instabil helyzet alakul ki a piacon. A rádiós piac működése ma nem az üzleti tervezésről, piaci viszonyokról, hosszú távú stratégiáról, hanem ad hoc törvénymódosításokról, perekről és eltitkolt médiaszolgáltatási szerződésekről szól. Mindezek alapján aligha remélhető, hogy a magyarországi rádiós piac számára az elkövetkező években elérkezik a rég várt fellendülés.

ONLINE MÉDIA

Az internet az elmúlt két évtizedben az emberi kommunikáció, a világméretű információcsere, a kommunikációs akciók és szituációk szinte nélkülözhetetlen szereplője lett. Ellentétben az összes más médiummal az internet a kommunikációban interaktivitást biztosít az abban részt vevők számára, de egyben maga is résztvevőjévé válik a kommunikációs tartalmak interpretációjának.

Az online piac eddig egy olyan fejlődési útemre állt be, amely hosszútávon nem tartható, ez a növekedés óhatatlanul lelassul. Az internetes piacon sokkal több szereplő osztozik a bevételeken, mint bármely más médium esetében, ráadásul a hirdetésre fordított összegek jelentős része ma már nem magyarországi cégeknél jelenik meg (Facebook, Youtube). Ez a reklámköltés a tartalomipar számára közvetlenül nem termel bevételt. A hagyományos média kétoldalú piac jellege (tehát hogy a médiafogyasztóktól és a hirdetési szektorból is származik bevétel), itt alapvetően nem érvényesül, a fogyasztók nem fizetnek a tartalomért.

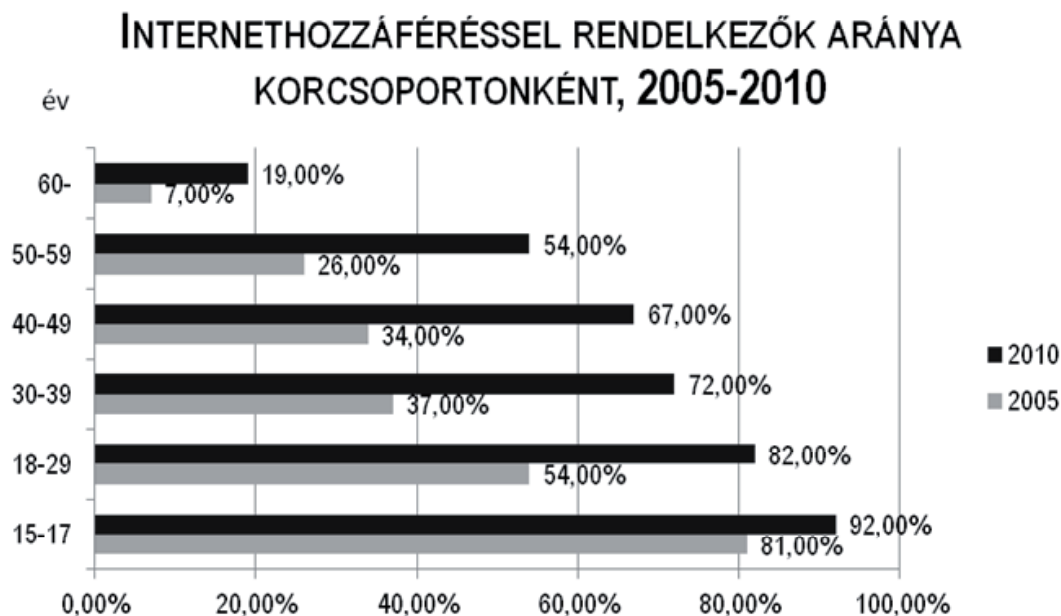
Érdeemes néhány 2011-es számadattal alátámasztani az internet szerepének folyamatos erősödését:³

- Az internetet használók száma 2012-ben túllépte az egymilliárd főt, egy év alatt 14%-kal, azaz közel 300 millió fővel emelkedett az internethez hozzáférők száma.
- 2010-ben 255 millió weboldalt tartottak nyilván a világban, s csak a 2010-es évben 21,4 millió új weboldal született.
- Az elküldött e-mailek száma 2010-ben 107 trillió darab, ám ennek 89,1%-a kéretlen levélreklám (spam) volt. Naponta átlagosan 294 milliárd e-mail keletkezett a világban, melyet 1,88 milliárd ember fogalmazott meg. Csak egy év alatt 480 millió fővel nőtt az e-mailben kommunikálók száma.
- Különösen mozgalmas volt a közösségi médiumok világa. A Facebook tagok száma átlépte a 600 millió főt, havonta ők 30 milliárd darab információt töltek fel átlagosan a közösségi oldalra, s ezen belül havonta több mint 3 milliárd a fotók száma. Naponta 20 millió alkalmazást telepítettek a Facebookon. 2 milliárd videót néztek meg az év során a Facebook-tagok, és további 20 millió videó került fel az oldalakra minden hónapban.
- 2010-ben 100 millióval nőtt a Twitter felhasználóinak száma, átlépte a 200 milliót összességében. A legnézettebb oldalnak Lady Gaga oldala bizonyult 7,7 millió kattintással.
- 152 millió blogot tartottak nyilván 2010 decemberében a világhálón.
- A Flickr oldalán több mint 5 milliárd kép található, percenként átlagosan újabb 3000 kerül fel rá.
- A YouTube naponta 2 milliárd érdeklődőt szolgált ki, minden percben 35 órányi újabb videó anyag került fel rá.

³ Forrás: <http://royal.pingdom.com>

Ebből az őrült iramú fejlődésből Magyarország is kivette részét. A tiniket el se lehet csalogatni az internet elől, a fiatal felnőttek a buszmegállóban is a mobiljukat nyomkodják, a középkorúak többsége otthon leül a gép elé. A magyar internet-penetráció 2012-re elérte a 66 százalékot, azaz három magyarból kettő már használja az internetet. 2,1 millió vezetékcsatlakozású internet-előfizetés, 2,3 millió mobilinternet-előfizetés létezik, és ezen utóbbiak közül 1,8 milliót használtak is a tulajdonosaik. Az átlagos felhasználó havi egy gigabájt adatot forgalmaz.

14. ábra



Forrás: A Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján saját szerkesztés

Az NRC piackutató 2011-es adatai szerint a 15–24 évesek közel kilencven százaléka használja legalább havonta az internetet, a 25–34 éveseknek pedig majdnem nyolcvan százaléka rendszeres internetező. A kétharmados arány még a középkorúaknál is megfigyelhető, az ötven évnél idősebbeknek azonban csak az egyharmadát sikerült netre csábítani egyelőre.

Az online tartalomszolgáltatás két vezető portálja az Index és az Origo. Mind a közéletben betöltött hagyományos szerepük, mind pedig egzakt gazdasági mutatói megkérdőjelezhetetlenek. A cégek árbevételének alakulása annyiban tanulságos, hogy eloszlathatja a tévhitet, mely szerint az internetes felületek értékesítésében. A helyzet ennél sokkal rosszabb, az adatokból jól látszódik, hogy a közéleti tartalmakat, híreket szállító két legnagyobb portálnál is szükség lehet, szükség van a költségek racionalizálására. Fontos megjegyezni, hogy az Origo Zrt. számaiban a portál mellett két tévécsatorna, a Life Network és az Ozone Network is megjelenik.

7. táblázat

A KÉT LEGNAGYOBB ONLINE TARTALOMSZOLGÁLTATÓ BEVÉTELE ÉS EREDMÉNYE (EZER FT)

Portál	Bevétel	Eredmény	Bevétel	Eredmény	Bevétel	Eredmény	Bevétel	Eredmény
	2008		2009		2010		2011	
Origo	4 494 361	- 965 880	3 735 081	- 1 493 107	4 432 653	- 1 506 072	4 034 446	- 1 384 760
Index	2 137 952	226 833	2 474 362	- 55 794	2 781 533	326 920	2 310 165	- 40 063

Forrás: <http://e-beszamolo.kim.gov.hu/>

Az elmúlt években a hagyományos, portálszerű tartalomszolgáltatások fejlődése messze elmaradt a közösségi média növekedésétől. A nap mint nap megjelenő új fejlesztések és ötletek azonban a közösségi média sikertörténetét is veszélyeztetik. Kétségtelen azonban jelenlegi meghatározó szerepe. A kép azonban ezen a területen is roppant eklektikus különösen, ha a médiumok internetes jelenlétét vizsgáljuk.

2011 végén 748 tévécsatornából 90-nek (ez az összes csatorna 12%-a), 242 rádióból 30-nak (ez az összes adó 12%-a), 5704 sajtótermékből 2109-nek (ez az összes lap 37%-a), 160 moziból 49-nek (ez az összes mozi 31%-a) nincs saját márkanevhez kapcsolódó weboldala (nem Facebook-oldalról van szó), vagy legalábbis nem található meg gondos keresgélés alapján sem. Ez 33%-ot jelent átlagosan, és látható, hogy az elektronikus médiumoknál, azaz a tévé és rádió esetében sokkal magasabb a digitális jelenlét foka, mint a sajtótermékeknél vagy a mozik esetében.

Megismerve a nyomtatott sajtó válságos állapotát érthetetlen, hogy miért nincs az offline médiumok jelentős részének online reprezentációja? Egyáltalán: kell-e, hogy legyen egy offline médiamárkanak weboldala (nem Facebook-oldal, hanem saját márkanevet tartalmazó önálló domain alatt működő tartalom)? Szükségük van-e arra például a városi tévéknek, a Szóbeszéd Rádióknak, a Vallástudományi Szemlének, a Szabad vasutas című lapnak, a mosonmagyaróvári Fehér Ló mozinak és társaiknak legyen márka-weboldala?

Minden kutatás azt mutatja, hogy a gazdasági élet egyik motorja az internet, a digitalizáció. Arról nem is beszélve, hogy a médiumok elvileg azért vannak, hogy tartalmat szolgáltatassanak, üzeneteket juttassanak el bizonyos célcsoportoknak (szórakoztatót, vallásit, szakmait vagy hobbi témájút), tehát az internet mint kommunikációs forma nem kellene, hogy idegen legyen. Az interneten való megjelenés, mint evidens lehetőség, 2012-ben Magyarországon mégsem evidens egy médium számára.

De ne várjunk sokat – elégedjünk meg annyival, hogy egy médium legalább alapvető információkat megoszt magáról, pl. hogy hol lehet beszerezni az offline felületen megjelenő tartalmat, esetleg közzétesz egy médiaajánlatot arra az esetre, hátha valaki hirdetni szeretne nála. Vagy esetleg csak felvenné a kapcsolatot. Vagy odaadná az adója 1%-át. Vagy ajándékba adná az illető egy másiknak az adott médiumot, de nem tudja, hogyan.

HOGYAN TOVÁBB?

Amint az adatokból felmérhető, a médiaiparban a pusztán tartalomszolgáltatás egyre veszteségesebb, kivéve persze a szórakoztatásra teremtett nagy kereskedelmi televíziókat. Joggal merül fel a kérdés, meddig finanszírozhatóak ezek a veszteségek, mi várható a piacon?

A normális termelő és szolgáltató szektorban a tartós veszteségek törvényszerűen a cég felszámolásához vezetnek. A médiapiacra azonban ez egyelőre kevésbé jellemző. 2011-ben a korábban működő, médiavállalatnak tekinthető cégeknek alig több mint 2%-a (40 cég) szűnt meg, alakult át, vagy olvadt be más cégbe. Természetesen mindig vannak nagy visszhangot kiváltó, ismertebb szervezetek, melyeknek megszűnése közismertté válik, de ezek csak eseti példák. A médiaiparban sokkal csekélyebb a veszteséges tevékenység megszüntetése, a vállalkozás felszámolása, mint a gazdaság más ágazataiban. Okát nem pusztán a reménykedés örökös átmításában lehet megtalálni, hanem a már előbbiekben említett nyomásgyakorlási lehetőségek megtartásában. Egy médium még veszteséges működése esetén is belépési lehetőséget biztosít tulajdonosa számára a politikai-üzleti élet színpadára, manipulálhat a háttérben, befolyást szerezhet és kínálhat. A hatalom érzetével csábít, sőt a médiumokat körülölelő karrieristák és törleszkedők által nem csak csábít, hanem biztosítja is azt.

Megoldás lehetne a veszteséges médiumok szüneteltetése. A ritkábban történő megjelentetés, az élő műsoridő csökkentése, a konzervműsorok arányának növelése, a friss és költséges információ-előállítás arányának mérséklése. 2011. I. negyedéves adatai szerint azonban a médiumok száma egyáltalán nem csökkent, hanem átlagosan 4%-kal nőtt. Kivételt képeznek ez alól a rádiók, ahol 14%-kal kevesebb csatorna működött 2011 első negyedévében, mint a megelőző év végén. Itt is figyelembe kell venni a médiaszektor specialitását. Amennyiben valaki vagy valami akár csak időlegesen is eltűnik a lapból, a képernyőről, a mikrofon mögül, az már elbukottnak számít, s rövid időn belül a feledés homályába vész, illetve villámgyorsan helyébe lép valaki vagy valami más.

A médiavállalatok közötti felvásárlások, egybeolvadások segíthetnek átmenetileg az évek óta halmozódó veszteségek eltüntetésében – különösen a magyar tulajdonú vállalkozások esetére igaz ez a megoldás –, ám ebben egyrészt kölcsönös indíttatás és bizalom lenne szükséges a médiavállalatok között, s ez nem jellemző ebben a szektorban, másrészt a médiatulajdonosok körömszakadtáig ragaszkodnak megszerzett pozíciójukhoz, akár erőn felül vállalva is.

Ennek azért van különös jelentősége, mert a médiatartalmak minőségére vonatkozó negatív jelzők gyakran felmerülnek ugyan a közbeszédben (pl. „szennylapok”, „bulvárcsatornák”, „pártajtó”), de sem tudományos elemzésekben, sem közéleti vitákban nincs nyoma a tartalomminőség és a tartalomfinanszírozás összefüggésének. Könnyű belátni, hogy ha tartósan csökken a médiaipar bevétele, akkor nincs más út, mint a költségsökkentés és ez hatással van a tartalomgyártásra fordított összegekre. Ez a szórakoztató tartalmak esetében is zavaró lehet (pl. sikerfilmek helyett harmadvonalbeli filmek vetítése, nagy költségvetésű televíziós show-k helyett olcsó tévéműsorok gyártása), de a hír- és közéleti tartalmak esetében katasztrofális következménnyel járhat. A minőségi újságírás és a rendkívül költséges tényfeltárás helyett előtérbe kerül a hírügynökségektől vagy más médiumoktól átvett hírek átdolgozása, illetve a pártok vagy politikusok közleményeinek megjelentetése, mint ahogy nem véletlen az olcsón előállítható és sokak által kedvelt vélemény-újságírás térhódítása sem. A médiafogyasztó kevésbé érzékeny arra, hogy ki és miért finanszírozza meg azt a tartalmat, amiről ő a közügyekről tájékozódik és milyen olyan tartalmak lehetnének, amelyek előállításában senki nem érdekelt, így meg sem születnek.

Nos, talán ezért van az, hogy a médiavállalatok esetében inkább a szakmai profilbővítés, illetve sok esetben a médiától teljesen eltérő tevékenység felvétele a jellemző. Sok lapkiadó szélesíti tevékenységét nyomtatással, terjesztési próbálkozással, a médiumok többsége saját kézbe veszi a hirdetésszervezést, önálló előállításához fejlesztenek infrastruktúrát. Magyarországon még nagyon távolinak látszik az az átgondolt üzleti megoldás, amit a Newsweek vállalt: 2012 decemberétől megszünteti a nyomtatott verzió kiadását, s csak internetes felületen jelenik meg.

A veszteségek, a megszorítások és a tulajdonosok lépései hígabb tartalmat, pontatlanságokat, monolit struktúra kialakítását eredményezheti. A tehetség és a precizitás elhagyja a szakmát, a bővli és a bulvár uralkodik el a tartalmakban, s végső soron a tartalomszolgáltatás elveszíti hagyományos szerepét, nem a tájékoztatást, tájékozódást, nem a nevelést és a közélet szocializációs színterét, hanem pusztán a szórakoztatást, az olcsó commedia dell'arte színpadául szolgál. Az üzlet megmarad, a bevételek tovább nőhetnek egyes területeken, ám a tartalom elsüllyed a médiavilág háborgó tengerén. Én ezt tartom

a média igazi dilemmájának és a szabályozás megoldandó gondjának, nem pedig a jogszabályok és szabályzók állandó módosítását, a politikai érdekek viszálykodását.

Felhasznált irodalom

Gfk. Hungary adatsorai

Ipsos Média-, Reklám-, Piac- és Véleménykutató Zrt. adatsorai

Közgazgatási és Igazságügyi Minisztérium Céginformációs Szolgálat adatai

Központi Statisztikai Hivatal adatsorai

Magyar Reklámszövetség adatsorai

Magyar Terjesztés-ellenőrző Szövetség adatai

Mérték Médiaelemző Műhely: *Közéleti tartalom az új médiatörvény előtt és után.* <http://mertek.eu/jelentesek/kozeleti-tartalom-az-uj-mediatorveny-elott-es-utan>. Letöltés ideje: 2012. szeptember 5.

Mérték Médiaelemző Műhely: *Válságtünetek – mi történik a magyar médiapiacon?* http://mertek.eu/sites/default/files/reports/mediapiac2012_0.pdf. Letöltés ideje: 2012. szeptember 5.

Mrs. White Media Consulting Kft. adatsorai, jelentései

Mrs. White Media Consulting Kft.: *Magyarországi médiapiaci körkép 2011.* 2012. április.

Nielsen Piackutató adatsorai

Réger Béla¹

A MULTINACIONÁLIS VIRTUÁLIS KOMPLEX VÁLLALKOZÁSMENEDZSMENT OKTATÁSI PROGRAM²

A Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége egyik felmérése szerint a 19–35 éves korosztályt vizsgálva mintegy 92 ezer vállalkozás található. Ez nagyon szépen hangzó statisztikai adat, de ha figyelembe vesszük, hogy ez az adott populációnak csak a 4%-a, akkor már nem lehetünk olyan büszkék erre az eredményre. Ebből következik, hogy a fiatal korosztály 96%-a nem mer vállalkozni napjainkban. A tanulmány³ megállapítja, hogy az egyik alapvető ok az olyan típusú gyakorlati képzések hiánya, amelyek felkészíthetnének ilyen kihívásokra. A további okok között megemlíti a tőkehiányt és a pszichés gátakat, amelyek az ismeretlentől való bizalmatlanságból fakadnak. Kérdés, hogy mi, az Általános Vállalkozási Főiskola (ÁVF) oktatói mit tehetünk a hallgatóink érdekében, azért, hogy bátrabban merjenek belevágni egy saját vállalkozásba.

A 2012. év fordulatot jelentett ezen a területen. Az Erasmus-program keretében öt ország (Horvátország, Lengyelország, Magyarország, Olaszország, Portugália) egy-egy egyeteme és főiskolája elhatározta, hogy az Európai Unió pályázati lehetőségét kihasználva nemzetközi nyári egyetemet szervezett „Virtuális vállalkozásmenedzsment” témában angol nyelven. A nemzetközi program egy 90 tanórás kurzust foglalt magába. A levezetés „Intenzív Program” néven egy kéthetes, napi 9 tanórás angol nyelvi kurzus keretében történt.

Tekintsük át, melyek voltak a legfőbb tapasztalatok, amelyeket benchmarking ipari folyamatmodellezési módszer alkalmazásával adaptálni is lehetne Magyarországon is, különös tekintettel az Általános Vállalkozási Főiskolára. A tapasztalatokat a következő témakörök köré csoportosítottam: (1) a felkészülés kihívásai; (2) az oktatási hét sajátosságai és (3) a szimulációs gyakorlat tapasztalatai.

A FELKÉSZÜLÉS KIHÍVÁSAI

A program meghirdetése és az alapvető egyeztetés az intézmények között a közös részvételtől már az év elején megszületett. Ezután a főszervező lengyel félnél bekövetkezett személyi változások (a nemzetközi koordinátor váltása) nagyon sajátos szituációkat teremtett. Az első oktatási hetet a nemzetközi tanári csoport által nemzetekenként tervezett és kidolgozott tananyagok kerültek oktatásra. Sajnos a fő címeken kívül semmiféle információ nem állt rendelkezésre sem a főszervező részéről, sem pedig a többi országból, hogy ki, mit dolgoz ki, milyen módszerrel és mi mire épül, hogyan lesz levezetve. Ennek a kihívásnak való megfelelést csak rengeteg munkával és végül nem minden eset-

¹ Réger Béla PhD, egyetemi docens, Általános Vállalkozási Főiskola

² A cikk az ÁVF „Gazdasági kormányzás az Európai Unióban – Magyarország lehetőségei” című, a Magyar Tudomány Ünnepe, 2012. november 8-án rendezett tudományos konferenciáján megtartott előadás alapján készült.

³ Forrás: FIVOSZ honlap. http://www.fivosz.hu/article/2011/a_magyar_fiatlok_96_szazaleka_nem_mer_vallalkozni/ Letöltve 2012. szeptember.

ben felhasznált, alkalmazott angol nyelvű tananyag kidolgozásával lehetett áthidalni. A szervezési gondokat növelte, hogy az e-mailen feltett alapvető kérdéseinkre semmiféle választ nem kaptunk, mert a lengyel fél nem volt elérhető hetekig néha egy teljes hónapig. Ez a „szervezői pánik” jelenség nagyon visszafogta a célirányos felkészítést.

A program meghirdetése a „virtuális vállalkozásmenedzsment” témában feltételezte, hogy a jelentkező hallgatók a gazdálkodás és menedzsment területen tanulnak és legalább 2. vagy 3. évfolyamosak. A főiskolánkon a programra való jelentkezési anomáliák miatt végül az öt hallgatóból csak két fő volt erről a területről és ők is elsőévesek, akik még a képzésben nem tartottak ennél a résznél. Véleményem szerint a célcsoport a gazdálkodási és menedzsment szakon tanuló másodévet befejezett hallgatók. Közülük célszerű kiválasztani a programon résztvevőket.

AZ OKTATÁSI HÉT SAJÁTÓSÁGAI

Az első ütemben a központi általános előadásokon kívül minden országnak egy esettanulmányt kellett előkészíteni és a hallgatókkal együtt prezentálni, valamint egy előadást tartani az oktatóra jellemző témakörből. Mint várható volt, a kommunikációs „félreértések” nagyon is rányomták a bélyegüket az értelmezésre. Már azzal kezdődött, hogy a téma a „virtuális vállalkozásmenedzsment” vagy a „virtuális vállalkozás menedzsment”. Nagyon nem mindegy, hogy egy tervezett vállalkozást virtuálisan kell különböző modellekkel menedzselni, vagy egy virtuálisan létrehozott és működtetett vállalkozásnak kell a menedzsmentjét megszervezni.

A másik az idegen nyelven is könnyen félreérthető szakmai fogalom a „virtualitás”. Egyik változat, hogy nem valóságos vállalkozást működtetünk, hanem modellezzük és a különböző gazdasági és vezetésinformatikai, számítástechnikai modellezési programokat alkalmazunk a hallgatók felkészítése érdekében. A másik változat, hogy napjainkban rohamosan fejlődő változata a virtualitásnak, hogy a „felhőben” működtetjük, helytől és személytől fizikailag független távolságban és időben. Ezt a napjaink korszerű elvet követve egy újszerű kihívással kívánja megoldani a feladatot.

Ezek az okok és tényezők következménye volt, hogy az első ütemben nagyon sokfajta megoldás született. A szervezők által nem biztosított kidolgozó tanári konzultáció hiánya miatt az öt nemzet ötféleképpen értelmezte és vezette elő, amire felkészült. Ez végül nagyon vegyes képet mutatott. Megelégedésünkre a többi négy nemzet együttes értékelő véleménye szerint is a Magyarországot képviselő ÁVF-csoport volt a legjobb az esettanulmányban és az előadásban is. Ahogy mi megfogtuk a lényegét, úgy kellett volna minden nemzetnek is megoldania a saját feladatát.

A szimulációs gyakorlat tapasztalatai

A program a csapatok (team, syndicate) összeállításával kezdődött. Az önszerveződés alapján létrehozott teamek alapvető kritériuma az volt, hogy a multinacionalitást biztosítani kellett, így minden nemzetből egy-egy fő került be a négy-ötös teamekbe. Az oktatók a különböző országokból egy-egy team szakmai mentori vezetését végezték. Ez meghatározó arculata volt a többi feladatnak is. Így nem a nemzetek vetélkedtek egymással, hanem a multinacionális vállalkozást feltételezve kellett a közös munkamódszert kialakítani, együttműködni egy hatodik nyelven, angolul.

Az első feladat az volt, hogy a feladatra kapott „virtuális” pénzből alakítsanak meg egy vállalkozást és állítsák fel a menedzsmentet. Például: vezető menedzser, marketing menedzser, pénzügyi menedzser, logisztikai menedzser, PR-menedzser. Nem voltak kötött a beosztások, a csoportok maguk alakították ki a feladathoz a legjobban megfelelőt. A következő lépés, hogy határozzák meg azt a háromféle terméket, amelyeket gyártani vagy forgalmazni szeretnének. Határozzák meg az értékesítési árat, a marketing koncepciót, a stratégiájukat, a víziót, és alakítsák ki a missziójukat. Készítsék el a vállalkozást bemutató kiadványt, a névjegyeket és írjanak egy angol nyelvű cikket a helyi gazdasági

lapba az új vállalkozásról. Ez nagy kihívást jelentett a csapatoknak az első részben. Az első ütemről prezentáció keretében adtak számot az összes csoport és a mentorok előtt. Ez volt az első értékelési lehetőség.

A következő részben a kialakított termékekkel indult a feladat: a szimuláció. Közgazdasági kihívás, hogy melyik termékből mennyit kell gyártani, beszerezni, hogy a maximális profitot érjük el. Erre a feladatra az Excel program gazdasági számításokra alkalmas Solver bővítményét kellett alkalmazni. Ennek a bővítménynek az alkalmazása már haladó felhasználói ismeretet igényel a hallgatóktól. Hiányosságként lehet említeni, hogy erre a tényre a szervezők nem hívták fel a nemzetek figyelmét, és így a Solver használata a felkészítési folyamatban minden nemzetként kimaradt. Ez negatívan hatott a feladatra. Az ÁVF hallgatókat a helyszínen este kellett külön „gyorstalpaló” kurzussal felkészíteni, hogy érdemben hozzá tudjanak járulni a feladat megoldáshoz.

A következő lépés a banki vagy tőzsdei befektetések és megtérülési rátáknak a folyamatos kalkulálása volt; hogy melyik csapat milyen döntést hozott és ennek megfelelően a befektetésükkel érthettek el nyereséget vagy a tőzsdei árváltozások miatt szenvedtek el veszteséget.

A következő nagy modul a logisztikai komplex feladat volt. A termékeiket kellett eljuttatni a megrendelőkhöz. A feladat egy disztribúciós elosztási rendszer kidolgozását takarta. Nagyon jól felépített komplex feladat volt, amelyben a három vállalkozó fuvarozóval kellett a négy nagykereskedésnek hat zónára felosztott helyre a szállítást megoldani. A feladatot nehezítette, hogy minden zónában a termék árának arányában más-más árat alkalmaztak a fuvarozók, de nem is vállaltak minden zónába kiszállítást. Külön nehezítette a feladatot, hogy a fuvarozó cégek szállítási kapacitása is korlátozott volt, így egyik sem tudta volna egyedül megoldani a feladatot. A hagyományos tervezési módszerrel ez a kihívás akár több napot is igénybe vett volna. Lehetőségként mutatkozott a Solver modul alkalmazása is, de a megoldás a modul korlátai miatt elég nehézkes. Az ÁVF-n a logisztikai szakirányon alkalmazott WinQSB program (Windows Quantitative Support to Business) alkalmasabbnak mutatkozott a feladatra. Itt mutatkozott meg a szimulációs programok előnye, hogy rugalmasan tudnak alkalmazkodni a „Mi lenne ha?” kérdésekre adandó válaszok kialakítására. Ez különösen jól akkor jött jól, amikor a dinamikai feladatoknál az ellátási lánc szereplőinél bekövetkezett kapacitás problémák miatt újra kellett tervezni a projektet. Ez a WinQSB rendszerrel sokkal könnyebben megvalósítható volt.

A záró modul a már említett dinamikai rész volt. Ez adta a teameknek a legnagyobb feladatot. Sajnos a valóságban is meglévő gazdasági válság jelenségeinek a bejátszásával kerültek a csoportok olyan helyzetbe, hogy akár teljes újrászervezést kellett végrehajtani, hogy minél kisebb veszteséggel kerüljenek ki a helyzetből. Itt mutatkozott meg legjobban a hallgatók kreativitása. Mentorként azt a módszert alkalmaztam, hogy folyamatosan cseréltem a vezetői beosztásban lévő hallgatót, hogy mindenkinek legyen lehetősége megmutatnia a vezetői képességét. Ez jó döntésnek bizonyult és így nem ragadtak le a teljes program alatt egy részfeladati beosztásnál.

Összességében megállapítható, hogy nagyon sikeres és hasznos a program. Az ÁVF-s hallgatóinknak a „nagy élet” mélyvize előtt lehetősége nyílik nemzetközi környezetben idegen nyelven (angol) egy valóságot jól szimuláló vállalkozási helyzeteket megoldania. Ez esetleges első sikertelenség esetén minden gazdasági és pénzügyi következmények nélkül újrapróbálható, és a legfontosabb, hogy a végén sikerélménnyel és vállalkozói kedvvel teljesíthetik ezt a nemzetközi feladatot.

A jövőben ez a kurzus folytatódik és a felkészülést is segítve kidolgoztam egy fakultatív tantárgyat a „Vállalkozások menedzselése szimulációs modellekkel (angol nyelvű modulok)” címmel. A javaslatomat a Főiskola vezetése elfogadta, és ez a modul beépítésre került önálló tantárgyként a gazdálkodási és menedzser szakon az alaptantervbe.

EDDIG MEGJELENT KÖTETEINK:

- 1. Globalizáció, átalakulás, vállalati környezet (2000)**
- 2. Átmenet, felzárkózás, versenyképesség (2000)**
- 3. Verseny Európa küszöbén (2001)**
- 4. Nemzetközi kapcsolatok – külgazdaság (2001)**
- 5. Oktatás, kutatás, gyakorlat (2001)**
- 6. Kis- és középvállalkozások Magyarországon (2002)**
Special issue: On the Way to the European Union (angol nyelven, 2002)
- 7. Információ, tudás, versenyképesség (2003)**
- 8. Fiatal kutatók két nemzedéke (2003)**
- 9. Európaizáció, globalizáció, reformok (2003)**
- 10. A világ 2001 után (2004)**
- 11. Számok – Piacok – Emberek (2004)**
- 12. Az integráció társadalmi-gazdasági hatásai (2005)**
- 13. Új Európa (2005)**
- 14-15. Kis és közepes vállalkozások Magyarországon az EU-csatlakozás után (2006)**
- 16. Európai útelágazások (2006)**
- 17. Tudástársadalom, vállalkozások, Európa (2007)**
- 18. Tudás, tudat, hamis tudat (2007)**
- 19. Kis- és középvállalatok mint a gazdaságélénkítés tényezői (2008)**
- 20. Gazdaság, jog, társadalom (2008)**
- 21. Civil és nonprofit szervezetek szerepe a gazdaságban (2009)**
- 22. Doktorok és doktoranduszok (2009)**
- 23. E-világi trendek (2010)**
- 24. Vállalkozás, személyiség, kultúra (2010)**
- 25. Gazdaság és szociális demokrácia (2011)**
- 26. Tudósgenerációk az ÁVF-en (2011)**
- 27. Társadalom, gazdaság, jog, politika (2012)**
- 28. Szociális vállalkozások (2012)**