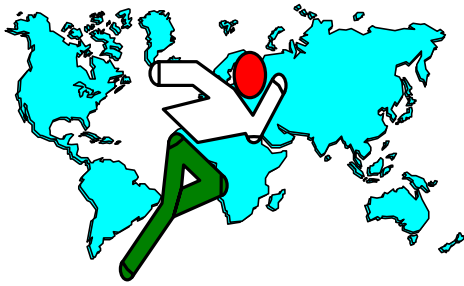


1.1.1.



MŰHELYTANULMÁNYOK

MAJOROS PÁL

**A KÜLGAZDASÁGI
TELJESÍTMÉNY, MINT A
NEMZETKÖZI VERSENYKÉPESSÉG
KÖZVETLEN MÉRCÉJE, ILLETVE A
TECHNIKAI SZÍNVONAL
KÖZVETETT JELZŐJE**

- műhelytanulmány -

A tanulmány sorozat

21.

BUDAPESTI KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI EGYETEM

Vállalatgazdaságtan tanszék

1053 Budapest, Veres Pálné u. 36., Tel./Fax: 118-3037

kötete

Ez a műhelytanulmány a

„Versenyben a világgal”

A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezói -
kutatási program

igazgató: **Chikán Attila**

Versenyképesség az iparágak szintjén

c. projekt

vezetője: **Czakó Erzsébet**

keretében készült.

A „Versenyben a világgal” - A magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezói c.
kutatási program **MUHELYTANULMÁNY** sorozata.
Sorozatszerkesztő: Chikán Attila, programigazgató
Technikai szerkesztő: Koblász Mária
Készült 100 példányban. Budapest, 1997. június 27.

Tartalomjegyzék

| | |
|--|-----------|
| 1. Eloszó | 5 |
| 2. Bevezetés | 6 |
| 3. A versenyképesség fogalma, mérhetősége, tényezői..... | 8 |
| 3.1. <i>A versenyképesség fogalma</i> | 9 |
| 3.1.1. A statikus megközelítés..... | 9 |
| 3.1.2. A versenyképesség dinamikus értelmezése..... | 11 |
| 3.2. <i>A versenyképesség néhány további aspektusa</i> | 22 |
| 3.2.1. Mikroökonómiai avagy vállalati szintű versenyképesség | 22 |
| 3.2.2. Makroökonómiai avagy nemzetgazdasági versenyképesség..... | 23 |
| 3.2.3. Strukturális versenyképesség | 24 |
| 3.3. <i>A versenyképesség mérése</i> | 25 |
| 3.4. <i>A versenyképesség néhány további fontos meghatározója</i> | 27 |
| 3.4.1. Az árfolyam és hatása az export alakulására..... | 29 |
| 3.4.2. Belföldi termelési költségek és versenyképesség..... | 32 |
| 3.4.3. Versenyképesség, verseny, a verseny korlátozása | 33 |
| 3.5. <i>Záró gondolatok a versenyképesség fogalmához</i> | 34 |
| 4. A magyar gazdaság versenyképessége | 35 |
| 4.1. <i>Magyarország - a Word Competitiveness Report 1994 és a Word Competitiveness Yearbook 1996 alapján.....</i> | 35 |
| 4.2. <i>Átalakulás és a külkereskedelmi szerkezet változásai.....</i> | 46 |
| 4.3. <i>Az Európai Unió és Magyarország kapcsolatai a magyar gazdaság versenyképességének tükrében</i> | 49 |
| 4.4. <i>Muködo toke befektetések és a nemzetközi versenyképesség.....</i> | 51 |
| 4.5. <i>A versenyképesség növelésének lehetséges útjai - technológia fejlesztés.....</i> | 55 |
| 5. Egy lehetséges, racionális, versenyképességet javító gazdasági stratégia * | 57 |
| 5.1. <i>A körülmények.....</i> | 59 |
| 5.1.1. Infrastruktúra és szolgáltatások a világban és Magyarországon | 60 |
| 5.1.2. Az infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztése Magyarországon | 62 |
| 5.1.3. Az infrastruktúra-fejlesztés lehetséges területei Magyarországon | 67 |
| 5.1.4. Az infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztésének feltételrendszere | 73 |
| 5.2. <i>Összefoglalásul.....</i> | 81 |
| 6. Irodalom | 83 |

Ábrajegyzék

| | |
|---|----|
| 1. sz. ábra: A "Porter-gyémánt" | 13 |
| 2. sz. ábra: A tényezőellátásra (teremtésre) gyakorolt hatások..... | 16 |
| 3. sz. ábra: A hazai keresleti viszonyokat befolyásoló tényezők..... | 17 |
| 4. sz. ábra: A kapcsolódó és beszállító iparágak fejlődésére gyakorolt hatás..... | 18 |
| 5. sz. ábra: A hazai versenykörnyezetre gyakorolt hatások..... | 20 |

Táblajegyzék

| | |
|---|----|
| 1. sz. táblázat: A World Competitiveness Report versenyképességi rangsorai, 1994..... | 36 |
| 2. sz. táblázat: World Competitiveness Yearbook versenyképességi rangsorai, 1996..... | 38 |
| 3. sz. táblázat: A kereskedelmi cserearányok indexe 1991-1994 között (1990= 100%)..... | 42 |
| 4. sz. táblázat: A konvertibilis külkereskedelmi termékforgalom 1988 - 1995 (Mrd USD) | 47 |
| 5. sz. táblázat: Magyarország külkereskedelmi forgalma az EU-val országonkénti bontásban..... | 50 |
| 6. sz. táblázat: Külföldi beruházások Kelet-Közép-Európában (M USD/év)..... | 51 |
| 7. sz. táblázat: Külföldi működőtoke-befektetések Kelet-Európában 1996 végéig (M USD)..... | 53 |
| 8. sz. táblázat: Külföldi működőtoke Magyarországon 1996 végéig..... | 53 |
| 9. sz. táblázat: Röviden a teendőkrol..... | 58 |

1. Eloszó

Hosszas könyvtári kutatás, szakirodalom és statisztikai adatgyűjtés után döbbsentem rá, hogy a téma jóval összetettebb, mint eloször gondoltam. A cím elemzése után jöttem rá, hogy a kulcs a **nemzetközi versenyképesség**, amelynek - leegyszerusítve - **output oldala** a külgazdasági teljesítmény, és egyik, talán legfontosabb **input tényezője** a technikai színvonal. A versenyképesség tudományos igényvel való elemzése azonban megköveteli a fogalom definiálását. Itt kezdodtek a gondok, mert bár a versenyképesség kategóriáját, mint fogalmat nagyon sokan használják, **definícióval** azonban kevés találkoztam. A szaklexikonokban elvétve szerepel a fogalom, de sem a hazai, sem a külföldi szakértok nem vállalkoztak a definiálásra. A hazai szakirodalomban a gazdasági nyitottságról folyó vitában (1970-es évek vége, 1980-as évek első fele) vetodött fel konkrétan a nemzetközi versenyképesség fogalma.* **A magyar szerzok** általában a ricardoi komparatív elonyök elméletéből indultak ki, s mutattak rá a nemzetek, vállalatok szakosodásának és a külkereskedelemnek a fontosságára. A vita érdekes eleme volt amikor a **nyitottsági optimumot** akarták meghatározni. Ekkor már új elméletek is elokerültek, és a szerzok matematizálni kezdtek. Az elvont modellek segítségével sok érdekes következtetésre jutottak, de gyakran vitatták egymás kiinduló feltételeit.

A 80-as évek **nemzetközi kutatásainak legfőbb eredménye**, hogy túlléptek Ricardo elméletén, sőt a Heckscher-Ohlin teorémán is. A megjelenő új külkereskedelmi elméletek, ha kimondatlanul is, a versenyképesség nemzetközi aspektusaival foglalkoztak (neo-technológiai, neofaktor, tökéletes verseny és piacok, stb. elméletei), s egyre gyakrabban vetodött fel, hogy a korábbi statikus megközelítés helyett a változásra, a dinamikára kellene fektetni a hangsúlyt. Porter "The competitive advantage of nations" című művében új alapokra helyezte a versenyképesség kutatását, mert véleménye szerint a **versenyképességet nemzetgazdasági szinten** nem lehet értelmezni. Szerinte lehet beszélni a termelékenység növelés tényezőiről, de nem a gazdaság egészében, hanem egyes ipari ágazatokban, alágazatokban, vállalatoknál, mert a nemzetközi piacokon a vállalatok versenyeznek, nem a nemzetek. (Porter [1991], p. 9,33)

A tanulmányban kísérletet teszek arra, hogy bemutassam az eltérő **elméleti irányokat**, megvizsgáljam **a nemzetközi versenyképesség tényezőit**, mérhetőségét. Ezt követően kitérek a magyar gazdaság versenyképességének speciális problémáira és bemutatom a versenyképesség javításának **egy lehetséges modelljét**.

* A vitában a következők vettek részt (a felsorolás nem törekszik a teljességre): Drechsler L., Hoch R., Kozma F., Práger L., Szegvári I., stb.

2. Bevezetés

A világgazdaság növekvő nyitottsága, a világkereskedelem liberalizációja, a regionális kereskedelmi tömbök létrejötte, a multi- és transznacionális vállalatok térhódítása mind **a világpiacon versenyes erosödését** eredményezik. A nemzetközi versenyképesség a világpiacon való helytállásnak, az eredményességnek egyik legfőbb mércéje lett.

A II. világháborút követő két évtizedben a versenyképesség mint kategória általában pozitív tartalommal bír: a világ egészében jelentkező szolid növekedés és foglalkoztatásbővülés a világkereskedelem ezt meghaladó fejlődésével járt együtt. Ilyen körülmények között a verseny egyértelműen előrevívó volt a világgazdaságnak. A 60-as évek végén jelentkező nemzetközi strukturális válság jelei, illetve a 70-es évek konkrét válságjelenségei (a Bretton-Woods-i rendszer válsága, majd megszűnése, az első és második olaj-árrobbanás) hatására a világkereskedelem növekedési üteme megtört, az egyes országok illetve regionális tömörülések befelé fordultak, protekcionista tendenciák jelentek meg. Ekkor kezdődött a kiélezett, komoly verseny a piacokért.

Mindezek közben a világgazdaság egészét **globalizálódás** jellemzi, amely a gazdaság egységesülését jelenti. Vagyis a technikai fejlődés irányai azonosak (hasonlóak), a fajtágyos nyersanyag- és energia-felhasználás csökkenő tendenciájú (tehát az ezekben való gazdaság már csak korlátozottan lehet versenyképességi elony), az áruk a szolgáltatások és a toke viszonylag szabadon áramlanak a világban. (A munkaerő szabad áramlása a fejlett országok tilalmai miatt ma nem lehetséges). A globalizálódást azonban megtörik az egyes földrészekben (régiókban) kialakuló zártabb gazdasági tömörülések (integrációk). A regionalizálódás példái az Európai Unió (EU), az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Társulás (NAFTA), az ázsiai-csendes óceáni térség országainak Gazdasági Együttműködési szervezete (APEC) és több kisebb regionális együttműködés (pl. CEFTA - a Közép-Európai Szabadkereskedelmi Megállapodás Szervezete).

Paradox helyzet: a világ egységesül, de azt részekre darabolják. A paradoxon megoldása abból adódhat, hogy az egyes régiók között különbségek vannak, s a globális világ lételeme e különbségek kihasználása. A világgazdaság egészének bővülése, az egyes országok jólétének a növekedése a nemzetközi kereskedelemben való részvételből származtatható.

Különösen igaz ez a **kis, nyitott gazdaságú országok** esetén. Számukra a nemzetközi munkamegosztásban való részvételnek kényszereségi és ésszerűeségi okai is vannak. **Kényszerítő körülmény**, hogy bizonyos termelési tényezőkhez jutás (pl. egyes nyersanyagok, energiahordozó, fejlett technológia) csak a külkereskedelem révén érhető el. **Ésszerűeségi ok**, hogy a nemzetközi kereskedelemben megvalósuló specializáció és csere révén az országok nyereséghez juthatnak. A kis

országok számára ezért a világgazdasági nyitás, a nyitottság, gyakorlatilag törvényszerűség. Ez azzal a következménnyel jár, hogy a hazai termelés szerkezete egyre jobban elvállik a felhasználás szerkezetétől. Vagyis az ország csak részben termeli meg azt amit elfogyaszt, tehát a hazai felhasználás sok olyan részt tartalmaz, amelyet nem lehet (kényszerűség!) vagy nem érdemes otthon előállítani (ésszerűség). Az a nemzetgazdaság képes növekedésre, amely mint termelő igyekszik minél jobban kihasználni belső adottságait, elonyeit, s felhasználó-fogyasztóként egyre jobban elszakad ezen adottságoktól: részben azért, hogy a termelési tényezőkben rejlő elonyöket minél jobban ki tudja használni, részben azért, hogy az ellátást, a választékot bővíteni tudja. (Kozma, 1980.). A nyitás így több irányú pozitív hatást generálhat a gazdaság egészében: egyrészt a **termelési struktúra megváltozása** (structural upgrading) miatt nő a nemzetgazdasági hatékonyság, anélkül, hogy az egyes tevékenységek hatékonysága változott volna, másrészt a **specializálódás** a termelési tényezők hatékonyabb kihasználását teszi lehetővé (economies of scale), harmadrészt az áruk és technológiák bővülő **nemzetközi áramlása** pozitív hatást gyakorolhat a hazai technikai színvonalra, amely szintén többlet hatékonyság forrása (adaptation function).

A globalizálódó és regionalizálódó világgazdaságban minden nemzetgazdaságnak ki kell alakítania saját tudatos és egyéni (autonóm) gazdasági és kereskedelmi rendszerét. **A nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás szükségszerű, az ebben való részvétel hatékonyságát mutatja a nemzetközi versenyképesség.** Az 1990-es években a világkereskedelem újra gyorsabban bővül mint a világtermelés. Ez a nemzetközi verseny növekvő fontosságát jelenti. Az ország világgazdaságban elfoglalt helyét, dinamikáját elsősorban versenyképessége fogja meghatározni. A kis országnak azonban azt is tudomásul kell vennie, hogy számára a világpiac adottság, mert az árakat, a keresletet-kínálatot általában nem, vagy csak egy nagyon kis szegmensben képes befolyásolni.

A világgazdaságban bekövetkezett változások miatt az egyes országok illetve regionális tömörülések legfőbb gondja a nemzetközi versenyképesség csökkenése illetve az ebből fakadó világpiaci tévesztés. A 80-as évek közepén az USA elnökének készült jelentés az ipari versenyképességről (Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness - US GPO 1985), az Egyesült Királyságban a Lordok Háza számára az ún. Aldington jelentés (Report of the House of Lords Select Committee on Overseas Trade - HMSO 1985). Számunkra ezektől is fontosabb az EK-ban 1985-ben elfogadott és nyilvánosságra hozott első Fehér Könyv, illetve az EU által 1993 decemberben elfogadott második Fehér Könyv. Ezek az EK fejlődését meghatározó dokumentumok nehéz gazdasági helyzetben születtek. Az EK reakcióképessége a világgazdasági változásokra nem volt megfelelő, lemaradása a másik két világgazdasági centrummal (USA, Japán) szemben nőtt. A recesszió hatására nőtt a munkanélküliség, a technikai elmaradás fokozódott. Mindkét Fehér Könyv alapvető célja a versenyképesség növelési lehetősége. Az első Fehér Könyv a belső piac bővítésével, szabadabbá tételével próbálja ezt elérni (az integrációs fok mélyítésével). A második Fehér Könyv

már a címében is tartalmazza a versenyképesség fogalmát (Growth, Competitiveness, Employment,) s részletesen elemzi **a versenyképesség növelésének módszereit**. Alapvető célként fogalmazzák meg a további versenyképesség-romlás illetve a világkereskedelmi részesedés csökkenésének megállítását (36%), majd növelését. A dokumentumban bemutatják e célok elérésének lehetséges módszereit is, így a **technológia fejlesztési** feladatokat (K+F ösztönzése), az európai **infrastrukturális hálózatok** fejlesztését (amely önköltség csökkentést eredményezhet), az **egységes belső piac** teljes megvalósítását, illetve az ezekhez tartozó **vállalati feladatokat**. Tulajdonképpen az EU-nak a XXI. századot megnyitó cselekvési programjáról van szó.

Magyarországnak nincs ilyen cselekvési programja. Pedig számukra is fontos lenne egy a jövőképet is meghatározó, komplex fejlesztési stratégia. A magyar versenyképesség sajnos évtizedek óta nem javul: világpiacon részesedésünk a II. világháború előtti 1%-ról 0,3% alá esett. Termékeink technikai színvonala, marketing mix-je a lehetséges elvárt szintet sem éri el. A magyar gazdaság 1997 év elején a **stabilizáció vagy növekedés** dilemmájával küzd. A követett restriktív -stabilizációs gazdaságpolitika a növekedést nem szolgálja (a stabilizációt is csak részben). A hazai gazdaságfejlesztési stratégia kiindulópontja az EU felé tartás a későbbi csatlakozás reményében. A cél tehát adott, de látnunk kell, hogy ez mozgó cél. Az EU folyamatosan változik, igyekszik megújítani magát. Mindez Magyarország részéről **még eroteljesebb alkalmazkodási kényszert** vált ki. És mivel mi alacsonyabb szintől indulunk a várhatóan kialakuló nagy verseny (pl. a EU termelők egyre inkább megjelennek a mi piacainkon is) egyre nagyobb kihívás elé fogja állítani Magyarországot is. A nemzetközi versenyképesség növelése ezért számunkra (is) életfontosságú. Kulcsszavaink hasonlóak kell hogy legyenek, mint az EU-ban: versenyképesség, gazdasági növekedés, munkanélküliség csökkentés.

3. A versenyképesség fogalma, mérhetősége, tényezői¹

A nemzetközi kereskedelem alapvető meghatározója és feltétele a **nemzetközi versenyképesség**. A XX. század második fele külkereskedelmi elméleteinek egyik alapkérdése éppen a versenyképesség fogalma, mérhetősége, meghatározó tényezői, stb. Ezek a külkereskedelmi elméletek azonban a közgazdaságtan talán legösszetettebb és legellentmondásosabb elméletei.

A nemzetközi versenyképesség, továbbá a versenyképesség és külgazdasági teljesítmény illetve a versenyképesség és technológia közötti kapcsolatok a 60-as évek közepétől kerültek az elemzések és viták középpontjába.

¹ A fejezet megírásához felhasználtam, továbbfejlesztettem a COST A7 kutatási program (Role of some long range regulators in the integration process of the East Central European Countries Toward Single European Market) keretében készült tanulmányomat.

A versenyképesség fogalmát többen, többféleképpen fogalmazták meg, ami közös bennük, hogy **a fogalmat csak a viszonylagosság, a relativitás alapján lehet értelmezni** - abszolút mércéje nincs. Ha egy ország vagy egy vállalat növeli versenyképességét, azt csak vetélytársai, a konkurencia rovására teheti. Vagyis a versenyképesség nem önmagában létezik, hanem a versenytársakhoz képest.

Elso megközelítésként mondhatjuk, hogy a versenyképesség a piac egy bizonyos részének megszerzésére illetve megvédésére rendelkezésre álló kapacitás illetve teljesítmény. **"A versenyképesség az adott világpiaci viszonyok közötti helyzetet jelenti, a nemzeti jövedelemnek legdöntőbb meghatározóját és még inkább döntő meghatározóját annak, miként alakulhat a nemzeti jövedelem a jövőben."** (Vámos 1995). Más szavakkal megfogalmazhatjuk az ország versenyképességét tartós és felmutatható külpiaci jelenlétként (exportképességként) illetve ez magában foglalja az adott ország külföldi befektetéseket vonzó képességét is (Boda-Pataki 1995).

A versenyképesség összetett, több dimenziós fogalom, ezért a fogalmát definiálók beszélnek a versenyképesség statikus és dinamikus felfogásáról, továbbá mikro- és makroszinten való megfogalmazásáról.

3.1. A versenyképesség fogalma

3.1.1. A statikus megközelítés

A közgazdasági elméletek történetében a versenyképesség kérdése *Adam Smith* abszolút elonyókkal kapcsolatos elvének kifejtésekor jelent meg: véleménye szerint a nemzetek közötti kereskedelem akkor indokolt, ha valamely nemzet a másikhoz viszonyítva alacsonyabb költség szinten képes a terméket előállítani, vagyis abszolút elonye van más nemzethez (termelőhöz) viszonyítva. Ezt az elméletet fejlesztette tovább *David Ricardo*, aki a komparatív elonyó elvét tárta fel, amely a nemzetek és egyének szakosodásának és a nemzetközi kereskedelemnek lett az alapja. Közismert példájában Portugáliának a bor és a posztó előállításában is abszolút elonye van, de a költségárányok eltérése itt is lehetővé teszi a mindkét fél számára elonyős cserét. A kereskedelemből származó elonyó (nyereség) forrása a költségárányok eltérése (ha az egyik ország minden termékénél ugyanolyan arányban jobb, akkor ez kizárja az elonyős csere és nyereség lehetőségét). A ricardoi modellt általánosítva mondhatjuk, hogy a kereskedelemből származó nyereség feltétele, hogy a kapcsolatban álló országok árárányai eltérjenek egymástól. Ezek a klasszikus elméletek feltételezik, hogy a piacok tökéletesek, az áruk nemzetközi cseréje szabad, a termelési tényezők homogének és az országon belül szabadon áramlanak, de nemzetközi mozgásuk nem szabad, a nemzetközi kereskedelem költségeitől eltekintenek, illetve nincsenek a kereskedelmet gátló kormányzati beavatkozások. A termékek ára tükrözi az előállítási költségeket. Ilyen feltételek közepette akkor nohet egy ország versenyképessége, exportja, ha az adott termék előállításához a többi termékhez képest relatíve kevesebb hazai

erőforrásra van szükség, mint a világ más országaiban, vagyis a termék előállításában az országnak komparatív előnye van. (Csermely 1994). Ricardo elméletében a komparatív előny részben a természeti adottságokra illetve az egyes termékeket előállító munka termelékenységében meglévő különbségekre vezethető vissza.

A ricardoi elméletet továbbfejlesztő *Heckscher* és *Ohlin*, a termelési tényezők országok közötti eltérő megoszlásából vezették le a komparatív előnyök forrását. Vagyis, hogy a viszonylagos tökéletesség a tökéletlen termékek termelését és exportját, míg munkaerő tökéletesség a munkaigényes termékek termelését és exportját eredményezi. Elméletük, az ún. **H-O modell** hosszú időn keresztül befolyásolta a közgazdasági gondolkodást, ebben ugyanis a technológia külsődleges (exogén) tényező, s hatását a termelési tényező arányok megváltoztatásán keresztül gyakorolja. Az akkoriban születő klasszikus gazdasági növekedési modellekben (pl. *Harrod-Domar* modell) a muszáki fejlődés hatása kifejezetten nem is jelentkezik. A H-O modell a versenyképességet tekintve nem szakít Ricardoval, mert egy termék abban és akkor versenyképesebb, ha olcsóbban kínálja ugyanazt a terméket.

A komparatív előnyök elméletét és benne a H-O modellt sokan bírálták. Az 1950-es években *Leontief* orosz származású, amerikai közgazdász megvizsgálta, hogy az Egyesült Államok (a világ akkori legfejlettebb országának) külkereskedelmi struktúrája a H-O modellnek megfelelően alakult-e, vagyis a kivitelben a tökéletlen, míg a behozatalban a munkaigényes termékek dominálnak. A vizsgálat eredménye egyértelmű *nem* volt, vagyis az USA exportjában a munkaigényes, míg importjában a tökéletlen termékek domináltak. A szakirodalom ***Leontief-paradoxon***nak hívja ezt a jelenséget. Leontief kutatásai újra felelevenítették azt az alapvető közgazdasági kérdést, hogy mi tekinthető a komparatív előny forrásának, illetve, hogy mi befolyásolja egy ország nemzetközi versenyképességét.

Az elmúlt 40 évben a H-O modellből kiindulva több új elméleti irány született, ezeket szeretném röviden bemutatni:

- ***A neofaktor elméletek*** szerint a két alapvető termelési tényező (tőke és munka) további bontása (pl. szakképzett és szakképzetlen munka) révén, illetve új tényezők bekapcsolásával megmagyarázhatók a versenyképességi előnyök. Az egyre több tényezőben már tetten érhető a ***technikai fejlődés*** (pl. szakképzettség), de a muszáki fejlődés itt is exogén tényező marad.
- ***A neotechnológiai elméletek*** kiinduló pontja, hogy az exportszakosodás okait nem lehet csak a tőke vagy munkaerő ellátottsággal magyarázni. Szerintük a muszáki fejlődésben elért előny közvetlenül nemzetközi versenyképességi előnyt jelent, mert a technológiák áramlása (illetve a fogadó országok adaptivitása) korlátozott. A neotechnológiai elméletrendszer több alirányra bontható. Mielőtt ezeket elemeznénk, rá kell mutatni, hogy a technika-technológia gazdasági növekedést gyorsító hatását már *Schumpeter* és *Kuznets* is elemezte.

A **termékciklus** (életgörbe) elméletet *Vernon* alakította ki. Az elmélet lényege, hogy a muszaki értelemben fejlett és új termék gyártását korán megkezdő ország (ha saját K+F-re támaszkodik) magas korszerűségi színvonalú differenciált terméket exportál, míg a muszaki-gyártási elmaradás a tömegáruk exportálását eredményezi. A termékéletkor érett szakaszába jutva már nem az áruformákban való export hozza a nyereséget, hanem a technológia átengedése, illetve más, új termék bevezetése.

A **technológiai szakadék** elméletben *Posner*, *Vernon* és mások is rámutatnak, hogy egy ország, illetve iparág technológiai fölénye versenyképességi (komparatív elonyt) jelent, amely egészen addig megmarad, amíg a terméket külföldön is el nem kezdik gyártani, vagyis az új termékek gyártására ráálló ország piaci elonyét a "követők" csak nehezen mérsékelhetik. A követés nem csökkenti a különbséget, csak akkor, ha továbbfejlesztik a terméket vagy technológiát.

- Mindezen elméletek érvényességét (érvényesülését) kritizálták azon elméletek, melyek arra mutattak rá, hogy a hasonló fejlettségu országok között az ágazaton belüli (**intraindusztriális**), míg az eltéru fejlettségu nemzetgazdaságok között az ágazatok közötti (**interindusztriális**) **kapcsolatok** a felismerhetőek. Az intraindusztriális kereskedelem léte azt bizonyítja, hogy két ország között azért nagyobb a kereskedelem volumene, mert belföldi keresleti struktúrájuk is hasonlít egymáshoz. Vagyis, ha a két gazdaság közötti fejlettségi különbség szintje kicsi, akkor keresletük struktúrája is közel van egymáshoz. Ezért igazán intenzív kereskedelmi kapcsolatok hasonló fejlettségu gazdaságok között alakulhatnak ki (vagyis a választékbovító kereskedelem a jellemző). *Linder*, aki ezt az elméletet eloször kifejtette, eljutott egy olyan következtetéshez is, hogy minden ország olyan termékek gyártásában lehet a legtermelőkenyebb, amelyek legjobban beleillenek a hazai piac keresleti struktúrájába.

Ezekben az elméletekben elvileg már megjelenik az **idotényező** (pl. termékciklus-elmélet), azonban az idot mint egymásra rakodó (építkező) statikus szinteket tekintik, s a technikatranszfer, az innováció, a gazdaságok alkalmazkodó és megújuló képessége külső tényező. A **statikus elméletek** sajátossága, hogy általában makro (nemzeti) szinten vizsgálja a versenyképességét.

3.1.2. A versenyképesség dinamikus értelmezése

A **versenyképesség dinamikus felfogása** a felgyorsult technológiai fejlődéshez alkalmazkodó, rugalmasan megújuló, a komparatív elonyök kialakulását elősegítő adaptív és innovatív gazdasági környezet fontosságát jelenti. Ebben a mondatban a hangsúly az „elősegítő” szón van. Vagyis a versenyképesség nem adottság, nem meghatározott tevékenység, hanem az kialakítható, javítható. Az idotényező a nemzetközi versenyképesség alapvető jellemzője: a nemzetközi versenyképesség

dinamikus, relatív és sokoldalú kategória. (Buckley, p.318). A versenyképesség szempontjából az időtényező fontos dimenzió, mert a gazdaság alkalmazkodóképessége, rugalmassága, megújulóképesége a piacgazdaságok természetes képessége. Azonban - és ezt a későbbiekben látni fogjuk - a nemzetközi versenyképesség javítása elsősorban olyan tényezőkön múlik, amelyek csak közép-hosszútávú szemléletben kezelhetők (pl. infrastruktúra, oktatás, K+F fejlesztés). Bizonyos eredmények ugyan már rövid-középtávon is jelentkezhetnek, de a versenyképesség javítás alapvetően a hosszú távú gazdaságpolitika feladata.

A versenyképesség statikus elméleteit sokan, több szempontból bírálták (főleg a kiinduló feltételezések képezték a vita tárgyát). A komparatív elonyök elméletének és a H-O modellnek a bírálata (mint az előző pontban láttuk) újabb statikus elméletekhez, illetve a dinamikus elméletek korai formáihoz vezetett el. A komparatív elonyök elméletét kritizálhatjuk olyan szempontból is, hogy eltekint a nemzetközi toke mozgásoktól és a multinacionális vállalatok speciális szerepétől. Ezek a nemzetközi nagy vállalatok a működő toke mozgások fő hordozói, s globális stratégiát folytatva versenyeznek, miközben - paradox módon - a nemzetközi kereskedelem nem szűnt meg, s szintje emelkedett. Ez a komparatív elonyök elmélete alapján nem magyarázható, ezért hatástalanok azok a kormányzati politikák is, amelyek a tényező árak alacsonyan tartására törekcsenek (Boda-Pataki, 1995).

A már említett *Vernon* és *Hirsch* által kidolgozott termékciklus elméletek már átvezetnek a dinamikus elméletek közé, s *Vernon* szerint a hazai piac keresleti oldalának fejlettsége az innovációs fölény és a versenyképesség megalapozója. Nem ad azonban választ arra, hogy **miért innovatívabbak egyes nemzetek**, illetve vállalatok, miért képesek egyesek megőrizni versenyelőnyüket, és miért veszítik el mások.

Hasonlóan a statikus és dinamikus elméletek határesetének tekinthető a **tökéletlen piacok elmélete**, melyet *Krugman* (1986, 1990) fejtett ki legjobban. Ebben az elméletben az oligopolisztikus piacon monopolelonyök megszerzésére törekcsenek a vállalatok, melyet a kevés számú rivális versenyében véletlenszerűen és időlegesen lehet megszerezni.

Az elmélet a tudásra, a K+F-re, a termékciklus első két szakaszára (bevezetés, felfutás) alapozódik, amelyben időlegesen nagy nyereséget biztosít a termék bevezetőjének (extraprofit). Ezért érdemes a termékfejlesztésre, a K+F-re áldozni, vagyis hosszú távon a tökéletes piacokon már érdemes foglalkozni a nemzetközi versenyképességet javító kormányzati politikákkal.

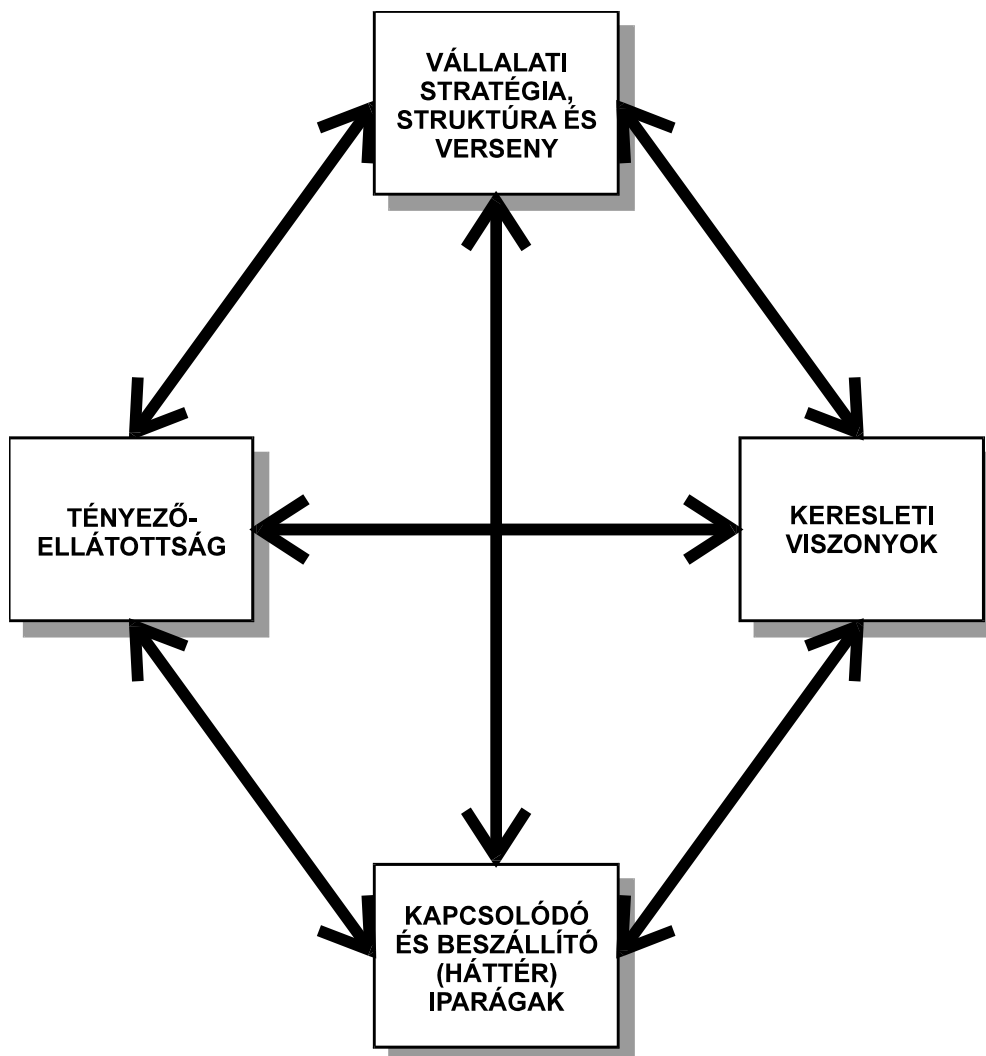
A nemzetközi szakirodalom sikerkönyve *M. Porternek* a nemzetközi versenyképességről írott műve (*Porter: The competitive advantage of nations*), melyben *Porter* ezen elméletekre alapoz: szerinte **a nemzetközi versenyképesség, a külföldön való tartós és sikeres (fenntartható) helytállás a hazai innovációra ösztönző gazdasági környezettel szorosan összefügg** (ez a multinacionális vállalatokra is igaz).

Porter szerint azonban **a versenyképességet nemzetgazdasági szinten nem lehet értelmezni.** Beszélhetünk a termelékenység növelési tényezőkrol, de nem a gazdaság egészében, hanem egyes ipari ágazatokban, alágazatokban - mert a nemzetközi piacokon a vállalatok versenyeznek, nem a nemzetek (Porter [1991] p.9,33). (A porteri elméletet az eredeti mu, *Dunning* kiegészítései, 1992/93, 1993, és a Boda-Pataki [1995] cikk alapján ismertetem).

Porter elmélete igyekszik megmagyarázni az egyes országok versenyképességét, pontosabban néhány iparágban/iparági klaszterban levo versenyképességét. Véleménye szerint, a világgazdaság változó versenykörnyezetében (technológiai változás, tényezőellátottság, globalizáció) már nem beszélhetünk komparatív elonyökröl, hanem kompetitív (verseny) elonyökröl kell szólni.

Kiindulópontja, hogy **a verseny dinamikus-fejlodo.** Elfogadja a schumpeteri elvet, hogy a versenyben nincs egyensúly, de a kompetitív elonyöket a hazai gazdasági környezet négy, egymással szoros összefüggésben levo adottsága (meghatározója) teszi lehetővé (Porter [1991] p.71):

I. sz. ábra: A "Porter-gyémánt"



- ? **Tényezőellátottság** - a szükséges erőforrások, mint a képzett munkaerő, a fejlett technológia, az infrastruktúra, a tőke megléte az országon belül illetve a verseny szükségessége egy adott ágazaton belül
- , **Keresleti viszonyok** - az országon belüli igényes vásárlók léte, hatásuk az ágazat termelésére avagy van-e hazai kereslet az ágazat termékeire, szolgáltatásaira
- f **Kapcsolódó és beszállító (ellátó) iparágak**, - a nemzetközi szinten is versenyképes beszállító vállalatok (háttérpar) megléte vagy hiánya
- „ **Vállalati stratégia, struktúra és verseny** - a vállalatalapítás, szervezés, vezetés nemzeti - kormányzati feltételei, és a hazai verseny léte és természete.

Ez a négy elem együttesen olyan feltételrendszert alkot, melyen belül az iparágaknak működniük kell. A versenyképesség eléréséhez mindegyik meghatározó elemnek jelen kell lennie, hiszen például megfelelő stratégia hiányában hiába van nagy kereslet, és áll rendelkezésre elegendő erőforrás, az iparág nem lesz elég hatékony.

Nem szabad megfeledkezni **a kormány szerepéről** sem, hiszen gazdaságpolitikája nagyban befolyásolja az iparág működési feltételeit (Például: antitröszt szabályozás, pénzpolitika, infrastruktúra-fejlesztés stb.), továbbá a **szerepséről** sem. Mindezek az előző négy tényezőn keresztül hatnak a nemzetközi versenyképességre. E tényezőknek a termelékenység növekedését kell elősegíteniük, ami végső soron a - termékekre és a termelési folyamatra egyaránt vonatkozó - innováció dinamizmusától függ.

Tényezőellátottság. Porter szerint a - közgazdasági értelemben - fenntartható versenyelőnyt csak az innováció állandó dinamizmusa biztosíthatja. Ha a versenyelőny valamely olcsó és bőségesen rendelkezésre álló termelési tényezőn alapul, ez csak **rövid távú és felettebb labilis előnyt** jelent, hisz például a természeti erőforrás kimerülhet, vagy máshol ugyancsak előfordulhat. A porteri hierarchiában annál kisebb az értéke a fennálló versenyelőnynek, minél inkább a termelési tényezőkön és azoknak is csak szűk körén alapul. Másrészt a tényezőellátottság egyébként sem önmagában, abszolút értelemben előny, hanem csak akkor, ha a tényezőket hatékonyan használják ki, és gondot fordítanak állandó megújításukra, fejlesztésükre. Porter szerint **"a legtöbb iparágban - különösen azokban, amelyek létfontosságúak a fejlett gazdaságok termelékenységének növekedése szempontjából - a legfontosabb tényezőket a nemzetek nem öröklik, hanem iparáganként változó módon létrehozzák"** (Porter [1991] 74. o.). Porter a termelési tényezők öt széles csoportját különbözteti meg:

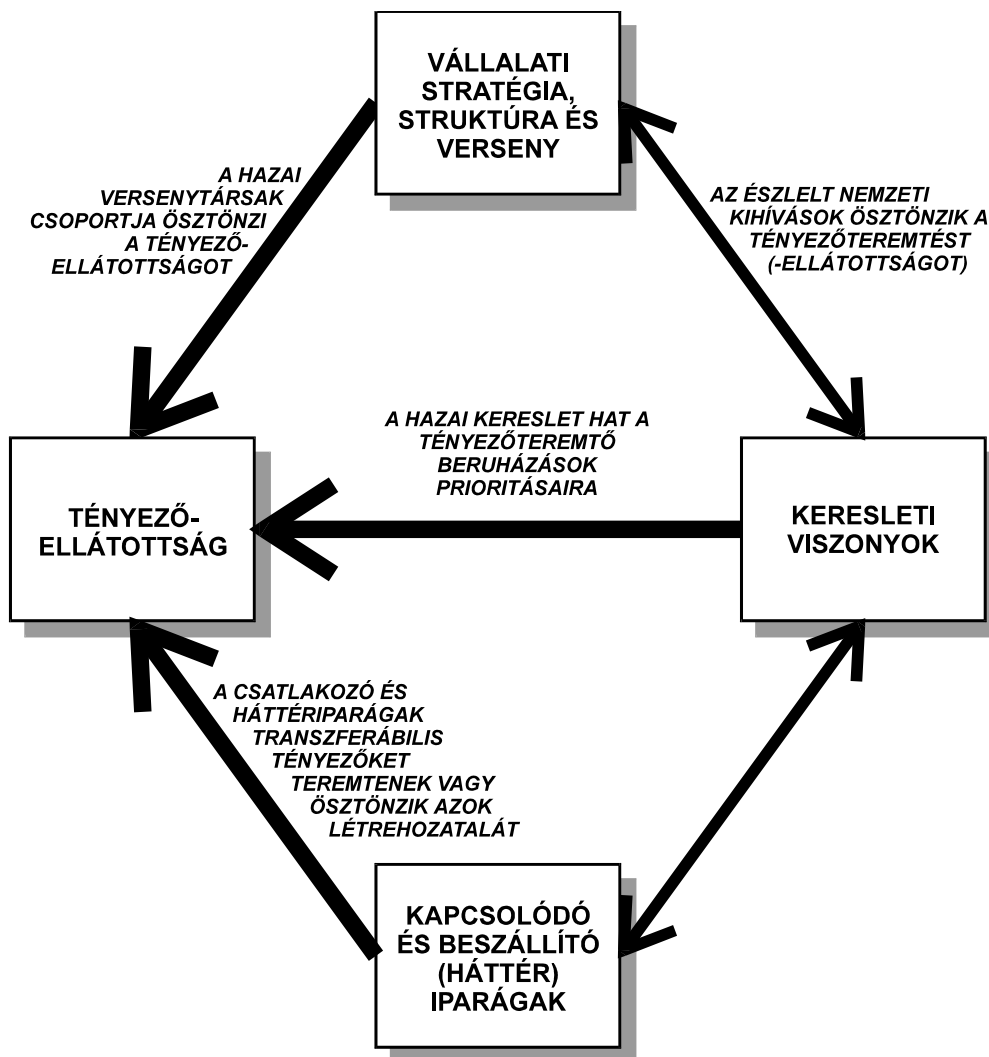
- emberi erőforrások
- fizikai-természeti erőforrások

- a felhalmozott tudás, mint forrás
- toke
- infrastruktúra

A bőségesen rendelkezésre álló termelési tényező, erőforrás - szemben a neoklasszikus elmélet feltevésével - így **akár hátrányt is jelenthet**, mert a vállalatok "ellustulnak", nem fektetnek elég súlyt az innovációra (lásd pl. az un. Holland-kór esetét). A dinamikus szemléletben annyiban éppen a szűkös erőforrás válik elonnyé, amennyiben a szűk keresztmetszetet áthidaló innovációra ösztönöz. A szűkös tényező ilyen módon történő kihasználása nemcsak megtakarításokat tesz lehetővé, hanem új tényezőelonyókat is teremthet. További elony lehet, ha a vállalat a tényezőárak emelkedő tendenciáját már korán felismeri, és így **az innovációval megelőzi** versenytársait. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a tényezőhiány nem lehet általános: szükség van olyan tényezőelonyóra, amely nélkül nincs innováció. Elsősorban **az infrastruktúra** lehet ez a tényező, annak általános (például közlekedési, kommunikációs, oktatási rendszerek) és speciális (például szakosodott kutatóintézetek) formái egyaránt.

Porter nagy hangsúlyt fektet a gyémántja csúcspontjait alkotó összetevők kapcsolatára, így a tényezőellátás befolyásolására is.

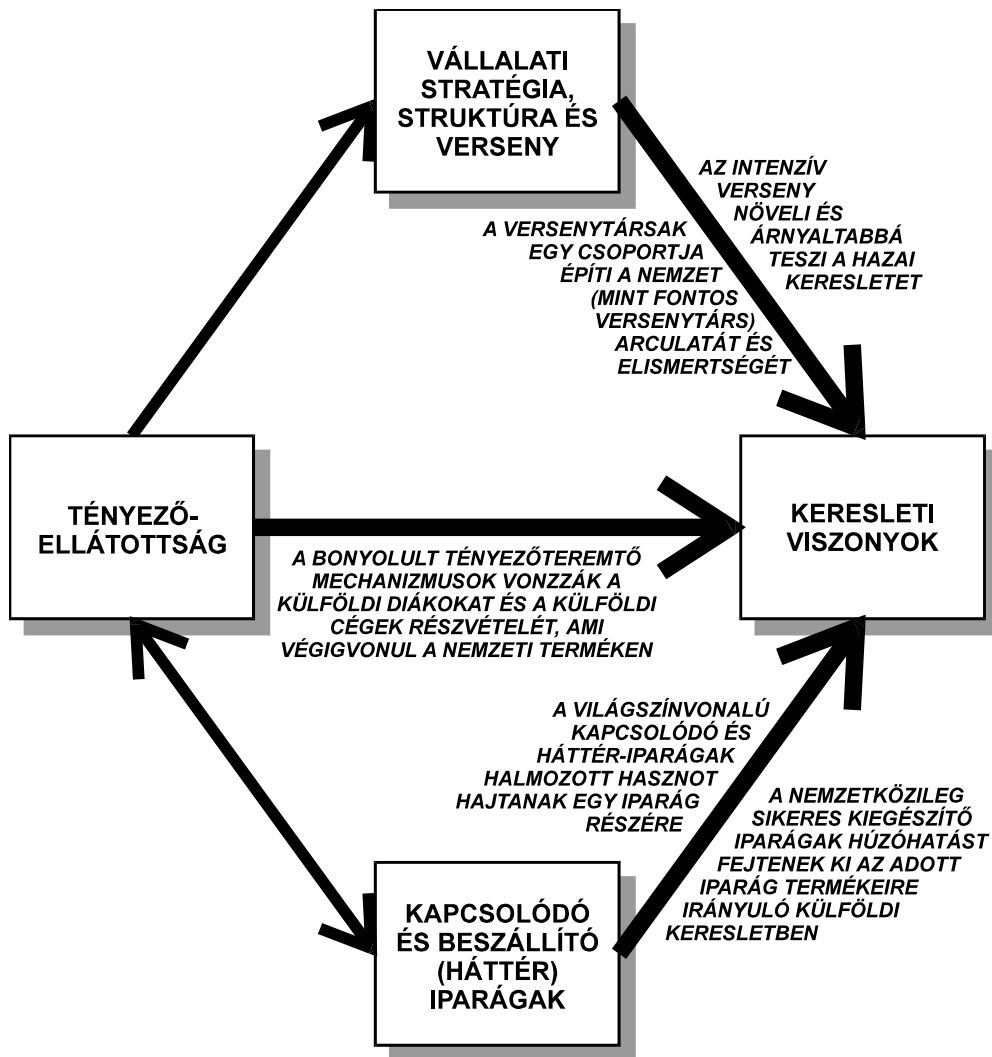
2. sz. ábra: A tényezőellátásra (teremtésre) gyakorolt hatások



Keresleti viszonyok. Ami a versenyképességet meghatározó másik fontos elemet, a keresleti viszonyokat illeti, *nem a mennyiség lényeges, hanem inkább a minőség*: vagyis a differenciált, a különbségekre érzékeny, kifinomult és jövőre orientált hazai kereslet a legelőnyösebb (ami összecseng a termékciklus-elmélettel). Ez ugyancsak ösztönzi az innovációt, a termékdifferenciálást, és a versenytársakkal szemben lépéselőnyhöz vezethet.

Japánban például a gyártók már igen korán az energiaárakra érzékeny fogyasztókkal találták magukat szemben, amit a kormányzat széles körű propagandával, felvilágosítással a termékek energiahatékonyására vonatkozó előírásokkal erősített. A japán vállalatok így a világot megelőzve igyekeztek javítani termékeik energiahatékonyágát, és amikor az első olajválság után máshol is figyelni kezdtek erre a problémára, ok már komoly eredményeket mondhattak magukénak (Porter [1991] 91. o.).

3. sz. ábra: A hazai keresleti viszonyokat befolyásoló tényezők

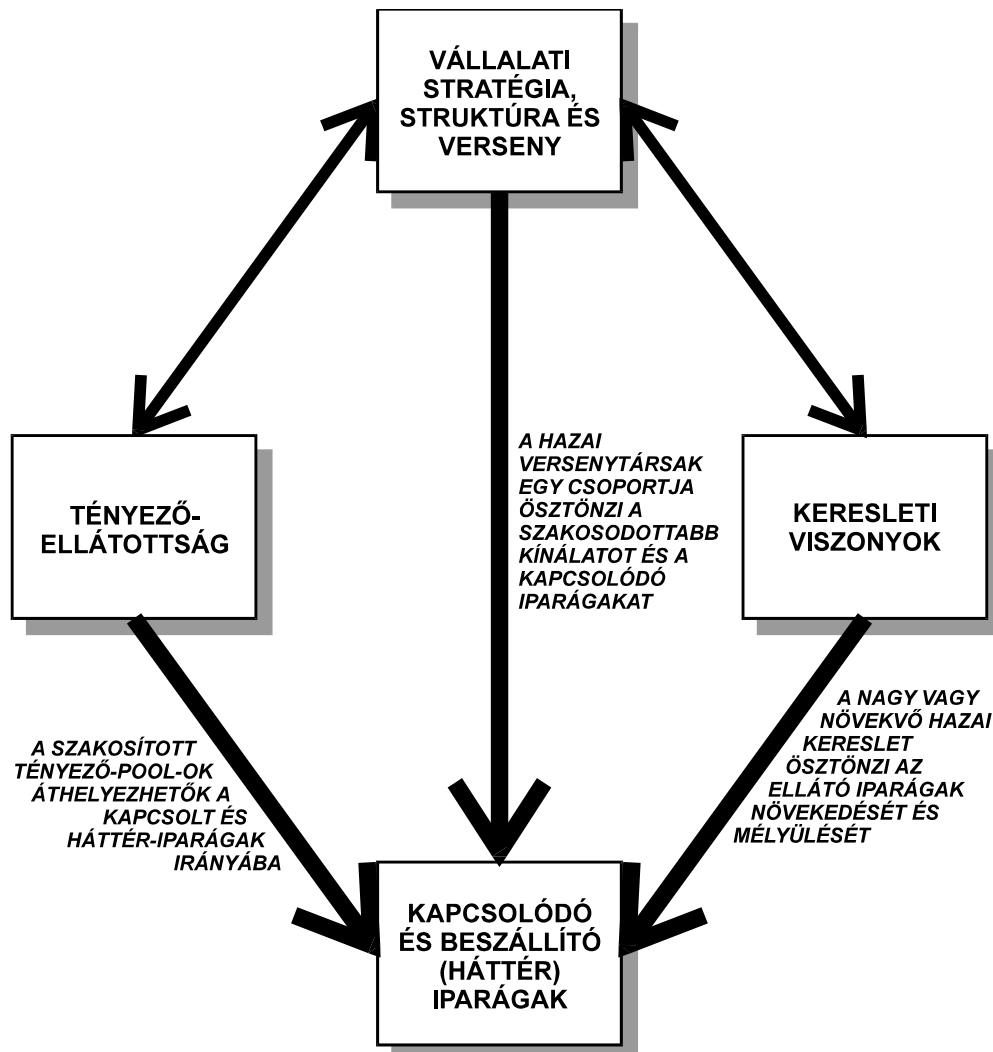


A keresleti viszonyoknak bizonyára döntő befolyásuk van arra, hogy adott iparág kihasználja-e a létező tényezőelőnyöket, így a piaci igények szintje, az ellátottsági színvonal is befolyásolja a versenyképességet. A *bovülő kereslet* jótékonyan hat a hazai versenykörnyezetre, illetve fordítva: az intenzív verseny bővíti és kifinomultabbá teszi a keresletet, megjelennek hatására a külföldi versenytársak, továbbá a *sikeres kapcsolódó és beszállító ágazatok* szintén növelhetik a keresletet, mert közreműködésükkel új, jobb termékek készülnek. A keresleti viszonyoktól nemcsak egyoldalúan függnék a vállalatok: ha érdemes e téren rivalizálniuk, akkor maguk fogják ösztönözni, megteremteni a keresletet.

Kapcsolódó és beszállító iparágak. Porter szerint egy ország nemzetközi versenyképessége úgynevezett *iparági klaszterek* mentén alakul ki. A klaszter létrejöhet vertikálisan is, vagyis az egymásra épülő, egymást ellátó iparágak között, de horizontálisan is, a kiegészítő vagy akár helyettesítő termékeket gyártók révén, ahol mód van az ismeretek, technológiák áramlására. Egy-egy

klaszter lényegében azt a rendelkezésre álló tudáskészletet, technológiát testesíti meg, amely elonyt biztosít a versenytársakkal szemben. Verseny tehát egyre kevésbé az egyes cégek, hanem az iparági klaszterek között van.

4. sz. ábra: A kapcsolódó és beszállító iparágak fejlődésére gyakorolt hatás



A magyar szakirodalom leginkább a *háttéripár* kategóriájaként fogja meg ezt a terminust. Egyértelmű, hogy a négy alaptényező kölcsönhatásában különösen erős a háttériparra gyakorolt hatás, így a nagy és növekvő hazai kereslet ösztönzi a háttéripár növekedését és fejlődését. Továbbá a hazai verseny szükségessé teszi a specializáltabb, fejlettebb háttéripár létét, stb.

A nemzetközi szintű háttéripár több szempontból is segítheti a versenyképes iparág kialakulását és meglétét. Fontos a beszállítás gyors, hatékony elérhetősége, ami jelentős költségmegtakarítást eredményez. A hazai beszállítók és az iparág között könnyebben lehet kialakítani a kommunikációt, a zökkenomentes információáramlást. A legnagyobb elony mégis a fejlesztésben való folyamatos együttműködésben rejlik. Az iparágaknak lehetősége van befolyásolni a

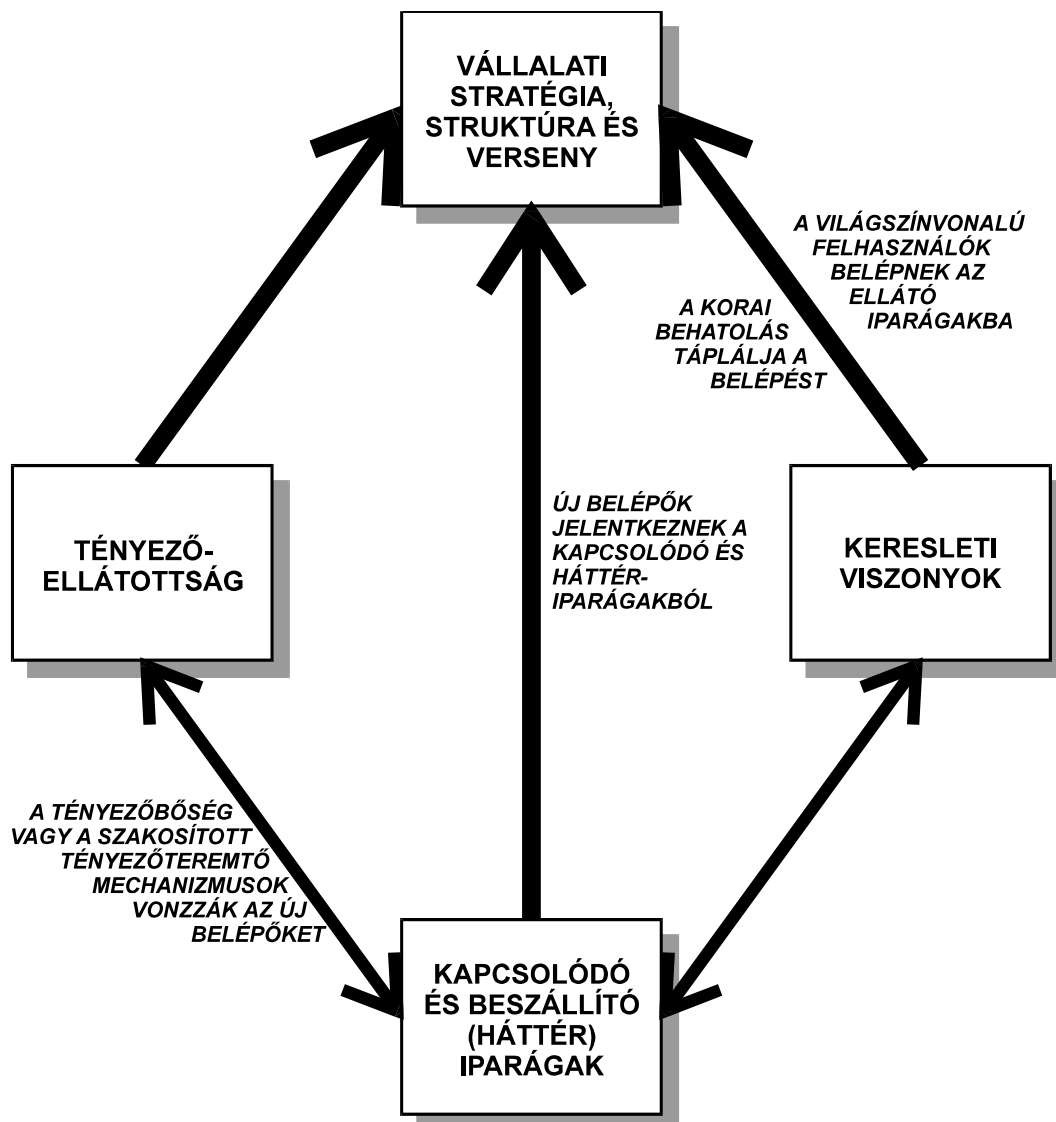
fejlesztés irányát, a beszállítók megkönnyíthetik az új módszerek, technológiák alkalmazását. A fejlesztési problémákra közösen jobb megoldást találhatnak.

Vállalati stratégia, struktúra és a hazai versenykörnyezet. A hazai gazdaságpolitika és gazdasági környezet ösztönző hatása alapvető jelentőségű. Hosszú távú versenytényező a speciális infrastruktúra, a vállalati K+F. **Különösen a statikus versenyhátrány dinamikus versenyelőnyé alakításában kap jelentős szerepet a kutatás és fejlesztés, az innovációs képességeket megalapozó infrastruktúra.**

A vállalati stratégiát és versenyt befolyásolják a **versenytársak** is (önköltség, támogatások stb.), a hazai keresleti viszonyoktól függ a verseny alakulása. Amennyiben a versenytársak arra számítanak, hogy a fogyasztók a jobb minőségű terméket választva annak eladójához pártolnak át, úgy a verseny minőségi versennyé alakul át. Ám a fejlesztési költségek vállalása csak a piac bővülése mellett ésszerű: "az exportpiaci expanzióra törekvés és a termékminőségre alapozott verseny egybefonódhat".

A versenyfeltételek fontos szempontjai: a **vállalatok mérete** (a nagyvállalatok képesek befolyásolni szabályozó környezetüket, a kicsiket általában kizárják az önkéntes megállapodásokból), **exportra vagy csupán a helyi piacra** termelő cégek (egyres világpiacon termelő vállalatok a szigorodó környezeti szabályozásra esetleg telephelyük megváltoztatásával válaszolnak): a verseny elsősorban költségelnyőkön vagy termékdifferenciáláson alapul (a vállalatok stratégiáinak sokszínűsége ugyancsak fokozza a versenyt), rövid vagy hosszú **beruházási ciklusok** jellemzik az ágazatot (eltérő érzékenységek lehetnek az egyes iparágak a szabályozás időtávjára). Hogy a vállalatok érzékelik-e a menedzsment hosszú távú hasznát, az nem kis részben az **állami szabályozáson**, annak módszerein múlik. Fontos szempont lehet a piacra újonnan belépők (esetleg a háttériparból vagy a nemzetközi piacról jövők) hatása a hazai versenykörnyezetre.

5. sz. ábra: A hazai versenykörnyezetre gyakorolt hatások



Porter a nemzetek gazdasági fejlődési modelljeit és a nemzetközi versenyképességet összekapcsolva azt mondja, hogy az országok versenyképes iparágainak helyzete négy tiszta típusba sorolható, s ezek egyben a versenyképesség fejlődésének a stádiumai is (Porter [1991] p. 545.)

Porter fejlődési szintjei a következők:

- ? **A tényezőellátottság húzza versenyképesség.** Az ország termékeinek, vállalatainak, ágazatainak export- és versenyképessége valamely bőségesen rendelkezésre álló **eroforrása** (pl. ásványi kincs, föld, olcsó és képzett munkaerő, stb.) alapul. Ebben a típusban az alkalmazott technika nem a legfejlettebb, a termékek differenciálatlanok és a vállalatok foként **árversenyt** folytatnak. Korszerűbb termékek gyártását a külföldi működő tőke teszi lehetővé, s a külföldre történő export is gyakorta külföldi ágon keresztül valósul meg. Az exporttermékek iránt csekély vagy alacsony a hazai kereslet. Elsősorban a **fejlődő országok** tartoznak ebbe a csoportba, de több fejlett ország is (pl. Kanada, Ausztrália). A bőségesen rendelkezésre álló erőforrásból az ország komoly

jövedelmekre tehet szert, de ha azt nem fordítja gazdasági szerkezete modernizálására, s a többletjövedelmet hosszú távú versenyképessége jelének hiszi (ún. Holland kör) akkor a jövőben az problémák forrása lehet.

- **A beruházáson alapuló versenyképesség.** Ebben a szakaszban az ország versenyképessége az egyre bővülő (részben külföldi) **új beruházásokon** alapul. A korszerű technológiát, know-how-t, licenceket nemcsak alkalmazzák, de tovább is fejlesztik. A termékek azonban még nem világszínvonalúak. A fontos tényezőelonyók mellett a porteri gyémánt más elemei is hatást gyakorolnak: a menedzsment változásai, a motivált kockázatvállaló **vállalati stratégia**, az intenzifikálódó **hazai verseny**, a bővülő kereslet stb. A gazdasági szerkezet átalakításában kritikus tényező a **technológiatranszfer**. A fejlődés megkívánja ennek kormányzati ösztönzését (hogy a lehető legkorszerűbb technikai ismeretek, termelőeszközök áramoljanak be), azonban a nemzetközi versenyképesség megteremtésének stratégiai célja gyakran összeütközésbe kerül az eladósodás illetve adósságkezelés rövidtávú kényszerével.

f Az innováció húzta versenyképesség - ez a legfejlettebb stádium, melyben a vállalatok nem csak alkalmazzák a legfejlettebb technológiát, hanem újat is hoznak létre. Állandó az innováció, fejlettek a kereseti viszonyok, megfelelő, ösztönző a versenykörnyezet. A termékek világszínvonalúak, s a legfejlettebb ágazatok nem egyszerűen állják a versenyt, hanem szűk területen diktálnak is.

„ **A jóléten alapuló versenyképesség** már a nemzetközi versenyképesség hanyatlását jelzi, amelyre a "múltból élés" a jellemző. Az innovációk szintje és gyorsasága csökken, a kormányzat egyre kisebb szerepet vállal a fejlődés ösztönzésében.

Porter művében sokat foglalkozik a **kormányzati szerepvállalással** is (pp. 617-682), kiemeli ennek fontosságát, de korlátait is. Félt a túlzott beavatkozástól, ezért kiemeli, hogy:

- az iparágakban a vállalatok versenyeznek, nem a nemzetek;
- a nemzetek kompetitív előnye relatív;
- a dinamizmus kompetitív előnyhöz vezet, nem rövidtávú költségelonyhoz;
- a hazai gazdasági növekedés kiköveteli a strukturális átalakulást;
- a kompetitív előny gyakran földrajzilag koncentrált;
- a kompetitív előny megteremtése hosszú távú folyamat (tíz év vagy több);
- a nemzetek előnyei a különbségekből és nem a hasonlóságokból származnak, stb.

A kormányzat elsősorban az oktatás, a K+F (tudomány és technológia), az infrastruktúra, a toke, az információ-ellátás, a közvetlen támogatások révén tudja - hosszútávra - befolyásolni a nemzetközi versenyképességet.

3.2. A versenyképesség néhány további aspektusa

A nemzetközi versenyképesség továbbá a versenyképesség és a technológia illetve a versenyképesség és az export közötti kapcsolat a 60-as évektől került az elemzések és viták középpontjába. Maga a versenyképesség fogalma eredetileg mikroökonómiai (vállalati) kategória volt, amely később átkerült a makroökonómia szintjére (nemzetgazdasági szintre). Ezen a szinten problémát okozott, hogy a makroversenyképességet úgy vizsgálták, mintha az árak, a költségek, az árfolyamok illetve a makrogazdasági politika függvénye lenne. A 80-as évek végére a hangsúly a versenyképesség makró-szervezeti illetve strukturális dimenziójára tevődött.

3.2.1. Mikroökonómiai avagy vállalati szintű versenyképesség

A vállalati versenyképességnek is több definíciója van a szakirodalomban. Közös bennük, hogy a vállalat képességet emelik ki (kész a versenyre), és az eredményt (amely a versenyképesség mércéje), így bizonyos piaci részarány elérése, profitnövelés, értékesítés növekedés, termelékenység javulás, beruházások stb. Mindezek a tényezők már régen a vállalat és ipargazdaságtan központi kérdésének számítanak.

A legjobbnak tuno definíciót az Aldington Reportban találhatjuk: az a vállalat versenyképes, amely képes kiemelkedő minőségű és a hazai és külföldi versenytársaknál alacsonyabb költségszintű terméket és szolgáltatásokat előállítani. A versenyképesség szinonim kifejezés a vállalati hosszú távú profitabilitással, azzal a képességgel, hogy a tulajdonosok magas hozadékot, míg az alkalmazottak magas béreket élveznek. A definíció azt sugallja, hogy a vállalati versenyképességnek vannak mérhető jellemzői (költségek, árak, jövedelmezőség) és vannak minőségi (nem vagy csak kevésbé mérhető) jellemvonásai, melyek közül legfontosabb a termékek minősége, a termelékenység.

Egy másik megközelítés úgy definiálja a vállalati versenyképességet, mint az azonnali és jövőbeni képességet és lehetőséget a vállalkozók számára, hogy megtervezze, megtermelje és világszerte értékesítse termékeit, melynek ára és minősége attraktívabb, mint a hazai és külföldi versenytársaké. (Buckley [1992] p. 13.) Ez a definíció a kompetitív vállalat jellemzőit sugallja, illetve egy kicsit azt, hogy hogyan válhat a vállalat versenyképes. A versenyképesség stratégiai oldala a vállalati menedzsment. Porter egy korábbi művében, amely magyarul is megjelent (Versenystratégia, 1993) elemzi a vállalatok versenystratégiájának főbb vonásait (a saját és a versenytársak erősségeinek és gyengeségeinek elemzése, a versenyt meghatározó tényezők, a vevőkkel és szállítókkal kapcsolatos stratégia, az ipari környezet típusai, a lehetséges stratégiai döntések, stb.).

Török /1996/ a vállalati versenyképességet keresleti és kínálati oldalról is elemzi. Véleménye szerint (p. 9.) a versenyképesség kínálati oldalról azt jelenti, hogy a versenytársakhoz képest alacsonyabb fajlagos tényezőköltségek vagy a nyereség, vagy a piaci részesedés növelését teszik lehetővé a vetélytársakhoz képest. A keresleti oldali versenyképességnek a hasonló fejlettségű

országok közötti kereskedelemben van jelentősége (p. 11.), s ez a kínálat differenciálását, a kereslethez való alkalmazkodását jelenti (az árversenyképesség szerepe csökken, mert az egy termék egy ár elv a gyakorlatban már nem érvényesül). " A sikeres termékdifferenciálás, a kereslethez való jobb alkalmazkodás jutalma a változatlan piaci részarány mellett elért magasabb egységár."

Látnunk kell, hogy a vállalati versenyképesség konkrét. Maga a vállalkozó egy-egy termékének versenyképességét kell, hogy elemezze, de számolnia kell a vállalat egészének versenyképességével is. Tehát a versenyképességi megfontolások körébe tartozik a kutatási tevékenységtől az értékesítési láncig minden: vagyis a versenyképesség növelés teljes marketingstratégiát igényel. A vállalat külpiaci versenyképessége kétszeresen összetett dolog: egyfelől feltételezi azt, hogy a külföldi eladások a külföldi versenykörülmények között is biztosítják a belföldi versenykörülmények között elvárt hasznot, másrészt ugyancsak feltételezi, hogy a belföldi gazdálkodási körülmények mellett kialakuló költség- és nyereség-elvonási szint képessé teszi a vállalatot arra, hogy a külpiacon ne szoruljon fokozatosan perifériára (Kozma [1994]).

A vállalati versenyképességjavulás feltételezi, hogy a vállalat képes a piacon való mozgásra, az ott történetekre való reagálásra, sőt a piac aktív befolyásolására. A piaci kapcsolatok szükséges előfeltételei az innovációs tevékenységnek, az aktív marketingnek, a minőségnek. Nem feledkezhetünk meg azonban arról, hogy eloször a hazai piacon kell bizonyítani, eredményt elérni, s csak utána lehet kilépni - a siker reményében - a nemzetközi piacra.

3.2.2. *Makroökonómiai avagy nemzetgazdasági versenyképesség*

A nemzetgazdasági versenyképesség még nehezebben definiálható mint a vállalati szintű. Az Aldington Reportban találhatunk erre is definíciót: ***a makrogazdasági (nemzeti) versenyképesség kifejezi az ország képességét létrehozni, termelni, szétosztani és (vagy) karbantartani (megorizni) termékeit a nemzetközi kereskedelemben, miközben növekvő jövedelmet szolgáltat a nemzetgazdaságnak.*** A definíció azt sugallja, hogy önmagában az exportképesség nem elégséges, továbbá, hogy az ország versenyképességét nem ítéltjük meg kizárólag kereskedelmi, illetve fizetési mérleg pozíciója alapján, mivel ezeket befolyásolja a hazai valuta le- vagy felértékeltsége, a nemzetközi tokemozgások, az eladósodás (US GPO [1985] p. 7), lényeges ellenben a lakosság magasabb életszínvonala. A versenyképesség az ország életszínvonalának az alapja, s fontos a foglalkoztatás bővítése, illetve a nemzetközi kötelezettségeknek való megfelelés is.

A nemzetgazdasági versenyképesség nem egyszeruen a versenyképes vállalatok összessége (gondoljunk csak a multinacionális vállalatokra), hanem ezen túl jellemzi azt a gazdasági-gazdálkodási környezetet is, melyben a vállalatok számára a nemzetközi versenyképesség elérését és megtartását szolgáló feltételrendszert hoz létre, mert a vállalati versenyképesség nemcsak a vállalat saját kompetitív elonyeitől, erősségeitől függ, hanem a nemzetgazdasági környezettől is, amelyben működik.

A nemzeti dimenzió nem veszítette el fontosságát, részben mert a *termelési tényezőkkel való ellátottság* nemzeti keretekbe ágyazódik (pl. nyersanyag és energiahordozókkal való ellátottság, a munkaero mennyisége, szakképzettsége és ára, az infrastrukturális ellátottság szintje, stb.), részben mert a *nemzeti gazdaságpolitika és jogrendszer* (adózás, árfolyampolitika, stb.) *együttesen határozzák meg a térség, az ország vonzerejét, attraktivitását*. A vonzero fogalma (Henriot /1995/ p. 57.) azon potenciális tényezők halmazát foglalja magában, amelyek egy adott térség, egy ország adottságait és lehetőségeit képezik. Az így értelmezett "vonzero" hatására a döntéshozók egyre inkább a versenyképességi (kompetitív) elonyben, és nem komparatív elonyben gondolkodnak. Az egyes országok versenyképessége végül is attól függ, hogy mennyire képesek ezt a vonzerot hasznosítani. Ebben a vállalatok játsszák a döntő szerepet. *A termelési tényezőkkel való eredeti ellátottságon alapuló komparatív elonyök logikáját háttérbe szorítja a kompetitív elonyökre épülő vállalati döntéshozatal*. Tehát a termelési tényezőkkel való ellátottság és a gazdaságpolitika milyensége együttesen biztosítják a nemzet versenyképességének, a keretet a versenyhez, s a vállalatok feladata élni a lehetőséggel. A nemzeti versenyképesség és vonzero egymást kölcsönösen meghatározó fogalmak: a vonzero a versenyképesség feltétele, lehetősége.

Manapság sokat hallhatunk a versenyképesség elvesztéséről (pl. Aldington Report, The Report of the President's Commission..., The White Paper II. stb.), vagyis ez is relatív. A versenyképesség valakihez viszonyítva mutatja az ország helyzetét. *Porter* korábban elemzett művében (Porter 1991) is rámutat *a fogalom relativitására*, időbeniségére és a nemzeti gazdaságpolitika fontosságára alakításában.

3.2.3. *Strukturális versenyképesség*

A strukturális versenyképesség a vállalati versenyképesség és a nemzetgazdasági környezet összefüggéseit és kapcsolatrendszerét tartalmazza. Azt jelenti, hogy *a vállalati versenyképesség azon túl, hogy tükrözi a sikeres vállalkozói gyakorlatot és menedzsmentet, tartalmazza az országspecifikus hosszú távú trendeket és elonyöket, a nemzetgazdaság termelési hatékonyságát, technikai színvonalát, infrastrukturális ellátottságát, kapcsolati rendszerét és az egyéb externáliákat*, melyek között a vállalat működik. Röviden és kissé leegyszerűsítve azt is mondhatjuk, hogy a mikro- és makrogazdasági hatékonyság együttese a strukturális hatékonyság, vagyis a vonzero, mint a potenciális lehetőség, és a megvalósult, tényleges versenyképesség eredője.

Porter modelljében (gyémánt) is centrális szerepet játszik a nemzeti környezet a vállalatok versenyképességében. Nála ugyan a gazdaságpolitika külső tényező, de rámutat, hogy nemzetenként eltérő a nemzetgazdasági környezet ösztönző szerepe. Számunkra ez azért fontos, mert a versenyképesség javításában így kiemelkedő fontosságú az állam és a gazdaságpolitika szerepe.

A strukturális versenyképesség három fontos, speciális dimenzióját elemzi egy OECD tanulmány (Technology and economy, OECD, 1992). Ezek *a tokepiacok mikrostruktúrája* (különös

tekintettel a külföldi működő tőke beruházásokra és a bankok szerepére az innovációs folyamat finanszírozásában), **a hadi kiadások**, (különös tekintettel a katonai K+F és a versenyképesség kapcsolatára), végül a **szolgáltatások színvonala** és a versenyképesség összefüggéseire. Jelen tanulmányban csak ez utóbbival foglalkozunk.

3.3. A versenyképesség mérése

A mérés komoly problémákat vet fel. Egyrészt vállalati, ágazati vagy nemzeti szinten mérjük a versenyképességet? Avagy termékszinten? A mérhetőség feltételezi, hogy egyáltalában legyen nemzetközi verseny, és, hogy legyenek összehasonlítható adatok. Minden elemzésben egyértelműen meg kell határozni az elemzés szintjét, rá kell mutatni a kikerülhetetlen ellentmondásokra.

Véleményem szerint **a termék és a vállalati szintű versenyképesség** ha kisebb nehézségek árán is, de **mérhető**, s az ágazati és nemzetgazdasági versenyképesség több oldala is mérhető. Fontos azonban tudni, hogy **szintetizáló mérőszám gyakorlatilag nincs**, s a "World Competitiveness Report"-ban alkalmazott módszer is több mint 380 különböző mutató összesítése alapján állítja fel a nemzetek rangsorát. A versenyképességet mutatócsoporttal tudják legjobban jellemezni.

A mérőszámok három területen mérik a versenyképességet:

- kompetitív teljesítmény
- kompetitív potenciál
- menedzsment

A következőkben csoportosítjuk a leggyakrabban használt mérési módszereket és eszközöket.

| | Nemzetgazdasági szinten | Ipari (ágazati) szinten | Vállalati szinten | Termék szinten |
|--|---|---|--|--|
| 1. A versenyképesség és a teljesítmény mérése | - az export piaci aránya - a világkereskedelemben elfoglalt pozíció - a feldolgozóipar aránya a teljes kibocsátásban - kereskedelmi mérleg - az export növekedési üteme - exportjövedelmezőség - a reáljövedelmek növekedése - foglalkoztatottsági szint | - az export piaci aránya - kereskedelmi mérleg - az exportnövekedési ütem - jövedelmezőség | - az export piaci aránya - export függőség - az exportnövekedési ütem - nyereségesség | Termékszinten: - az export piaci aránya - az export növekedési üteme - nyereségesség |
| 2. A versenyképességi potenciál mérése | - komparatív elonyók - termelékenység - költség versenyképesség - árversenyképesség - technológiai mutatók - erőforrás ellátottság | - termelékenység - költség versenyképesség - árversenyképesség - technológiai mutatók | - termelékenység - költség versenyképesség - árversenyképesség - technológiai mutatók | - termelékenység - költség versenyképesség - árversenyképesség - minőségi versenyképesség - technológiai mutatók |
| 3. Versenyképesség és a menedzsment (irányítás) kapcsolatai | - elkötelezettség a nemzetközi kapcsolatokban (szerződések, megállapodások stb.) - kormányzati politikák - oktatás-képzés - K+F politika | - ágazati (nemzetközi) megállapodások | - nemzetközi kapcsolatok - tulajdonosi elonyók - marketing adottságok - menedzsment kapcsolatok - fogyasztói közelség - méretgazdaságossági elony | - termékmenedzsment |

A különböző, felsorolt mutatókról külön-külön is sokat lehetne írni. Felvetődik az a kérdés is, hogy mennyiben több, másabb a versenyképesség fogalma, mint a hatékonyságé. Úgy vélem, hogy *a versenyképesség bovebb fogalom, mert a teljesítmény elemzésén kívül tartalmazza a gazdasági potenciál és a vezetés hatékonyságát is.*

A kis, nyitott gazdaságú országok számára néhány más, az áráktól független, minőségi jellemzőt is érdemes figyelembe venni (ezek elsősorban a nemzetgazdasági versenyképességet jellemzik):

- A befektetések, különös tekintettel a külföldi működő tőke beruházások intenzitására. A külföldi működő tőkét vonzó képesség - bár szubjektív mutató, hiszen ez a tőketulajdonosok értékítéletét tükrözi - fontos mutató, mert ez a gazdasági potenciálra vonatkozóan tartalmaz információt, s növekedése a gazdaság attraktivitását, növekedési potenciálját, avagy más versenyképességi (kompetitív) elonyére utal. Az ország vonzerejének növekedése egyre több tőkét, beruházást vonz, amelyek még tovább erősítik

a versenyképességi elonyöket, s így katalizátor szerepet töltenek be, javítva az ország attraktivitását, a versenyképességét, s természetesen a tokevonzó képességét.

- Fontos jellemzo a kutatás-fejlesztés helyzete, ebben az állami támogatás súlya (a GDP-hez viszonyítva), a K+F területen dolgozók száma, a bejegyzett szabadalmak száma a licencforgalom, stb. A K+F kiadások ill. az abban foglalkoztatottak száma és minosége, ha korlátozottan is kifejezik az adott ország muszaki-technológiai életképességét, az új technológiák befogadásának és terjesztésének képességét, mind a termelési folyamatban, mind a kínált termékben.(Henriot /1995/ p. 65.)
- Az oktatás-képzésben való állami részvétel, az oktatás idotartama, minosége, a felsőoktatásban tanulók aránya stb. E mutatók mind a jelenlegi, mind a jövőbeni versenyképesség szempontjából fontos jellemzők. A tudás alkalmazásának lehetősége, képessége és készsége komparatív-kompetitív elony, vagyis a szellemi tokébe való beruházás a hosszú távú versenyképesség legfontosabb befolyásolója.
- A kis, nyitott gazdaságú országok számára egy olyan mutató található, amely viszonylag komplexen mutatja a versenyképesség irányának a változását. Ez a külkereskedelmi cserearányok változási indexe (terms of trade); ha ez javul, akkor no a versenyképesség, ha csökken, romlik. Azért fontos ez a mutató, mert a nemzeti és nemzetközi értékítéleten kívül tükrözi az ország alkalmazkodási és adaptívitási képességét, exportstruktúrájának korszerűségét stb. Látnunk kell azt is, hogy kis ország számára a cserearány adottság (nagy ország esetében általában nem), s a versenyképesség pont abban mutatkozik meg, hogy a nemzetközi piacok által meghatározott tendenciákat mennyire tudja saját javára felhasználni, tud-e rugalmasan alkalmazkodni.

3.4. A versenyképesség néhány további fontos meghatározója

Az 1980 óta évenként elkészített és nagy nyilvánosságot kapó, korábban már említett World Competitiveness Report c. dokumentum eredetileg a fejlett piacgazdaságú országokra koncentrált, majd a 80-as évek második felétől kiterjesztette vizsgálatait az újonnan iparosodott országokra, s a 90-es évektől a posztoszocialista országokra (1992-től elemzik Magyarországot, 1994-től bevonták Csehországot és Lengyelországot, majd 1995-től Oroszországot is).

A World Competitiveness Report a versenyképességi tényezőket két fő csoportba osztja. Az ún. **hard kritériumok** az általában mérhető tényezőket tartalmazzák (mint a termelési hatékonyság, növekedés, exportarány stb.), míg a **soft kritériumokkal** a kevésbé, vagy nem mérhető befolyásoló tényezőket (pl. az oktatás, viselkedés, stb.) jellemzik. A hard kritériumok röviden idotávra is mérhetők, míg a soft kritériumok hatása csak hosszú idotávra mutatkozik. Elemzésük módszere egy többdimenziós évenkénti elemzés. 1996-ban már 46 országra terjedt ki a vizsgálat s 8

mutatócsoporton belül közel 400 mutatóval jellemezték (sorbarendezték) az országokat. A nem mérhető jellemzők esetén *szakértői becsléssel* állapították meg az országok sorrendiségét.

A 8 fő csoport a következő volt.

| A leírt tényező | A leíró jellemzők | A leíró jellemzők száma (darab) |
|--------------------------------------|--|---------------------------------|
| - a hazai gazdaság fő mutatói | - a makrogazdasági mutatók értékelése | 48 részmutató |
| - a hazai gazdaság nemzetköziesedése | - nyitottság, nemzetközi kereskedelemben való részvétel, külföldi működő tőke mozgások | 61 részmutató |
| - a kormányzati politika | - állami beavatkozások szintje, gazdaságpolitikai nyitottság, kormányzati segítőkészség | 55 részmutató |
| - a pénzügyi helyzet, tőkepiacok | - finanszírozási helyzet és lehetőségek, a pénzügyi szektor fejlettsége | 36 részmutató |
| - az infrastruktúra állapota | - a közlekedési-távközlési infrastruktúra szintje, az állami szerep a nem privatizált szektorokban | 45 részmutató |
| - vezetés, menedzsment | - az innovatív, jövedelmező jövőbe tekintő és felelős vezetői magatartás elemzése | 38 részmutató |
| - tudomány és technológia | - K+F kapacitás, alap és alkalmazott kutatások, hosszú távú beruházások a K+F-ben | 42 részmutató |
| - emberi tényező | - a munkaerő minősége, mobilitása, a munkakultúra | 56 részmutató |

A bemutatott 8 csoport jellemzőit külön-külön értékelik, majd a csoportokra jellemző ill. egy globális értékelést is végeznek a részeredmények figyelembe vételével. A módszer eredetiségét és egyben vitathatóságát is az mutatja, hogy egy osztályzatban foglalják össze a versenyképességet. Ez a szintetizáló mutató fontos, azonban összemos össze nem tartozó, nem azonos tartalmú fogalmakat, ill. gondot jelent, hogy azonos súllyal vesz figyelembe eltérő jelentőségű dolgokat. Láthatjuk, hogy az itt vizsgált mutatók igen szoros korrelációt mutatnak a korábban elemzett mutatórendszerrel. Elemzésünk komplexitása megköveteli, hogy néhány további, különösen a kis ország (mint hazánk is) szempontjából fontos tényezőt is megvizsgáljunk.

Kiinduló feltételezésünk az volt, hogy a nemzetközi versenyképesség a külgazdasági teljesítményben, a növekvő exportban mutatkozik meg elsősorban. Vagyis a *világpiaci árak* alapvető fontosságúak a kis országok számára (különösen, hogy nem képes befolyásolni azokat), azonban a nemzetközi kereskedelem arányainak (világpiaci arányok) átrendeződése a versenyképességet is megváltoztatja. Az árak és a külgazdasági teljesítmény közötti kapcsolatban arra is rá kell mutatni, hogy alacsony nemzetközi piaci árak alkalmazásával bármely ország versenyképesnek tunhet (hiszen növelni tudja eladásait, bővíti kiviteleit), azonban ez csak az exportnövekedést mutatja, s nem tartalmaz információt a termelékenységéről, a termékek minőségéről, a hazai bérekről és életszínvonalról.

A vállalat és az ország versenyképessége így szorosan összefügg az elérhető árral, de a termékek és termelők hazai eredményességét ezáltal befolyásolja az alkalmazott árfolyam-politika és az önköltség is.

3.4.1. Az árfolyam és hatása az export alakulására

Az **árfolyam alakulása** erosen befolyásolhatja a külkereskedelmi árakat és a külkereskedelmi forgalom nagyságát, s az árfolyam döntő szerepet tölt be az ár versenyképességben. Makrogazdasági szinten az árfolyam és a versenyképesség vizsgálatánál a nemzetgazdaság és egyes ágazatai különböző rugalmassági mutatóinak alakulását tekintik döntő fontosságúnak. Ha az exporttermék iránti kereslet árrugalmassága relatíve magas, akkor az exportárak esetleges növekedése ezen termékek exportmennyiségének csökkenését eredményezi. Az export csökkenése viszont az exportmennyiség növekedését eredményezheti. Relatív alacsony keresleti árrugalmasság esetén az exportár változásai viszonylag kisméretű csökkenést illetve növekedést eredményezhetnek az export mennyiségben. Következésképp **az export mennyiségi változásai alapvetően az exporttermékek kínálati rugalmasságától, valamint a kereslet árrugalmasságától függenek**. Lényeges megjegyezni, hogy az árfolyamváltozások a különböző gazdasági szektorokat rendszerint nem egyforma mértékben érintik (rugalmassági szempontból). (E fejezet megírásában Csermely/1994/, Dezséri/1994/, Dezsériné/1994/ cikkire támaszkodtam.)

Mikrogazdasági szinten az árfolyamváltozások általában jelentősen befolyásolják a vállalatok kereskedelempolitikáját. Az alulértékelt valuta esetében az exportálók a belföldi valutában számított exportárait megemelik. Túlértékelt valuta esetében arra törekednek, hogy még esetleg árengedmények révén is megtarthassák piaci részesedésüket.

A vállalatok **termelési költségei** növekedésének átháríthatósága az exportárakra nagy mértékben függ a kereslet árrugalmasságától, így nagyon fontos ennek vizsgálata. Ha a kereslet árrugalmassága a nemzetközi piacokon kicsi, akkor ez oda vezethet, hogy nemcsak az export mennyisége, hanem az exportárak belföldi valutában számított árai és ezzel az export értéke, az árfolyamváltozás ellenére lényegében majdnem változatlan marad. Ha viszont a kereslet árrugalmassága magas, akkor az árfolyamváltozások jelentősen befolyásolhatják a vállalatok exportbevételeit és az export mennyiségét. A termelési költségek növekedésének átháríthatósága korlátokba ütközhet.

Az árfolyam-politika lényeges hatást gyakorolhat a **külgazdaság teljesítményre, a kereskedelmi és fizetési mérlegre** egyaránt. A valutaárfolyam ezek szerint kulcsváltozó, a gazdaságirányítás egyik legfőbb eszköze, mert mind a strukturális, mind a monetáris folyamatokra hatást gyakorol. A hazai valuta árfolyamának leértékelése révén ösztönözni lehet az exporttevékenységet illetve visszafogni az importot, míg a felértékeléssel fordított hatást érhetünk. Témánk nem engedi meg, hogy részletesen elmerüljünk az árfolyam és a külgazdaság teljesítmény

kapcsolatának elemzésében, azonban fontos megjegyeznünk, hogy az árfolyam-politikai eszköz akut beavatkozás esetén fontos, hosszú távú hatása viszont nem jelentős, mert nem ösztönzi a gazdasági szerkezet átalakítását, modernizálódását, hanem ellenkezőleg annak merevedéséhez vezet. Az export folyamatos növelése (magas szinten tartása) csak rendszeres leértékelési politikával valósítható meg, ez azonban inflációs nyomást gyakorol a hazai gazdaságra, leértékeli a hazai teljesítményt. ***A strukturális felzárkózás helyett választott ilyen megoldás nem hordozza a hosszú távú kibontakozás esélyét.***

A le-, illetve felértékeléssel járó fobb következmények és hatások a következők:

- Amíg az árfolyamok követik a vásárlóero-paritást, addig az inflációs ráták és a termelékenység növekedési ráták különbözőségéből fakadó versenyképességbeli változások kiegyenlítődnek. A versenyképesség csökkenése rendszerint az export csökkenésével, az import növekedésével, s a kereskedelmi mérleg deficitjének - és ennek a GDP-hez mért arányának - növekedésével jár.
- Egy szükségserűvé vált valutaleértékelés általában nem eredményez azonnali kereskedelmi mérleg javulást, mivel az ilyen lépés hatása az import - és exportkereslet rugalmasságának nagyságától függ. Leértékeléskor általában feltételezik, hogy ha nem is azonnal, de mégis rövid időn belül felgyorsítja az exportbevételek növekedési ütemét, s csökkenti az importkiadásokét.
- Ha a leértékelés hatására az exportőrök az exportáruk csökkenésére szánják el magukat, nöhet a kivitel volumene. Ahhoz, hogy a leértékelés az árhatáson keresztül javítsa a külkereskedelmi mérleget az export - és importvolumen együttes árrugalmasságának 1-nél nagyobbak kell lennie. A valutaleértékelés Marshall-Lemmer feltételének megfelelően a fejlett országokba az együttes árrugalmasság rendszerint jóval nagyobb 1-nél.
- A felértékelődés olyan vásárlási és exportmarketing módszerbeli alkalmazkodást válthat ki, hogy a külföldi cégek a belföldi piacra való behatolása, azaz az importbehatolás még azután is megmarad, hogy a valutát leértékelték, így a felértékelődésnek olyan hatásai lehetnek, amelyek még a leértékelés révén sem könnyen fordíthatók vissza. Ugyanakkor az elvesztett exportpiacokat a hazai cégeknek viszonylag ritkán vagy egyáltalán nem sikerül visszaszerezni.

A leértékelés tehát feltehetően segíti az exportot, nehezíti az importot, fokozza viszont az inflációt. Feltétlenül figyelembe kell venni, hogy a leértékelést ne tegye értelmetlenné a belső árszínvonal gyors növekedése. Nálunk a ***termelési struktúra*** a volt KGST igényekhez igazodott és a gyártmányok korszerűségét is a KGST piac által támasztott igények határozták meg, amelyek

közismerten nem voltak túl magasak. Emiatt a világgazdaságra hirtelen ráutalt gazdaság exportjának és importjának együttes rugalmassága nem nevezhető kielégítőnek.

A leértékelés, változatlan külső eladási árak esetén növeli az exportőrök profitját, amelyet a versenyképesség növelésére, korszerűsítésre lehet felhasználni. Ennek az exportthatása nem jelentkezik azonban csak később.

Eroteljes leértékelés esetén azonban lehetőség van a külföldi valutában kifejezett eladási árak csökkentésére is, ami viszont az exportvolumen növekedését segíti elő. Exportunk zöménél az árak nyomottak. Márpedig minél alacsonyabb a termékek árszintje, annál kisebb keresletének árrugalmassága. Ez tulajdonképpen azt jelenti, hogy ha exportőrök egy esetleges leértékelés után külföldön árcsökkentésre szánják el magukat, csak viszonylag kisméretű keresletnövekedésre számíthatnak. Azaz könnyen lehet, hogy exportunk árrugalmassága jóval kisebb 1-nél.

A leértékelés hozzájárulhat, hogy az addig nem nyereséges kapacitás nyereséges termeléssé váljon. Következésképp a **kapacitások jobb kihasználása** alapján növekedhet a termelés, ezzel együtt pedig az export is.

Az importunk igen nagy hányada gép, energiahordozó és nyersanyag. Amikor a gazdasági növekedés alapvető fontosságú, ezeknek az importból való csökkentése nem feltétlenül kívánatos. A gépek forintban kifejezett importárának növekedése sem lehet cél, hiszen ezzel a **beruházási költségeket** növeli akkor, amikor éppen a beruházások feltételeit kellene javítani.

Ami viszont a **fogyasztási cikkek importját** illeti, célszerű lenne a csökkentésük. Azonban a hazai kínálat fogyatékosága és azon elfogultság miatt, ami néhányszor a nyugati cikkek irányában még ma is tapasztalható, megállapíthatjuk, hogy valószínűleg kicsi ezen cikkek importjának az árrugalmassága. Így az export és import együttes árrugalmassága kicsi, és ha még meg is haladja az 1-et, akkor is alig-alig. Ebből következik, hogy az eroteljes leértékelés arra jó, hogy növelje az exportorientációjú termelés jövedelmezőségét, a kihasználatlan kapacitások jobb kihasználtságát, feltéve, hogy az exportot addig nem a külső kereslet hiánya, hanem az árfolyam korlátozta. (Részben ilyen hatást eredményezett az 1995. márciusi egyszeri majd az azt követő folyamatos forintleértékelés is.)

Tehát rendkívül fontos pontos képet nyerni arról, hogy a jelenlegi körülmények között milyen az export illetve az import árrugalmassága, s az árfolyam-politikának szervesen be kell illeszkednie az egész gazdaságpolitikába, feltétlenül összhangban kell lennie az **antiinflációs és jövedelempolitikával**. A betéti kamatok a fogyasztási árak változásához kell igazítani, ezzel is ösztönözve a belföldi megtakarításokat. Viszont a betéti kamatok szükséges emelése előbb-utóbb a hitelkamatok növekedéséhez fog elvezetni, ami viszont rendkívül hátrányos az exportáló és importhelyettesítő szektor számára.

A beruházások és az export elősegítése céljából a fogyasztóinál lényegesen kisebb ütemben kell emelkednie a hitel-reálkamatoknak.

A reálleértékelődés tönkretetheti a közepesen fejlett, kevésbé versenyképes gazdaságok exportáló és importhelyettesítő szektorait, elvonja a termelés korszerűsítő forrásait. Viszont a reálleértékelés létszámnyereségessé tehet számos életképtelen vállalkozást, de az infláció dezorganizálhatja a gazdaságot. Ennek jelei részben nálunk is megfigyelhetők az utóbbi évek leértékelő politikájának eredményeként. A helyzet megoldása rendkívül nehéz. Az enyhe reálleértékeléshez túlzott reményeket nem lehet fuzni, a drasztikus leértékelésnek pedig több negatív hatása is van, illetve lehet. A belföldi termékek ugrásszerűen gyors kiáramlása és a hirtelen importcsökkenés az infláció ugrásszerű növekedését vonhatná maga után a beruházások és az exporttermeléshez feltétlenül szükséges import egyidejű drágulásával.

Egy reálleértékelés hatása egy-két hónapon át, majd pedig kb. másfél év után figyelhető meg. A rövid távú hatást a leértékelési várakozások indokolják, a hosszabb távút pedig a leértékelés ösztönző szerepe.

Ha a reálkamatokat nézzük meg, úgy elmondhatjuk, hogy általában megemelkedésük után 8-14 hónappal vetik vissza erőteljesebben a kivitel, azonban a mezőgazdasági kivitelre - amely a teljes export 20-25 százalékát teszi ki - igen gyenge hatással van. Tehát a leértékelés rövid távú hatása közepesnek, hosszú távú hatása és a kamathatás közepesen erősnek nevezhető. Ha egy leértékelésre és kamatemelésre egyidejűleg kerül sor, bizonyos időbeli eltolódással a két hatás közömbösíti egymást, így nem segíti az exportot.

3.4.2. Belföldi termelési költségek és versenyképesség

Az ár versenyképesség az országok versenyképességi pozíciójában meghatározó jelentőségű, s befolyásolja a külgazdasági teljesítményt is. A versenyképesség a versenytársak árainak egymáshoz viszonyítását /is/ jelenti, ezért fontos eleme az **önköltség**. Makrogazdasági szintű vizsgálatok keretében az egy egységre jutó relatív munkaerőköltségeket tekintik elsősorban a versenyképesség mutatójának. Az olyan ország amelynek alacsonyak az egy egységre jutó munkaerőköltségei, annak valószínűleg növekedhet a részesedése a világexportban, mivel no az exportból származó nyereség és következésképp növekedhet a termelés is. Az egységnyi munkaerőköltség melletti másik meghatározó tényező a **termelőkenység**, amelynek növekedése illetve csökkenése szintén jelentősen befolyásolhatja az adott ország világpiaci versenyképességét. A bérköltségek teljes költségen belüli súlya azonban csökkenő súlyú (ágazatonként jelentős eltéréssel az önköltség átlagosan 10%-a a bérköltség, de ez nem tartalmazza a termelést megelőző szakasz - pl. K+F - bérköltségét), s a felhasznált energia és nyersanyag költségek súlya is csökken (energiatakarékos technológiák, helyettesítő alapanyagok).

Fontos tudnunk, hogy **a versenyképességi elony több, mint a költségelony**. A költségeket meghatározó vállalat-ágazat- és ország specifikus tényezok gyakorlatilag minden szinten lehetővé teszik a beavatkozást a költségek alakulásába. Azonban, abban az esetben ha sem a relatív bérekben nincs csökkenés, sem pedig a termelékenység relatív növekedésében a többi országhoz viszonyítva nem várható jelentos növekedés, a versenyképesség javítására maradó egyedül alkalmazható eszköz az árfolyamváltozás, pontosabban a leértékelés.

A kereskedelmi teljesítményre jelentos hatást gyakorolnak a versenyképességben bekövetkezett változások. A piaci részesedés hosszabb távú megörzése céljából a vállalatok gyakran alacsony, vagy esetleg még negatív profit mellett is hajlandók bizonyos ideig exportálni. Így nehéz megörizni a kereskedelem szintjét hosszabb időszakon keresztül. Hosszabb távon a romló nyereségesség érezteti a hatását mind az export piaci részesedések, mind az import növekedése területén.

3.4.3. *Versenyképesség, verseny, a verseny korlátozása*

A belso piacon való helytállás a nemzetközi porondon való megjelenés feltétele, tehát a versenyképesség belpiacon való értelmezése is fontos szempont. Verseny lehet az azonos vagy helyettesítő terméket gyártók között, illetve a külföldi konkurensok is megjelenhetnek a hazai piacon is. A versenyt befolyásolja **a piac igény- és ellátottsági szintje** is. A verseny eredményessége ezek után az önköltségtől (belso tényező) a menedzsmenttől (belso tényező) és az esetleges állami támogatásoktól (külső tényező) és a gazdaság védelmétől függ.

A **külso vetélytársak** hazai megjelenése egy újabb versenyképességet befolyásoló tényezőre hívja fel a figyelmet: ez a hazai gazdaság védelme. A túlzott védelem ugyan biztosítja a hazai piacot, de rontja a külpiacon versenyképességet, mert tunyává tesz a hazai piacon. Az eros piacvédelem tönkreteszi a versenyt, melyben a hazai termelonek edzodnie kellene.

A gazdaságvédelem másik dimenziója, amikor a partnerország védi a saját gazdaságát, s korlátozza a más országokból érkezo termékek beáramlását. (A szabad kereskedelem viszonyai között is előfordul speciális ágazati és egyéb védelem is - pl. az EU agrárrendtartása és hazánk viszonylata). Ilyen esetben hiába a versenyképes termék, ha **kontingensek, kvóták** szabályozzák az importokat. Ha "csupán" minőségi kritériumok és vámok segítségével védenek, akkor a versenyképesebb ország javíthatja pozícióit, de a nem-tarifális eszközök túlzott alkalmazása ellehetetleníti a kivitel. Ilyenkor nem marad más mint piacot cserélni.

Ezek azonban a XX. század végén egyre ritkábbak, sokkal inkább azt figyelhetjük meg, hogy versenyezni minden piacon az egész világgal kell, hiszen az egyes részpiacokon a világ bármely termelője részt vehet, s a multinacionális vállalatok térhódítása miatt részt is vesznek.

3.5. Záró gondolatok a versenyképesség fogalmához

Összefoglalásul látnunk kell, hogy a versenyképesség komplex, surított megnyilvánulása az egész gazdaság állapotának és működési módjának, a kifejlett piaci viszonyoknak, a gazdaságpolitika milyenségének, a gazdaság alkalmazkodóképességének, a vállalatok rugalmasságának, jövedelmezőség-érzékenységének, innovációs készségének.

A versenyképesség a világgazdasági nyitás, integrálódás, a világgazdasági illeszkedés mutatója (is).

Ezek alapján egyértelmű választ adhatunk a bevezetésben feltett kérdésre: *a külgazdasági teljesítmény önmagában nem megfelelő, nem elégséges mércéje a világpiaci versenyképességnek, csak korlátozottan képes azt megmutatni.* Ennek több oka van:

- **a világpiac konjunkturális helyzete** befolyásolja az értékesítési lehetőségeket. Tartós konjunktúra esetén könnyebb az illeszkedés, egyszerűbb az értékesítés, míg recesszió esetén a neoprotekcionizmus miatt szinte alig lehet értékesíteni. Fontos szempont, hogy a mai világpiac a vevők piaca, ahol sok eladó verseng a kisebb számú vevők kegyeiért. Az ilyen piacon nagyon lényeges a marketingstratégia és a specializálódás szerepe. Ez utóbbi lehetővé teszi, hogy egy szűk piaci szegmensben az adott ország piacvezető legyen, ennek minden előnyével és hátrányával.
- **a nemzetközi kereskedelem alapvető arányainak kialakulása és változása** lényegesen befolyásolja az ország versenyképességét, s a kis országok ezt általában nem képesek alakítani. Az arányok átrendeződése az országok jövedelmi helyzetét is módosítja. Így pl. 1973-at követően az energiahordozót exportáló országok jóval nagyobb arányban részesedtek a világban megtermelt többletjövedelmekből. Később felzárkóztak hozzájuk a csúcstechnológiát exportálók, s mára csak ők maradtak a porondon. Ezért a közepes fejlettségű, közepes technikai színvonalú, közepes termelékenységű, s közepes termékeket előállító országok árvesztéséget realizálnak. **A külkereskedelmi cserearányok változása komplexen fejezi ki az ország alkalmazkodóképességét, termelési tényezőinek le- vagy felértékelődését a világpiacon.**
- növekvő külgazdasági teljesítményt okozhat **speciális kényszerhelyzet** is, így pl. az eladósodás magas szintje kikényszerítheti az ország teherbíróképességét meghaladó exportot (pl. Románia esete a 80-as években). A piacváltási kényszer is hat a külkereskedelmi teljesítményre (a KGST megszűnése, a Szovjetunió szétesése hatott az egész keleti blokkra)
- külgazdasági sikereket lehet rövid távon is elérni (pl. árfolyampolitikai eszközökkel, kényszerrel, stb.), de a hosszú távú sikerekhez alapok kellenek. **Hosszú távon csak akkor lehet tartós az exportnövelés, ha a hazai gazdasági teljesítmény ezt**

megalapozza. (Ez pedig K+F, technikai fejlesztés nélkül nem megy). **A vállalati jövedelmezőség rövid távú kategória, míg a versenyképesség hosszú távú:** a rövid távú sikerekért fel lehet áldozni a hosszú távút, de ez nem éri meg.

- **a külkereskedelmi mérleghiány önmagában nem értékelhető.** Ez csupán tünet, amely a gazdaság állapotát, illetve a gazdaság nem hatékony jellegét mutatja. A tartós hiány azonban már fontos jelzés a gazdaságpolitika részére: az alkalmazkodóképesség, a dinamizmus hiányát jelzi, az elhalasztott struktúraváltást. Ilyen esetben az államnak feltétlenül be kell avatkoznia, s a gazdaság szereploit rá kell kényszeríteni mind a rövid, mind a hosszú távú versenyképesség javítására.

Másik kiinduló feltételezésünk az volt, hogy **a technikai, technológiai tényező, mint inputfaktor a versenyképesség alapvető meghatározója.** Ezzel egyet is érthetünk, annyi megkötéssel, hogy az **egyik legfontosabb** tényezője. A technikai fejlettség komplexen mutatja az ország adaptivitási képességét, a K+F helyzetét, az oktatás minőségét stb. Mindezen tényezők azonban önállóan is befolyásolják a versenyképesség alakulását. Fontos a gazdaságpolitika milyensége, az állam gazdaság szervező és ösztönző szerepe, stb.

4. A magyar gazdaság versenyképessége

A következőkben Magyarország versenyképességének néhány aspektusát óhajtom bemutatni, a teljességre törekvés igénye nélkül. Az összehasonlíthatóság kedvéért bemutatom az 1994-ben publikált, 1993-ra vonatkozó számokat, de mélyebben csak a legutóbb megjelent adatokat vizsgálom.

4.1. Magyarország - a Word Competitiveness Report 1994 és a Word Competitiveness Yearbook 1996 alapján

A svájci World Economic Forum versenyképességi rangsorában 1994-ben Magyarországot a vizsgált 41 ország közül a 39. helyre rangsorolta (1. táblázat). Így nem csak a fejlett OECD országok, s az újonnan iparosodó országok kerültek elének, hanem több fejlődő ország is (pl. Chile, Kolumbia, India stb.). Kelet-Közép-Európa három országát vizsgálták: 1993-ban a legjobb helyezést Csehország érte el (37), majd hazánk (39), s Lengyelország az utolsó lett (41). Az elemzések, s a korábbi évek vizsgálatai azt mutatják, hogy az átalakulóban lévő közép-európai országok nem tudtak javítani pozíciójukon, sőt az romlott.

1. sz. táblázat: A World Competitiveness Report versenyképességi rangsorai, 1994

| ORSZÁG | Gazdasági makroteljesítmény | Külgazdasági eredmények | Kormányzati politika | Pénzügyi helyzet | Infrastruktúra | Vezetés, menedzsment | Tudomány, technológia | Emberi tényező |
|---------------------|-----------------------------|-------------------------|----------------------|------------------|----------------|----------------------|-----------------------|----------------|
| ARGENTÍNA | 35 | 28 | 14 | 23 | 31 | 32 | 37 | 28 |
| AUSZTRÁLIA | 20 | 24 | 9 | 15 | 5 | 18 | 16 | 12 |
| AUSZTRIA | 19 | 12 | 16 | 9 | 11 | 11 | 11 | 7 |
| BELGIUM | 16 | 10 | 38 | 16 | 15 | 17 | 10 | 14 |
| BRAZÍLIA | 41 | 36 | 35 | 36 | 30 | 35 | 38 | 37 |
| CHILE | 23 | 16 | 7 | 19 | 21 | 16 | 26 | 24 |
| CSEH KÖZTÁRSASÁG | 36 | 27 | 31 | 37 | 40 | 40 | 25 | 38 |
| DÁNIA | 13 | 9 | 15 | 10 | 13 | 6 | 9 | 2 |
| DÉL-AFRIKA | 37 | 35 | 37 | 21 | 20 | 29 | 27 | 41 |
| EGYESÜLT ÁLLAMOK | 1 | 1 | 6 | 1 | 3 | 5 | 2 | 6 |
| EGYESÜLT KIRÁLYSÁG | 18 | 7 | 13 | 11 | 14 | 13 | 13 | 21 |
| FINNORSZÁG | 27 | 26 | 18 | 32 | 7 | 9 | 7 | 10 |
| FRANCIAORSZÁG | 14 | 5 | 28 | 18 | 10 | 20 | 6 | 16 |
| FÜLÖP-SZIGETEK | 28 | 30 | 29 | 25 | 39 | 28 | 34 | 36 |
| GÖRÖGORSZÁG | 34 | 32 | 39 | 34 | 37 | 34 | 36 | 34 |
| HOLLANDIA | 17 | 6 | 25 | 6 | 12 | 10 | 14 | 9 |
| HONG KONG | 4 | 3 | 2 | 3 | 17 | 4 | 20 | 18 |
| INDIA | 22 | 33 | 27 | 27 | 41 | 33 | 29 | 40 |
| INDONÉZIA | 25 | 34 | 24 | 30 | 32 | 36 | 30 | 33 |
| ÍRORSZÁG | 8 | 11 | 23 | 17 | 23 | 22 | 17 | 15 |
| JAPÁN | 3 | 8 | 19 | 5 | 24 | 1 | 1 | 4 |
| KANADA | 15 | 19 | 22 | 8 | 2 | 19 | 19 | 17 |
| KOLUMBIA | 32 | 37 | 17 | 29 | 36 | 27 | 28 | 29 |
| KOREA | 7 | 39 | 30 | 39 | 29 | 31 | 18 | 20 |
| LENGYELORSZÁG | 38 | 41 | 40 | 40 | 38 | 41 | 35 | 32 |
| MAGYARORSZÁG | 39 | 38 | 36 | 38 | 34 | 39 | 40 | 35 |
| MALAJZIA | 6 | 14 | 4 | 13 | 18 | 14 | 24 | 22 |
| MEXIKÓ | 30 | 31 | 10 | 31 | 28 | 26 | 32 | 31 |
| NÉMETORSZÁG | 12 | 4 | 12 | 7 | 9 | 12 | 3 | 3 |
| NORVÉGIA | 21 | 23 | 20 | 22 | 1 | 15 | 12 | 5 |
| OLASZORSZÁG | 24 | 20 | 41 | 35 | 35 | 25 | 22 | 25 |
| PORTUGÁLIA | 31 | 22 | 26 | 28 | 26 | 37 | 39 | 26 |
| SPANYOLORSZÁG | 29 | 15 | 32 | 33 | 22 | 30 | 23 | 27 |
| SVÁJC | 10 | 18 | 5 | 4 | 6 | 3 | 4 | 11 |
| SVÉDORSZÁG | 26 | 13 | 21 | 26 | 4 | 2 | 5 | 8 |
| SZINGAPÚR | 2 | 2 | 1 | 2 | 16 | 7 | 8 | 1 |
| TAJVAN | 5 | 17 | 11 | 20 | 27 | 21 | 15 | 19 |
| THAIFÖLD | 9 | 21 | 8 | 14 | 33 | 23 | 31 | 23 |
| TÖRÖKORSZÁG | 33 | 29 | 33 | 24 | 19 | 24 | 33 | 30 |
| ÚJ-ZÉLAND | 11 | 25 | 3 | 12 | 8 | 8 | 21 | 13 |
| VENEZUELA | 40 | 40 | 34 | 41 | 25 | 38 | 41 | 39 |

1996-ban legalább két versenyképességi rangsor készült. Részletesen a lausanne-i International Institute for Management Development (IMD) jelentését mutatjuk be. Az 1996-os

elemzés során - mint szinte minden évben - kissé változtattak az elemzés módszertanán. A vizsgált 8 csoport mutatóit négy (2 x 2) nagy, más jellegű halmazra osztották: Az első pár az ún. *cselekvő vagyont* és a *termelési folyamatok* (Assets and Processes). A *cselekvő vagyont* reprezentálja az ország felhalmozott gazdaságát, természeti adottságait (infrastruktúrája, technikai színvonala, emberi erőforrásai stb.), míg a *termelési folyamatok* mutatói a hozzáadott érték megteremtését, vagyis a kormányzati, vállalati döntések eredményeit. (kormányzati politika, menedzsment, a gazdaság nemzetköziesedése stb.).

A másik mutatópár az ország vonzerejét, attraktivitását, ill. a külföldi piacok felé való elmozdulását, agresszivitását jellemzi (attractiveness and aggressiveness). Az ország *attraktivitása* azt mutatja, hogy a világ országai milyen hajlandóságot mutatnak kereskedni vele, ill. beruházni oda (pl. munkaerőköltségek, a kultúra nyitottsága, költségvetési és monetáris politikák stb.), míg az *agresszivitása* jellemzi az ország nemzetközi gazdasági kereskedelmi jelenlétét (export, külföldi beruházások stb.).

2. sz. táblázat: World Competitiveness Yearbook versenyképességi rangsorai, 1996

| ORSZÁG | Globális értékelés | Gazdasági makroteljesítmény | Külgazdasági eredmények | Kormányzati politika | Pénzügyi helyzet | Infrastruktúra | Veze-tés, me-nedzs-ment | Tudo-mány, techno-lógia | Embe-ri ténye-zo |
|---------------------|--------------------|-----------------------------|-------------------------|----------------------|------------------|----------------|-------------------------|-------------------------|------------------|
| ARGENTÍNA | 32 | 30 | 28 | 24 | 41 | 27 | 44 | 42 | 31 |
| AUSZTRÁLIA | 21 | 18 | 29 | 13 | 15 | 6 | 25 | 21 | 18 |
| AUSZTRIA | 16 | 24 | 20 | 27 | 14 | 13 | 17 | 11 | 5 |
| BELGIUM | 17 | 27 | 6 | 39 | 12 | 18 | 12 | 9 | 14 |
| BRAZÍLIA | 37 | 35 | 46 | 18 | 34 | 38 | 36 | 45 | 37 |
| CHILE | 13 | 9 | 13 | 5 | 17 | 16 | 9 | 27 | 23 |
| CSEH KÖZTÁRSASÁG | 34 | 34 | 34 | 34 | 37 | 35 | 39 | 43 | 28 |
| DÁNIA | 5 | 15 | 11 | 22 | 5 | 8 | 5 | 18 | 1 |
| DÉL-AFRIKA | 44 | 44 | 39 | 37 | 31 | 32 | 40 | 34 | 46 |
| EGYESÜLT ÁLLAMOK | 1 | 1 | 2 | 7 | 1 | 1 | 10 | 1 | 15 |
| EGYESÜLT KIRÁLYSÁG | 19 | 21 | 8 | 16 | 9 | 14 | 23 | 16 | 27 |
| FINNORSZÁG | 15 | 38 | 15 | 30 | 18 | 5 | 6 | 8 | 3 |
| FRANCIAORSZÁG | 20 | 23 | 7 | 36 | 22 | 17 | 19 | 5 | 20 |
| FÜLÖP-SZIGETEK | 31 | 29 | 31 | 12 | 35 | 44 | 29 | 26 | 38 |
| GÖRÖGORSZÁG | 40 | 39 | 35 | 42 | 39 | 41 | 43 | 39 | 29 |
| HOLLANDIA | 7 | 22 | 5 | 28 | 4 | 15 | 3 | 7 | 11 |
| HONG KONG | 3 | 8 | 4 | 2 | 7 | 9 | 14 | 20 | 22 |
| INDIA | 38 | 32 | 41 | 14 | 30 | 43 | 32 | 33 | 44 |
| INDONÉZIA | 41 | 25 | 37 | 25 | 36 | 36 | 42 | 40 | 45 |
| ÍRORSZÁG | 22 | 16 | 10 | 23 | 23 | 21 | 21 | 14 | 24 |
| IZLAND | 25 | 17 | 36 | 20 | 32 | 10 | 24 | 23 | 7 |
| IZRAEL | 24 | 14 | 18 | 31 | 24 | 20 | 22 | 15 | 17 |
| JAPÁN | 4 | 5 | 14 | 21 | 2 | 26 | 2 | 2 | 4 |
| KANADA | 12 | 26 | 17 | 10 | 13 | 4 | 16 | 10 | 6 |
| KÍNA | 26 | 2 | 23 | 9 | 37 | 40 | 30 | 28 | 35 |
| KOLUMBIA | 33 | 31 | 38 | 26 | 38 | 37 | 27 | 32 | 36 |
| KOREA | 27 | 4 | 43 | 33 | 40 | 34 | 28 | 25 | 21 |
| LENGYELORSZÁG | 43 | 40 | 42 | 43 | 44 | 45 | 37 | 37 | 30 |
| LUXEMBURG | 8 | 6 | 3 | 17 | 10 | 19 | 11 | 19 | 19 |
| MAGYARORSZÁG | 39 | 43 | 30 | 40 | 43 | 24 | 38 | 36 | 33 |
| MALAJZIA | 23 | 7 | 16 | 4 | 19 | 22 | 15 | 29 | 34 |
| MEXIKÓ | 42 | 41 | 40 | 38 | 42 | 31 | 35 | 46 | 39 |
| NÉMETORSZÁG | 10 | 19 | 9 | 19 | 8 | 12 | 20 | 3 | 12 |
| NORVÉGIA | 6 | 13 | 24 | 15 | 11 | 2 | 8 | 13 | 2 |
| OLASZORSZÁG | 28 | 28 | 21 | 45 | 27 | 29 | 26 | 24 | 25 |
| OROSZORSZÁG | 46 | 46 | 45 | 46 | 46 | 46 | 46 | 31 | 41 |
| PORTUGÁLIA | 36 | 42 | 32 | 32 | 29 | 39 | 41 | 35 | 32 |
| SPANYOLORSZÁG | 29 | 33 | 25 | 35 | 25 | 23 | 33 | 30 | 25 |
| SVÁJC | 9 | 20 | 19 | 11 | 6 | 11 | 13 | 4 | 10 |
| SVÉDORSZÁG | 14 | 37 | 12 | 41 | 20 | 3 | 1 | 6 | 9 |
| SZINGAPÚR | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 33 | 4 | 12 | 8 |
| TAJVAN | 18 | 11 | 26 | 6 | 21 | 30 | 18 | 17 | 16 |
| THAIFÖLD | 30 | 12 | 33 | 8 | 26 | 42 | 31 | 44 | 40 |
| TÖRÖKORSZÁG | 35 | 36 | 27 | 29 | 28 | 28 | 34 | 41 | 42 |
| ÚJ-ZÉLAND | 11 | 10 | 22 | 3 | 16 | 7 | 7 | 22 | 13 |
| VENEZUELA | 45 | 45 | 44 | 44 | 45 | 25 | 45 | 38 | 43 |

Nem áll módomban, hogy a nagyon vastag kötetek valamennyi elemzéséről beszámoljak. (A vizsgálat egy-két évvel korábbi adatokkal dolgozik, s néhány összehasonlító mutató esetén a bázisév 1985 ill. 1990.)

Az 1996-os évről általánosságban azt mondhatjuk el, hogy az **USA** megerősítette vezető helyét a világ versenyképességi rangsorban (melyet 1993. előtt hosszú éveken keresztül Japán vezetett). Az USA gazdasága első helyezést ért el a hazai gazdaság főbb mutatóiban, a tudomány és technológia és a pénzügyi helyzet - tokepiacok területén, s második lett a gazdaság nemzetköziesedésében. Az USA gyenge pontja az emberi tényező (15. helyezés), s nem tekinthető kiemelkedőnek a vezetés, menedzsment területén elért 10. hely sem.

Megerősítették pozíciójukat a **Távol-Kelet országai**: Szingapúr (2), Hong-Kong (3) és Japán (4) mellett nagyon jó helyezést ért el Tajvan (18), Malajzia (23), a másodszor rangsorolt Kína (26), és Thaiföld (30). Japán kissé veszített pozícióiból, de az újonnan iparosodott exportorientált gazdaságpolitikát folytató országok eredménye kiváló.

Nyugat-Európából a kis országok értek el jobb helyezést (Dánia 5, Norvégia 6, Hollandia 7), a dél-európaiak pozíciói nem túl jók (Olaszország 28, Spanyolország 29, Törökország 35, Görögország 40), helyezésük általában romlott, ami komoly versenyképességi problémákat sejtet. Külön kell beszélni az európai nagykorról, az ún. régebben iparosodott országokról: mindegyikük helyezése romlott (Németország 6 ⇒ 10, Egyesült Királyság 15 ⇒ 19, Franciaország 18 ⇒ 20), ami egyértelműen alátámasztja az EU borús jóslatait, ill. az 1993-as Fehér Könyv szükségességét. A versenyképesség jelentős növelése nélkül Nyugat-Európa gazdasági erőközpont léte kérdőjeleződik meg. Ezek a számítások is megerősítik, hogy a világ gazdasági centruma már régebben áttevődött Európából Észak-Amerikába, de azt is, hogy a súlypont most van átmenetben Ázsiába. Eloszor Japánba, de úgy tűnik, hogy rövid időn belül Kínába.

Gyenge eredményt értek el a **Latin-Amerika** országai. Kivétel egyedül Chile (13), de nem dicsekedhet sem Argentina (32), sem Kolumbia (33), sem Brazília (39), sem Mexikó (42), sem Venezuela (45) a helyezésével. A latin-amerikai országok lefelé csúsztak a listán, s Mexikó esetében a NAFTA tagság sem tudta ezt megállítani. Chile kiemelendő helyzete jó magyarázat arra, hogy komolyan felvetődött NAFTA tagsága, s az APEC-ban betöltött szerepe is egyre fontosabb.

A poszt-szocialista országok közül **Csehország** szerepelt a legjobban (34), négy hellyel lépett előbbre, **Magyarország** csak egyet javított helyezését (39), ahogy **Lengyelország** is (43), s **Oroszország** megőrizte utolsó (46) helyét. Megjegyzésre érdemes, hogy több fejlődő ország jobb helyezést ért el, mint a kelet-európaiak (Argentina, Kolumbia, de pl. India (38) megelőz minket is).

Ugyanakkor körülbelül hasonló szinten van több fejlett OECD, és EU ország mint az átmenetben lévő államok (Portugália 36, Görögország 40, Mexikó 42).

A következőkben a nyolc fő mutatócsoport alapján kidolgozott rangsorokról írok.

- ? **A hazai gazdaság teljesítményét** vizsgáló összefoglaló táblán Magyarország a 43. helyet érte el (megelőzve Venezuelát, Dél-Afrikát és Oroszországot), de a Lengyelország (40. hely) és Csehország (34. hely) e téren elhagytak minket. Ez a helyezés arra vall, hogy makrogazdasági mutatóink nem jók: az egy főre jutó GDP csökken, az infláció viszonylag magas, a megtakarítási hajlandóság alacsony, s továbbra is csökken a termelés.
- , **A nemzetközi munkamegosztásban** való részvételünket a 30. hellyel jutalmazták, s ebben a sorban Csehország a 34., míg Lengyelország a 42. helyet érte el. Az elmúlt évekhez viszonyítva ez jelentős előrelépés. A vizsgálat során a gazdaság nyitottságát (az export-importszabályozás, a külföldi működő tőke beruházások szabadsága, stb.) és az export-importtevékenységet vizsgálták elsősorban. Az I. fejezet végén levont következtetésünket, hogy az exportteljesítmény csak korlátozottan képes kifejezni egy ország versenyképességét továbbra is igaz, annak ellenére, hogy e terület részmutatóiban viszonylag jó teljesítményt értünk el.
- f **A kormányzati politika** hazánkban csak kevéssé segíti a versenyképességet. Ebben a sorban mi a 40. helyen vagyunk, míg Csehország a 34. és Lengyelország a 43. E témakörben azt vizsgálták, hogy az állami beavatkozások szintje, mértéke (kormányzati vásárlások és foglalkoztatás), az adórendszer mennyire segítik a vállalatokat, a külföldi adósságállomány mennyire korlátozza a gazdaságvezetés mozgásterét. Érdekes, hogy ebben a sorban általában nem a legfejlettebbek állnak elől, hanem az újonnan iparosodott országok (NIC). (Szingapúr az első és az összetett rangsorban is második, megelőzve Hong-Kongot.) Célszerű lenne e téren odafigyelnünk az NIC-országok tapasztalataira.
- „ **A tokepiacok, a pénzügyi helyzet és a szolgáltatások** terén hazánk stabilan tartja a 43. helyet, míg Lengyelország a 42. és Csehország a 38. Ez arra mutat, hogy a pénzügyi források elérhetősége Közép-Európában nem megfelelő, a pénzügyi szolgáltatások szintje (bankrendszer) nem éri el a fejlett ország színvonalát. Márpedig ez akadályozza a tőkebehozatalt, a vállalatok hitelhez jutását, nem ösztönzi a vállalkozó kedvet, s így nem segíti a versenyképesség javulását.
- ... **Az infrastruktúra területén érte el Magyarország a legjobb helyezést** (24.), megelőzve pl. Japánt (26.), de Lengyelországot (45.) és Csehországot (35.) is. Az infrastruktúra területén tehát viszonylag csekélyebb az elmaradásunk, de még itt is sok a tennivaló. Az üzleti és közlekedési infrastruktúra terén egészen jól értékelték hazánkat, azonban az energiaellátás (energiaforrások hozzáférhetősége) területén az utolsók között voltunk. Mégis érdemes elgondolkodni azon, hogy az infrastruktúra további fejlesztése a versenyképesség növelésének fontos forrása lehet.

- † **A vezetés, a menedzsment** elemzését tekintve a közép-európai országok, akik korábban zárták a sort javítottak helyezésükön: Lengyelország a 37., Magyarország a 38., Csehország a 39.. Ez tulajdonképpen az örökségünk: a tervgazdaság időszakában nem volt mód e tényező javítására. Hazánknak elonye volt a másik két kelet-közép-európai országgal szemben, hogy hazánkban 1968-ban elkezdődött a reformfolyamat, s megjelentek a piaci elemek a gazdálkodásban, azonban úgy tunik mára ez az elony elveszett. Itt kellene a legnagyobbat lépnünk, mert a vezetés minősége és hatékonysága meghatározza a termelékenységet, a vállalkozó és innovációs készséget.
- ‡ **A tudomány és technika** területén javítottunk a korábbi helyezésen (36), a lengyelek a 37. és a csehek csak a 44. helyet szerezték meg. Korábban megállapítottuk, hogy a K+F kiadások mennyisége, az alap- és alkalmazott kutatások szintje, a licencforgalom stb. a versenyképesség alakításának fontos tényezője. Nos, nálunk mindez nagyon alacsony színvonalú nemzetközi, de ezen belül közép-európai szinten is. Ha itt nem következik be rövidesen javulás, akkor a versenyképességet hosszú távon leginkább befolyásoló tényező terén olyan elmaradásba kerülünk, hogy esélyünk sem lesz a felzárkózásra. Az elemzés szerint a technológia menedzsment terén van szükség a legnagyobb változásra.
- ^ **Az emberi tényező** területén viszonylag jobban állunk (33. hely), de Lengyelország (30) és a csehek (28) is megelőznek minket. (A NIC országok és az európai kis fejlett országok e téren is nagyon jó mutatókkal bírnak.) A munkaero minőségét meghatározó alapoktatás terén jók a mutatóink a felmérés szerint, a felsőfokú oktatásban már közel sem ilyen szép a kép, s kifejezetten gyenge a gazdasági oktatás hatékonysága. A munkaero mobilitása, a munkakultúra szintje, a piacgazdasági értékrendek elfogadása alacsony szintű. Tehát e téren is van tennivalónk, azonban a legfőbb feladat a meglévő értékek (alap- és középfokú oktatás magas szintje) megtartása, s a többi területen az előrelépés.

A nemzetközi elemzésből azt a tanulságot vonhatjuk le, hogy **a versenyképességet meghatározó tényezők közül a technológiai lemaradásunk (36.) jelentős**. Ennek javításához azonban tokére (43.) és megfelelő vezetésre (38.) van szükség, vagyis 3 fontos inputtényezőt tekintve kifejezetten gyengén állunk. A szintén input faktornak tekinthető **emberi tényező és infrastruktúra területén jobban állunk**, de itt sem vagyunk kiemelkedők, s a kormányzati politika versenyképessége, segítőkészsége alacsony. Az input tényezők determinálják az output jellegű tényezőket (a hazai gazdaság teljesítménye, a nemzetközi munkamegosztásban való részvétel), amelyek szintén nem túl jók.

Érdekes összehasonlításra ad alapot a négy újonnan bevezetett csoport szerinti elemzés is.

A **cselekvő vagyon** (termelési alapok - assets) tekintetében Magyarország helyezése (31) jónak mondható, mert értékeli meglévő állóeszközállományt, az ország termelési adottságait. Az

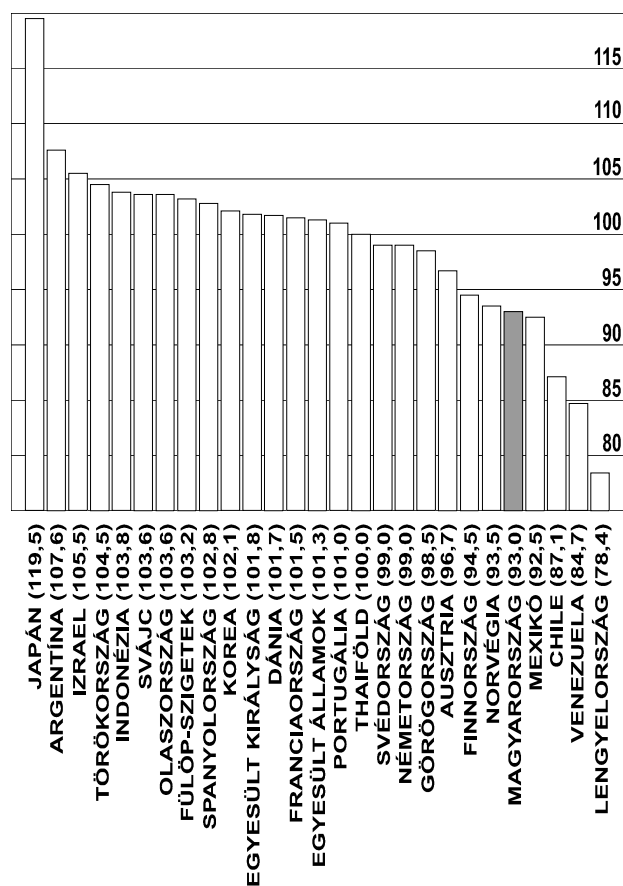
infrastruktúra és az emberi erőforrások terén elért viszonylag jobb helyezésünk itt is megmutatkozik. Ezen értékelésben Csehország megelőz minket (29), míg a lengyelek kissé lemaradtak (40).

A **termelési folyamatokat** elemezve közel sem ilyen jó a helyzet. A volt szocialista országok teljesítménye nagyon szerény: Csehország (39), Magyarország (42), Lengyelország (43). Ez azt jelzi, hogy a hozzáadott érték termelési folyamatában a menedzsment, a kormányzati politika a pénzügyi folyamatok, mint részterületek gyengén szerepeltek. Hiába megfelelőek az adottságok (a lehetőségek), ha az ezek működtetését szabályozó-irányító folyamatok teljesítménye nem megfelelő.

Az **attraktivitást** tekintve előrelépett Magyarország (32), s megelőzi régióbeli partnereit (Csehország 33, Lengyelország 38). Hazánk vonzereje javult, s több OECD országot is megelőzünk (Olaszország, Görögország, Törökország, Mexikó). A vonzerőjavulás olyan mutatók terén látható, mint tokevonzóképeség, alacsony szintű protekcionizmus, külföldiek vállalkozási szabadsága, munkaerőköltsége alacsony stb.

A gazdasági **agresszivitást** tekintve közel sem ilyen jó a helyzet: A nemzetközi gazdasági és kereskedelmi porondon való jelenlétünket viszonylag alacsonyra értékelték (Csehország 34, Magyarország 40, Lengyelország 42), ezen a téren komoly lehetőségeink vannak. 3. sz. táblázat: A kereskedelmi cserearányok indexe 1991-1994 között (1990= 100%)

| Ország | Index |
|--------------------|-------------|
| JAPÁN | 119,5 |
| ARGENTÍNA | 107,6 |
| IZRAEL | 105,5 |
| TÖRÖKORSZÁG | 104,5 |
| INDONÉZIA | 103,8 |
| SVÁJC | 103,6 |
| OLASZORSZÁG | 103,6 |
| FÜLÖP-SZIGETEK | 103,2 |
| SPANYOLORSZÁG | 102,8 |
| KOREA | 102,1 |
| EGYESÜLT KIRÁLYSÁG | 101,8 |
| DÁNIA | 101,7 |
| FRANCIAORSZÁG | 101,5 |
| USA | 101,3 |
| PORTUGÁLIA | 101,0 |
| THAIFÖLD | 100,0 |
| SVÉDORSZÁG | 99,0 |
| NÉMETORSZÁG | 99,0 |
| GÖRÖGORSZÁG | 98,5 |
| AUSZTRIA | 96,7 |
| FINNORSZÁG | 94,5 |
| NORVÉGIA | 93,5 |
| MAGYARORSZÁG | 93,0 |
| MEXIKÓ | 92,5 |
| CHILE | 87,1 |
| VENEZUELA | 84,7 |
| | |
| LENGYELORSZÁG | 78,4 |



A kereskedelmi cserearány (terms of trade) index fontos versenyképességi mutató a kis országok számára, mert ez jól jellemzi az ország világgazdasági változásokhoz való alkalmazkodási képességét, rugalmasságát. A mutató szerint kiemelkedően dinamikus alkalmazkodott Japán a változásokhoz, s rajta kívül még 20 ország ért el 100% vagy afölötti teljesítményt. Hazánk cserearány mutatója 7%-ot romlott, s ez elsősorban a külgazdasági irányváltás eredménye. Lengyelország mutatója nagyon rossz, úgy tűnik, hogy a kelet-európai piacváltáshoz ok tudtak a legnehezebben alkalmazkodni. (Csehországról nem volt adat.)

Az *IMD World Competitiveness Yearbookkal* (melyet fent elemeztünk) szinte egyidőben jelent meg a genfi Világgazdasági Fórum (*World Economic Forum - WEF*) versenyképességi rangsora (*The Global Competitiveness Report 1996*).

A genfi Világgazdasági Fórum Szingapúrt, Hong-Kongot és Új-Zélandot tartja a leginkább versenyképesnek (ebben a sorrendben), s negyedik helyre sorolta az Egyesült Államokat. A lausanne-i IMD ugyanakkor az Egyesült Államokat tette az első helyre, ezután Szingapúr, Hong-Kong és Japán következik. Az Európai Unió tagállamai közül mindkét intézet jobbnak tartja a kis északi államokat (Dániát, Norvégiát, Hollandiát) mint a "nagy" Németországot, Nagy Britanniát és Franciaországot.

A három vizsgált közép-európai ország a lista végére került. A Világgazdasági Fórum 49 országot tartalmazó rangsorában Csehország a 35, Lengyelország a 44, Magyarország a 46, míg az

IMD által vizsgált 46 ország közül Csehország a 34, Magyarország a 39, Lengyelország pedig a 43. helyet szerezte meg. Oroszország mindkét listán utolsó lett.

A két elemzés közötti különbség a versenyképesség fogalmának, összetevőinek eltéréséből fakad. Az IMD egy ország azon képességét érti nemzetközi versenyképesség alatt, hogy új értéket hoz létre, és növeli a nemzeti vagyont. Míg a WEF versenyképességén azt érti, hogy az ország mennyire képes magas szinten fenntartani gazdasági növekedését.

A közép-európai országok, közte hazánk, mindkét rangsorban hátrulra került. Ez az értékelés alapján reális, emiatt nem kell elkeserednünk. (Sot örüljünk neki, hogy minket rangsoroltak). Természetes, hogy a régebben iparosodott országok előttünk járnak, s hogy az újonnan iparosodott országok jó teljesítményét érdemes tanulmányozni. Nyilvánvaló hogy nem másolhatjuk a módszereiket (az eltérő adottságok, az eltérő kulturális, jogi, gazdasági törvények és normák miatt), de érdemes azokat elemezni, s nem szégyen tanulni a jobbtól. EU csatlakozásunk szempontjából nézve reménykedem, hogy Portugália és Görögország, két uniós tagállam kb. velünk azonos szinten van, annak ellenére, hogy élvezik az EU minden előnyét ill. támogatásait, ill. hogy más OECD országok is vannak ezen a szinten (Törökország, Mexikó).

Figyelemfelhívó azonban ez az elmaradás, s a több száz táblázat, ill. ábra elemzéséből fontos következtetésre juthatunk:

- **az emberi erőforrások és a K+F terén korábban meglévő előnyünk csökkent.** Oktatási szakembereink színvonalát romlónak ítélték meg. Az oktatási ráfordításokban a fejlődő országokkal vagyunk egy szinten, s lényegesen elmaradunk a fejlett európai kisországoztól. Nem elégséges a K+F támogatása, alacsonyak a mérnökök, ill. a tanárok fizetései, felgyorsult a képzett munkaerő kiáramlása az országból. Ezek a tényezők azonban azt valószínűsítik, hogy elmaradásunkat nem leszünk képesek behozni, sőt előrevetítik további leszakadásunk lehetőségét. A NIC országok bámulatos eredményeiket az emberi tényezőbe való beruházásokkal érték el: **"a jövő azoké az országoké lesz, amelyek ma, a tudásba, az emberek és a technológiák fejlesztésébe történő növekvő befektetésekkel tudatosan építik a jövőt"**. (Csath, M [1996]). Ha az ő útjukat választjuk akkor a versenyképes gazdaságú országok körébe kerülhetünk, de ha folytatjuk az elmúlt években követett utat, akkor csak az ő bedolgozóik, vevoik lehetünk (sőt a bedolgozók között is csak másod - harmadkörbeli beszállítók).
- tankönyvi példaértékű a magyar költségvetés kiszorító hatása. Romlottak a vállalkozók hitelhezjutási lehetőségei és esélyei. A kockázati tőke szintje alacsony, vagyis a kisvállalkozások és az innovációk finanszírozási lehetősége alacsony színvonalú.
- **példamutató a magyar gazdaság liberalizáltsági szintje.** A hazai piac nyitottságában Magyarország 10. helyezett, s szinte valamennyi fejlett ország jóval erősebben védi saját

gazdasági érdekeit. A legprotekciónistább Japán (46) és Kína (45), de Lengyelország (44) is sokkal jobban védi a nemzeti termelők érdekeit. Magyarország a világ egyik legliberálisabb országa (3) a hazai vállalatok külföldiek által való megszerezhetőségében. Japán, Kína és Korea ugyan protekciónista ezen a téren is (Lengyelország 31.). Hazánk nagyon liberális a külföldi működötökével kapcsolatban. Köztudott azonban, hogy a liberalizáció mindig a fejlettebb, az erösebb fél számára kedvező. Ezért paradox azt látnunk, hogy mi liberalizálunk, míg a nálunk jóval fejlettebbek minden eszközzel védik saját piacukat. Pl. az importliberalizáció szintje jóval magasabb Magyarországon, mint az EU-ban. Nem véletlen tehát, hogy a szabadkereskedelmi megállapodás eredményeként az EU export jóval dinamikusabban bővült hazánkba, mint a mi exportunk az EU-ba. Gazdaság és piacvédelem területén is sok a tennivalónk.

Összefoglalásul ezen versenyképességi elemzések azért fontosak számunkra, mert rámutatnak gazdaságunk gyengeségeire és potenciális elonyeinkre egyaránt. A használt módszert természetesen lehet kritizálni, lehet egyet - nem - érteni vele: de nem szabad elbagatelizálni, mert valamennyi országot hasonló mérce alapján mér, s rámutat gyengeségeinkre és potenciális elonyeinkre, s mutatja a fejlesztendő területeket.

4.2. Átalakulás és a külkereskedelmi szerkezet változásai

Magyarország 1913, tehát az I. világháború kezdete óta rossz válaszokat adott a világgazdasági kihívásokra, nem tudott alkalmazkodni a világban bekövetkezett változásokhoz, s a fejlett világ keleti periferiájából a keleti világ nyugati periferiájává lett. Ez a perifériás, félperifériás helyzet sok tekintetben a fejlődő világhoz tett hasonlóvá minket. Kereskedelmi cserarányaink 1913 és 1989 között több mint 60%-kal csökkentek, s 1990-94 között további 7%-kal romlottak (The World Competitiveness Yearbook 1996, p. 382.), és Magyarország világkereskedelmi súlya 0,3%-ra süllyedt. (Kádár Béla előadása alapján, XXXII. Közgazdász-vándorgyűlés, Debrecen, 1994).

Az 1988/89-ben kezdődött átalakulás egyelőre nem változtatott lényegesen ezeken az adatokon. Az átalakulás költsége bár drága volt, de kisebb, mint a többi kelet-közép-európai országban. Hazánk reálszférában lévő teljesítménye csökkent (a GDP visszaesése 1989-1994 között 20,5%), de fő vonalaiban sikerült kialakítani a piacgazdaság intézményrendszerét. Magyarország az elmúlt években azonban elvesztette a gazdasági átalakulásban megszerzett kezdeti elonyét Csehországgal, Lengyelországgal és Szlovéniával szemben. Eros a politika dominanciája a gazdaságban (mint 1931-től kezdve szinte mindig), s a gazdasági átmenet is jóval hosszabb, mint azt sokan vélelmezték. A fejlett országok gazdasági modelljei nem adaptálhatók hazánkra, s az új modell kialakítása mindig fáradtságos feladat.

Az 1995. évi tavaszi változások (*Bokros*-féle stabilizációs program) és a modernizációs stratégia együtt már lényeges változásokat eredményeztek. Az 1995-ben kialakított modernizációs stratégia fő célja Magyarország jövőjének a felvázolása, s ebben központi szerepe van a versenyképességnek. Ezzel a kérdéskörrel a III. fejezetben foglalkozom részletesebben.

A magyar külkereskedelem fejlődését és helyzetét leggyakrabban a dollárban kimutatott **forgalmi adatok** alapján vizsgáljuk. A dollárforgalomra vonatkozó adatok 1988-tól 1992-ig rendkívül dinamikus fejlődést mutatnak, ami akkor is mély benyomást kelt, ha tudjuk: idközben megszunt a rubelforgalom. 1988-89-ig a külkereskedelemnek mintegy 60 százalékát tette ki a konvertibilis elszámolású forgalom, 1991-től kezdve viszont praktikusán a teljes magyar külkereskedelem konvertibilis elszámolásban bonyolódik le.

1988-1992 között a konvertibilis elszámolású export csaknem megkétszereződött, az import ennél is gyorsabban, több mint a duplájára nőtt, sőt 1993-1994-ben tovább gyorsult üteme. 1993-ban azonban az export radikálisan visszaesett, s 1994-re csak az 1992-es eredményt sikerült megújítani.

Az 1992-ig tartó exportnövekedés a külkereskedelmet nagyon sikeresnek mutatta. A szakértők arról vitáztak, hogy a siker a depresszió ellenére vagy éppen annak hatására következett-e be.

4. sz. táblázat: A konvertibilis külkereskedelmi termékforgalom 1988 - 1995 (Mrd USD)

| Év | Export | Import | Egyenleg |
|-------------------|--------|--------|----------|
| 1988 | 5,7 | 5,2 | 0,49 |
| 1989 | 6,0 | 5,4 | 0,540 |
| 1990 | 7,27 | 6,31 | 0,96 |
| 1991 | 9,97 | 11,08 | -1,11 |
| 1992 | 10,70 | 11,07 | -0,36 |
| 1993 | 8,81 | 12,43 | -3,62 |
| 1994 | 10,59 | 14,45 | -3,86 |
| 1995 | 12,86 | 15,47 | -2,61 |
| 1996 ² | 14,18 | 16,83 | -2,65 |

Forrás: Magyarország Külgazdasága, Budapest, IKIM, 1996

Néhány szakérto szerint elsősorban az exportorientációs politikának, az ösztönző gazdaságpolitikának tudható be a siker, míg a szakértők másik része gazdasági kényszernek tulajdonította az export növekedését. Szerintük a KGST, illetve a szovjet piac összeomlása és a hazai kereslet mérséklődése automatikusan kényszerítette a termelőket a külpiaci offenzívára, s az export külön ösztönzésére ezért nincs is szükség.

² Becslés

Az 1993-as radikális exportvisszaesés elhallgattatta a vitázókat: egyértelművé vált, hogy **az exportorientáció alapvető gazdasági prioritás kell hogy legyen**. Elkezdtek vizsgálni az exportvisszaesés okait:

- a nyugati világ recessziója (mely 10 százalékkal vette vissza Nyugat-Európa importját) és protekcionizmusa lényeges ok, de nem döntő fontosságú, hiszen a volt szocialista országok közül hazánkban volt a legnagyobb az exportvisszaesés.
- a délszláv háború és az embargó hatalmas károkat okozott, akadályozta az együttműködést, nehezen tervezhetővé tette a kapcsolatokat,
- a volt szocialista országok növekvő konkurenciája és árversenye elbizonytalanította a hazai exportöröket,
- az 1993-ig folytatott reálfelértékelő árfolyampolitika hatására a magyar export árversenyképessége csökkent, s egyre jobban megmutatkozott a korszerű termékek hiánya,
- az elhúzódo és mély gazdasági visszaesés, a hazai termelés csökkenése és az ebből eredő árulaphiány (csodók és felszámolások, aszály stb.),
- a belső kereslet viszonylagos élénkülése miatt a külső értékesítés kényszere gyengül,
- az export-finanszírozás problémái, valamint az exportteljesítmények egy részének a szürke és a fekete gazdaságba történt (feltételezett) menekítése,
- a piacfeltáró és piacszerző munka még mindig meglévő gyengesége.

Az 1993-94-es évek megmutatták, hogy az alacsony nemzetközi versenyképességű termelés élénkülő belföldi kereslet esetében a "könnyebb ellenállás", azaz a hazai piac felé tolódik el. A romló exportteljesítmény, a csökkenő gazdasági teljesítmény azonban elbizonytalanítja a külföldi tokét, rontja az ország EU csatlakozási esélyeit.

Az ország **importigénye** eközben töretlenül nőtt, s az 1993-as rekordértékű passzívumot (-3,6 Mrd USD) "sikerült" 1994-re túlteljesíteni (-3,8 Mrd USD). Ez a teljes magyar GDP közel 10%-a. A kereskedelmi és fizetési mérleg problémái nehezítik a kibontakozást, szukítik a gazdaság mozgásterét. A behozatal szerkezete csak nagyon csekély mértékben változott: az import kb. 40%-át anyagok és alkatrészek teszik ki, bő 20% a fogyasztási cikkek súlya, s a gépimport részaránya nemzetközi összehasonlításban továbbra is nagyon alacsony: kb. 20% (igaz, hogy növekvő részarányú, s várakozásainktól eltérően nem a mezőgazdasági-élelmiszeripari termékek súlya is [kb. 20%]).

Az 1993-94-es gazdasági élénkülés mögött is **ellentmondásos jelenségek** húzódtak meg. Az élénkülés alapvetően változatlan struktúrában kezdődött (talán a gépbehozatal élénkülése volt nevezhető pozitív jelnek, hiszen ez a beruházási tevékenység élénkülésére utalt), de ez további

egyensúlyromlást eredményezett. A fizetési mérleg 1993-1994 évi hatalmas hiánya miatt romlottak az ország külső finanszírozási feltételei.

A **stabilizáció**, a **Bokros csomag** bevezetése az export-import olló további kinyílása miatt **elodázhatalanná vált**. Dinamikus növekedésbe kezdett az export (dinamizmusa meghaladta az import növekedési ütemet), javult az ország kereskedelmi és fizetési mérlege, s az adatok azt mutatják, hogy a nemzetgazdaság termelékenysége, és így versenyképessége is javult. Mindezek eredményeként javult hazánk nemzetközi megítélése, növekedett a működőtoke-import, konvertibilis valutává vált a Forint, s 1996-ban az OECD is felvett tagjai sorába. E kedvező jelenségek még nem mutatkozhattak meg a World Competitiveness Report-okban. Ám a siker csak akkor lehet tartós, ha közben nem sikerül javítani a magyar gazdaság struktúráján és versenyképességén, s sikerül az egyensúlyt megteremteni. Fontos tanulság, hogy a külgazdaság-politikának továbbra is exportorientáltak, a világgazdaságra nyitottnak kell lennie. Rövid távon azonban a külgazdaság-politika a konjunktúrapolitika függvénye, s nem tudni, miként lehet a nyitási stratégiát az elkerülhetetlenül korlátozó konjunktúrapolitikával összeegyeztetni.

4.3. Az Európai Unió és Magyarország kapcsolatai a magyar gazdaság versenyképességének tükrében

Az EK-val 1991. december 16-án aláírt társulási viszony megállapodás alapján változtatta meg a magyar gazdaság külpiazi feltételrendszerét. A vámlebontás, a kvóta- (kontingens-) növelés és más alkalmazott módszerek kereskedelemteremtő és kereskedelemterelő hatására a külkereskedelmi forgalom dinamikus bővülésbe kezdett. További szabadkereskedelmi megállapodásaink (EFTA, CEFTA) szintén hasonló eredményt hoztak.

Külkereskedelmünk jelentős részét a fejlett országokkal bonyolítottuk le, s 1995-ben az EU tagországaiba irányult a magyar export 62,8%-a, s az onnan származó behozatal pedig a magyar import 61,5%-át tette ki. (1996-ban hasonló arányok voltak.) Figyelemre méltó azonban, hogy a kereskedelem egyenlege 1995-ben Németország kivételével mindenkivel szemben passzív, s külkereskedelmi passzívumunk jelentős része ebből a relációból származik.

5. sz. táblázat: Magyarország külkereskedelmi forgalma az EU-val országonkénti bontásban

| | 1993 | | 1994 | | 1995 | | 1996 | |
|---|--------------------|----------------------|--------------------|----------------------|--------------------|----------------------|--------------------|----------------------|
| | Kivitel [M USD] | Behozatal [M USD] | Kivitel [M USD] | Behozatal [M USD] | Kivitel [M USD] | Behozatal [M USD] | Kivitel [M USD] | Behozatal [M USD] |
| Németország | 2376,0 | 2713,1 | 3018,2 | 3402,9 | 3687,2 | 3628,2 | 3815,2 | 3819,8 |
| Olaszország | 713,5 | 750,3 | 905,8 | 1017,2 | 1096,1 | 1220,2 | 96,2 | 1312,6 |
| Franciaország | 307,9 | 416,6 | 379,4 | 497,0 | 517,8 | 610,7 | 93,9 | 686,6 |
| Hollandia | 209,1 | 339,7 | 270,7 | 443,2 | 374,9 | 483,7 | 93,8 | 513,3 |
| Nagy-Britannia | 202,7 | 320,1 | 464,7 | 571,1 | 391,5 | 476,5 | 98,0 | 528,8 |
| Belgium és Luxemburg | 163,7 | 250,4 | 210,3 | 321,7 | 273,4 | 391,4 | 284,8 | 411,9 |
| Spanyolország | 65,3 | 105,6 | 94,9 | 144,6 | 122,3 | 220,6 | 141,6 | 162,6 |
| Görögország | 57,7 | 34,5 | 42,2 | 40,3 | 48,7 | 54,0 | 60,0 | 52,7 |
| Dánia | 39,0 | 75,7 | 51,4 | 105,3 | 57,9 | 117,0 | 53,8 | 117,7 |
| Portugália | 6,7 | 7,4 | 11,7 | 17,4 | 9,7 | 33,5 | 12,1 | 23,7 |
| Írország | 4,1 | 26,4 | 7,2 | 39,2 | 14,1 | 89,2 | 10,4 | 46,4 |
| EK-12 összesen | 4145,7 | 5039,8 | 5456,5 | 6599,9 | 6593,6 | 7325,0 | 4759,8 | 7676,1 |
| Ausztria | 899,8 | 1466,0 | 1163,9 | 1748,3 | 1303,3 | 1663,7 | 107,0 | 1535,6 |
| Finnország | 49,1 | 142,5 | 72,8 | 236,5 | 57,0 | 214,6 | 110,3 | 191,2 |
| Svédország | 91,2 | 191,9 | 124,9 | 303,3 | 125,7 | 311,4 | 109,6 | 281,3 |
| Összesen | 1040,1 | 1800,4 | 1361,6 | 2288,1 | 1486,0 | 2189,7 | 326,9 | 2008,1 |
| EU-15 összesen | 5185,7 | 6840,2 | 6818,1 | 8888,0 | 8079,6 | 9514,7 | 5086,7 | 9684,2 |
| Összforgalmi adat | 8806,8 | 12430,3 | 10587,6 | 14449,4 | 12861,4 | 15466,4 | 14180 | 16830 |
| EU aránya a magyar forgalomban (%) | 59,7 | 55,0 | 64,4 | 61,5 | 62,8 | 61,5 | 35,9 | 57,5 |

Forrás: Magyarország Külgazdasága, Budapest, IKIM, 1996 és Üzleti 7, 1996. március 17. p. 4.

A táblázat adatai bizonyítják gazdaságdiplomáciánk eredményességét, továbbá azt, hogy a lehetőségek biztosításakor a magyar export igenis versenyképes lehet (az 1994. évi export növekedésében kedvező hatású volt az EU-ban kibontakozó konjunktúra), és hogy a hazai termelésnövekedés az exportárualapokat bővítette. Fel kell azonban figyelni arra is, hogy 1995-ben csökkent hazánk EU-ba irányuló kivitele, amely az akkor belépett új tagországokba (volt EFTA országok) irányuló export csökkenésének eredménye. 1996-ban kismértékben sikerült ezen javítani, de a volt EFTA-országokkal még mindig nem olyan magas szintű a kereskedelmünk, mint volt néhány évvel korábban. Talán az sem meglepő ezek után, hogy a 10 legnagyobb hazai exportor közül 6 multinacionális vállalat.

Az adatok rámutatnak arra is, hogy a magyar export erősen koncentrált, s a három legfontosabb exportpiacunkra irányul a hazai kivitel 47,3%-a (Németország 28,7%, Ausztria 10,1%, Olaszország 8,5%), s mindhárom ország az EU tagja. A számok megerősítik a World Competitiveness

Yearbook adatát (46% [389. old.]), s azt, hogy a kis országok rászorultak a nemzetközi munkamegosztásba való részvételre.

Magyarország integrációs célja az EU taggá válás, s e számok bizonyítják, hogy az integrációs küszöbértéknek tekintett 50%-os forgalmi részesedést jelentosen meghaladjuk. *Az integrálódás fontos feltétele a versenyképesség növelése, elsosorban a közös K+F tevékenységben való részvétellel.*

4.4. Muködo toke befektetések és a nemzetközi versenyképesség

A rendszerváltás kezdeti szakaszában nagy várakozások alakultak ki a külföldi tokebefektetésekkel kapcsolatban. Sokan egy újabb Marshall-segélyt vártak, hogy jelentos tokejuttatás és muködo toke beáramlás fogja kísérni a közép-európai transzformációt. A Szovjetunió széteséséig a Nyugat eu(ro)fória hatása alatt sok segítséget ígért, de a nagy birodalom széthullása után megszunt az a politikai motívum, hogy a kis közép-európai országokat magukhoz "édesgessék" - mentek azok maguktól is. A segélyek, a támogatások nagyrészt ígéretek maradtak, csak a hosszú távon gondolkodó muködo toke látott fantáziát Kelet-Közép-Európában.

1990 és 1996 között megtöbbszörözödött a Kelet-Közép-Európába jövo toke, azonban ennek aránya a világ muködo toke mozgásaiban csak kb. 3%. A volt KGST országok közül a CEFTA országokba áramlott az ösztöke kétharmada, s ebbol is a legtöbb Magyarországra. (A számokról eltéro adatok láttak napvilágot, de úgy vélem, hogy az ENSZ statisztika [5. táblázat] nagyjából tükrözi a reális viszonyokat.)

6. sz. táblázat: Külföldi beruházások Kelet-Közép-Európában (M USD/év)

| | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1989-1994 | 1989-1994 [%] |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|-----------|---------------|
| Bulgária | 10 | 20 | 100 | 130 | 200 | 200 | 660 | 3 |
| Csehország | 10 | 166 | 200 | 1210 | 600 | 800 | 2986 | 13 |
| Lengyelország | 60 | 88 | 470 | 830 | 1100 | 1300 | 3848 | 17 |
| Magyarország | 120 | 311 | 1538 | 1317 | 2500 | 1350 | 8486 | 38 |
| Románia | 20 | 18 | 187 | 240 | 221 | 600 | 1286 | 5 |
| Szlovákia | 5 | 20 | 53 | 130 | 350 | 400 | 828 | 4 |
| Szlovénia | 163 | 500 | 600 | 600 | 600 | 600 | 3063 | 14 |
| Ukrajna | 10 | 50 | 100 | 280 | 520 | 500 | 1460 | 6 |
| Kelet-Közép-Európa | 398 | 1173 | 3248 | 4737 | 6091 | 5750 | 22617 | 100 |

Forrás: ENSZ Genfi Kelet-nyugati Beruházási és Vegyesvállalati Intézete 1989-94, Árva László: Lassabban jön a muködotoke (Népszabadság, 1995. március 8.)

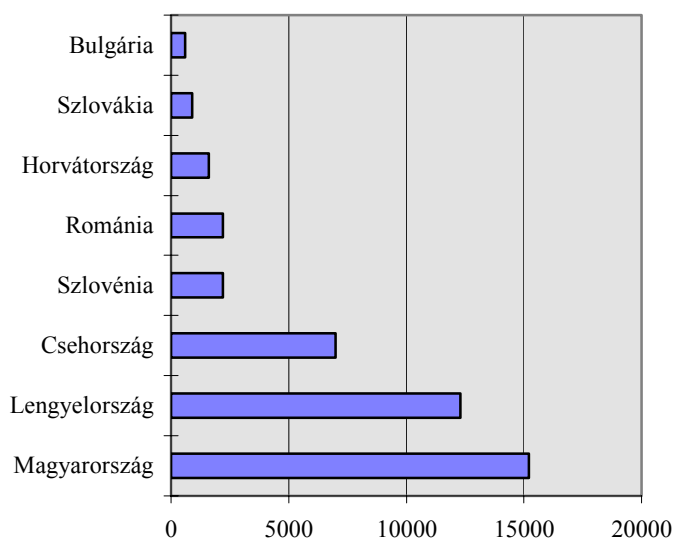
1989 és 1996 között hazánkba kb. 15,2 Mrd USD toke érkezett. Ez a Kelet-Közép-Európába áramló toke 35,3%-a. Imponáló szám. A toke származási helye az Németország, USA, Ausztria, Hollandia, Nagy-Britannia, Franciaország, s a toke elsosorban a feldolgozóiparba irányult, de éppen

hazánkban jelentos volt az infrastruktúrába és szolgáltatási szektorba való tokeáramlás is. Magyarország részesedése a világ muködo toke mozgásaiból nagyobb (1,0-1,2%) mint világkereskedelembeni aránya (0,3%), s ez önmagában is pozitív minosítési tényezo.

7. sz. táblázat: Külföldi működőtoke-befektetések Kelet-Európában 1996 végéig (M USD)

| | |
|----------------------|--------|
| Magyarország | 15 200 |
| Lengyelország | 12 300 |
| Csehország | 7 000 |
| Szlovénia | 2 200 |
| Románia | 2 200 |
| Horvátország | 1 600 |
| Szlovákia | 900 |
| Bulgária | 600 |

Forrás: WIIW, in: Világgazdaság, 1997. március 4.



A rendszerváltás óta közzétett ország- ill. régiótanulmányokban, statisztikákban egyetlen olyan makrogazdasági jelzőszám van, amely stabilan az első helyre sorolja Magyarországot: ez a külföldi működőtoke vonzási képesség, vagyis az ország attraktivitása a külföldi toke szemében jó. Bár 1996-ban Lengyelországba és Csehországba több toke ment, s elonyünk velük szemben csökkent, így is a régióba áramló toke közel 40%-a Magyarországra érkezett. Imponáló ez az adat, annak ellenére is, hogy a gazdaság makromutatói nem a legjobbak, nem szólnak hazánk mellett (Lengyelországban és Csehországban korábban kezdődött a gazdasági növekedés, alacsonyabb szintű az infláció, stb.), azonban a gazdasági törvénykezésben, a befektetési környezetben mi vagyunk a vonzóbbak. Ezt bizonyítja a "The World Competitiveness Yearbook 1996" is, amely szerint Magyarország a 3. helyen van abban, hogy a külföldi befektetők milyen könnyen szerezhetik meg a kontrollt a hazai vállalatok felett (398. old.)

8. sz. táblázat: Külföldi működőtoke Magyarországon 1996 végéig

| ÉV | 1989-ig | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|----------------------------------|---------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| Készpénzben érkezett toke | | 311 | 1459 | 1471 | 2339 | 1147 | 4453 | 1810 |
| Tárgyi aport | | 589 | 155 | 170 | 142 | 173 | 117 | 200 |
| Külf. működőtoke összesen | 550 | 900 | 1614 | 1641 | 2481 | 1320 | 4570 | 2010 |
| Kumulált toke adatok | 550 | 1450 | 3064 | 4705 | 7186 | 8506 | 13076 | 15186 |

Forrás: MNB statisztikák

A táblázat adatai azt mutatják, hogy a működőtoke döntő többsége készpénzben érkezett az országba (csak 1990-ben volt nagyobb mértékű a tárgyi aport), és ezen beruházások elsősorban zöldmezős beruházások voltak. 1995-ben már dominánsá vált a külföldiek által eszközölt

beruházások aránya, s a külföldi toke az elmúlt években a gazdaságfejlődés motorjává vált, mert a ezek jelentos részére kezdettől kezdettől fogva jellemzo volt az exportra termelés.

A kutatók szerint a külföldi muködo tokebefektetések legfobb motivációja a piacszerzési törekvés. A magyar piac pedig kis piac (és nem is bovuült látványosan). Akkor hát miért választott mégis minket a toke? ***Mi az a vonzeronk, amelyet értékel a toke, mi(k) az(ok) a terület(ek), ahol komparatív (kompetitív) elonyeink vannak?*** Ilyen elony:

- hazánk centrális földrajzi elhelyezkedése
- a jól képzett, de olcsó magyar munkaero
- a kedvező befektetési klíma
- a Kelet-Európában legfejlettebb menedzser mentalitás
- a viszonylag fejlett infrastruktúra
- a privatizáció magas szintje (55%), és
- a kiépült, muködokész piacgazdasági intézményrendszer

1994-95-ben romlott hazánk megítélése a térségben is (Ernst and Young felmérés, HVG 1995. február), a nemzetközi hitelkockázati rangsorokban is (Euromoney, Institutionel Investor, stb.), de 1996-ban elsosorban a Bokros csomag eredményeként, szinte minden rangsorban elobbre kerültünk.

Az alapkérdés: ***meg tudja-e Magyarország orizni a külföldi muködo toke vonzásterén meglevo elonyét?*** Ez fontos lenne, hiszen a külföldi tokével létrejött vállalatok fejlődése és exportja dinamikusabb, mint a hazai kézben levoké (vagyis ok a versenyképesebbek), s mert a muködo toke révén nem csak toke, hanem technológia, menedzsment, munkakultúra együtt, egy csomagban érkezik az országba. Úgy tunik, hogy a magyar munka hosszú távú versenyképességének záloga, ha komparatív-kompetitív elonyei érvényesítése kereteként elfogadja a nemzetközi vállalatok szervezeti-muködési rendszerét.(Inotai /1996)

Következtetésünk, hogy a versenyképesség növeléshez nagyon fontos a muködo toke, azonban a jelenlegi alacsony színvonalú versenyképességünk nem elégséges vonzero a külföldi toke számára. A gazdasági szerkezet átalakításában, a technológiatranszferben is kiemelkedo a külföldi toke szerepe, mert Kelet-Közép-Európában (és hazánkban) az eladósodás miatt összeütközésbe került a válságmenedzselés rövidtávú kényszere és a nemzetközi versenyképesség megteremtésének stratégiai célja. Ki kell valamit találnunk, amivel vonzóbbá tehetnénk magunkat. ***A toke számára fontos egy vonzó, kibontakozást sugalló jövokép.*** A III. fejezetben kísérletet teszek egy ilyen jövokép bemutatására.

4.5. A versenyképesség növelésének lehetséges útjai - technológia fejlesztés

Az OMFB szerint Magyarország integrációs felkészülése szempontjából *a kutatás és technológiafejlesztés* különös fontosságú, mivel e téren komparatív magyar elonyökkel rendelkezünk. A nagyobb hozzáadott érték, mint a versenyképességet növelő tényező gyakran a konkrét nemzetközi kutatás-fejlesztési együttműködés eredménye, ezért az európai kutatási és fejlesztési vérkeringésbe történő kapcsolódásunkhoz közvetlen és egyértelmű gazdasági érdekeink is fuzodnek. A várható hatások vizsgálatára az OMFB az MTA Világgazdasági Kutatóintézetet kérte fel (Figyelo, 1995. május 25. alapján). A kutatók három csoportba sorolták a vizsgált országokat: az elsőbe az Európán kívüli országok kerültek, azok, amelyek fejlődésüket jelentősebb regionális együttműködés nélkül valószínűsíthették meg (Dél-Korea, Törökország). A második csoportba a K+F politikájukkal szorosan az EU-hoz kötődő országok sorolódtak (Írország, Portugália, Spanyolország, Görögország, Ausztria, Finnország). Ennek az igencsak heterogén csoportnak jellemzője, hogy viszonylag elmaradott helyzetükből elsősorban az EU segítségével lábaltak ki. A harmadik csoportba pedig az úgynevezett visegrádi országok, azaz Csehország, Szlovákia, Lengyelország és Magyarország tartozott.

A kutatók véleménye szerint három országcsoport egyúttal három fejlődési irányt is testesített meg, melyben a döntő szerepet a fejlettebb országokhoz fuzodo kapcsolat minősége játszotta. S bár kiderült, nincsenek közvetlenül felhasználható, átvehető modellek sem Magyarország, sem Közép-Európa számára, hasznosítható tanulság azért így is akad.

Megszívlelendő például, hogy a periférián lévő országok számára a gyors kibontakozás esélye kicsi. A folyamat pozitív kimenetelére is inkább csak akkor számíthatnak, ha a külső és belső feltételek egyaránt kedvezőek. A külső tényezők alatt a kutatók a működő tőke, a technológia növekvő mértékű bevonását értik. A működő tőke hatása csak akkor kedvező, ha azt megfelelő import- és iparpolitika fogadja, figyelve a nemzeti vállalatok fejlődésére is. Ami pedig a külső fejlettebb gazdasági környezetet illeti: a peremre szorult országok velük kapcsolatban általában kiszolgáltatott helyzetben vannak, és csak kevesen tudtak ezen változtatni. A függőségnek gyakran olyan formái alakultak ki, amelyek zsákutcához vezettek. Ezt elkerülni csak úgy lehet - derült ki a tanulmányból -, ha a felzárkózást a gazdaságpolitika egésze segíti elő.

A vizsgálat tanúsága szerint a siker egyik záloga, hogy képes-e a külső és a belső kihívásra a *gazdaságpolitika* gyors válaszokat adni. Egyébként az **állam szerepvállalása** eltérően ugyan, de szinte valamennyi országban **jelentős** volt. Ennek egyik - igen fontos - eleme, hogy a K+F megvalósításához költségvetésből pénzalapokat különítsenek el. Egy másik említésre méltó megfigyelés, hogy a legtöbb országban a K+F-nek bonyolult intézményrendszere épült ki, annak ellenére, hogy a struktúra kiépítettségi foka és bonyolultsága nincs egyenes arányban a kutatás-fejlesztés sikerességével. Ugyanakkor az valamennyi országra elmondható, hogy az

"elburokratizálódás" komoly veszélyt jelent. Így gyakran - miközben az intézményrendszer egyre differenciáltabbá vált - a K+F komplexitása és sikeressége mégsem javult.

Megfontolandó az a megállapítás is, hogy a kutatás-fejlesztés sikere jelentős részben függ attól, mennyire következetes a gazdaságpolitika. Több ország példája mutatta, ha nagyon sok az egymástól eltérő érdek, s ha ezeket nem sikerül egy cél szolgálatába állítani, a K+F "léket kap". A kutatók tapasztalata alapján egyértelmű, hogy a felzárkózás nem valósítható meg pótlólagos tokebevonás nélkül. Azonban az is kitunt, hogy a működotoke beáramlása nem vezet automatikusan a gazdaság átfogó modernizációjához, átfogó gazdaságpolitikára, hosszú távú fejlesztési-irányítási tevékenységre (dinamizáló jövökép, a mikroszintu fogadókészség javítása) van szükség.

Magyarország számára az egyik legfontosabb tanulság talán az, hogy az alkalmazkodásnak, s a felzárkózásnak új lehetoségeit, formáit kell megtalálnia. Az oktatás fejlesztése és a gazdaság versenyképességének javítása nélkül ez aligha sikerülhet.

A Gazdaságkutató Intézetben (GKI) is vizsgálták hazánk versenyképességét. A vállalati esettanulmányokra (tehát a mikroszféra elemzésére) épült vizsgálatok **a gazdálkodás széles körü korszerutlenségét** mutatják. Gond van a termékek versenyképességével is. Tehát a technológia fejlesztése, az innováció alapvető fontosságúak, de még fontosabb a vezetés, a marketing és a minőség ellenorzése: ezen gyakorlatok hiányosságaiból sok gond fakad. Fő következtetésük, hogy a versenyképesség elsősorban a magyar gazdaság korszerusítése révén, a versenytársak által széles körben alkalmazott innovációk hasznosításával és elterjesztésével javítható. A magyar vállalatok szempontjából igen kedvezőtlen, hogy a K+F tevékenység a gazdaság legtöbb területen háttérbe szorult, nincs finanszírozó, a jó kutatók külföldre távoztak. (A modernizációs stratégiában nagyon fontos e szféra újraszervezése.) Külön probléma, hogy a magyar vállalatok kevésbé érdeklődnek a **technológiatranszfer** iránt, s a licenc- és know-how-vásárlások száma csökkent. (A külföldi toke bevonásával működő vállalatokra ez nem jellemző.) Fontos feladat lenne a minőségellenorzés és a minőségjavítás mellett a marketing csatornák fejlesztése (különösen az export esetén).

A GKI kutatása arra is rámutatott, hogy a **gazdaság korszerusítésének feladata nem hárítható át csak a mikroszférára, hanem kormányzati eszközök is fontosak hozzá**. Így gazdaságpolitikai eszközökkel kell ösztönözni a vállalkozásélénkítést, az innovációk elterjedését (vállalkozásbarát politika). Fontos a legális gazdálkodók védelme a fekete gazdaságtól, a privatizáció felgyorsítása, a külföldi tokeimport további támogatása, az extenzív külgazdaság-politika és külgazdaság-diplomácia (exportösztönzés, piacvédelem).

1995 májusában az OECD szakértői nyilvánosságra hoztak egy tanulmányt, "Ipari helyzetkép és iparpolitika Magyarországon" címmel. Véleményük szerint a magyar **iparpolitika** hangsúlyát a **termelékenység növelésére** kell helyezni, s a **versenyképes ipari struktúra** megteremtése elsősorban a privatizáción és a szerkezetátalakításon múlik. A magánosításban nagyobb súlyt kell

helyezni a piaci verseny megteremtésére, mint a készpénz-bevételek növelésére. Világos kormányzati stratégiára van szükség, amely stabil és vállalkozásbarát. Javaslataik egy része átfedésben van a GKI javaslatokkal (a vállalati K+F, a piackutatás, a marketing, a menedzsment területén).

5. Egy lehetséges, racionális, versenyképességet javító gazdasági stratégia*

A magyar gazdaság mély *transzformációs és modernizációs válságot* él át. Az ország korábban meglevo, relatív elonyébol sokat veszített. 1997 elejére azonban érzékelhető elmozdulás történt több téren:

- javult a nemzetgazdasági termelékenység és a gazdaság exportképessége
- a magángazdaság aránya megközelíti a 70%-ot
- a költségvetési- és fizetési mérleghiány kezelhető mértéku
- sikerült visszaszerezni az elvesztett keleti piacok nagy részét
- jelentos infrastrukturális fejlesztések történtek.

Inotai András szerint az ún. Visegrádi országok rendkívüli alkalmazkodóképességét bizonyítja, hogy 1992-1995 között 27%-kal részesedtek az EU külső importjának növekményébol, s részesedésük az EU behozatalában 2%-ról 6%-ra növekedett. kedvező jelek figyelhetők meg a mikroszférában is: erősödik a piaci orientáció, sok az alulról jövő kezdeményezés, s a vállalatok - vállalkozások egyre jobban felismerik saját érdekeiket és kihasználják lehetőségeiket.

Az ország meglevo komparatív és kompetitív elonyei (lehetőségei) felvázolhatnak egy olyan lehetséges *gazdasági stratégiát*, amely hosszú távon - 10-15 év - növekedési pályára állíthatja a magyar gazdaságot. E stratégia legfőbb feladata, hogy a rövid távú kényszereket (adósságkezelés, költségvetési hiány, infláció, munkanélküliség stb.) kezelni tudja, stabilizálja a gazdaságot, de egyidejűleg olyan jövőképet vázol fel, amely ezen a távon reális, megvalósítható kibontakozást sugall. A rövid és hosszú távú gazdasági feladatok ellentmondásainak feloldásához tehát fel kell vázolni azt a pozitív jövőképet, amit el szeretnénk érni, s amely az egyének és a társadalom többsége számára a modernizációt, a fejlett országokhoz történő csatlakozást jelentheti.

* E fejezet a Magyar Gyáriparosok Országos Szövetsége megbízásából, a Nemzetközi Technológiai Intézet gondozásában, a Kereskedelemfejlesztési Alap támogatásával készült hasonló című tanulmányon alapul. A tanulmány készítésében közreműködött: Antal László, Balogh Ottó, Bogár Dezső, Csapodi Csaba, Csurgay Árpád, Elek Balázs, Fleischer Tamás, Halász Gábor, Hupfer Rezső, Inotai András, Kálnoki Kis Sándor, Kondrát Zsolt, Kopátsy Sándor, Kovács Ervin, Kovács János, Kozma Tamás, Lengyel Márton, Majoros Pál, Medgyessy Péter, Nádas Péter, Palócz Éva, Puczkó László, Rátz Tamara, Sárközy Tamás, Somogyi Ferenc, Szatmári Tamás, Tabák Péter, Tímár János, Virág Ildikó, Zsirai István.

A modernizációnak együtt kell járnia hazánk Európai Unióhoz történő csatlakozásával. Sőt: ez a csatlakozás nem egyszerűen cél, hanem ez segíti is a modernizációt.

A rövid és hosszú táv ellentmondásának feloldása ma csak olyan kombinatív gazdaságpolitikával érhető fel, amely időben, következően, összehangoltan valósítja meg a stabilizációt és a modernizációt. Az aktuális helyzetben a stabilizációnak elsőbbsége van, s fokozatosan jelenhetnek meg a modernizáció és a növekedés eredményei. A gazdasági növekedés ugyanis csak akkor szolgálja a válságból való kilábalás érdekeit, ha egyidejűleg a fizetési mérleg deficitjének csökkenését is eredményezi.

9. sz. táblázat: Röviden a teendokról

| Cél | Teendők | Megjegyzés |
|---|---|--|
| A stabilizáció érdekében | <ul style="list-style-type: none"> * a külső adósság növekedését meg kell állítani * a költségvetési deficitet lényegesen mérsékelni kell * lassítani és egyszámjegyűvé kell tenni az inflációt. * növelni kell a megtakarítási hajlandóságot * a feketegazdaságot vissza kell szorítani | A Bokros-program megcélozza ezeket az intézkedéseket, azonban úgy vélem, hogy a rövid távú kényszerek miatt gyakran megfeleltek a modernizáció és a versenyképesség növekedése feltételeinek javításáról (oktatás-fejlesztés, K+F támogatás stb.). |
| A gazdaság modernizációja érdekében lényeges strukturális változásokra van szükség a következő területeken: | <ul style="list-style-type: none"> * a privatizáció továbbvitele, a magántulajdonos gondolkodás elmélyítése * a magas adókat csökkenteni kell * a külföldi működőtoke erőteljesebb vonzása érdekében pozitív jövőképet és országképet kell kialakítanunk * az emberi tényezőbe, a szellemi tőkébe való befektetés a modernizáció alapja * komparatív előnyeinket számbavéve ki kell dolgozni egy, az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztésén alapuló gazdasági stratégiát * ezzel párhuzamosan fel kell gyorsítani az ipar- és a mezőgazdaság strukturális átalakítását | |

A modernizáció legfontosabb feltétele a vállalkozások és az ország versenyképességének javítása. Ez tulajdonképpen minden korábbi pontunkkal összefügg: mikro- és makrogazdasági aspektusai is vannak, s fejlesztéséhez a mikro- és makroszférának egyaránt hozzá kell járulnia.

Az eddigi elemzések rámutattak, hogy a magyar gazdaságot sajátos kettősség jellemzi: egyidejűleg alacsony bérszínvonalú ország és jelentős humán és muszaki-technológiai erőforrásokkal rendelkezik. E kettősség két lényegesen eltérő fejlődési út kiinduló pontja lehet. Egyrészt az alacsony bérszínvonal azt jelenti, hogy komparatív előnyeink vannak a munkaerőköltségek szempontjából, s lehetséges megoldás a munkaerointenzív ágazatok (pl. textilipar, mezőgazdaság) fejlesztése. Másrészt a képzett, muszaki-technikai ismeretekkel jól felvértezett humán erőforrások lehetővé teszik az ország más irányú specializálódását, nagyobb hozzáadott értéket előállító pályára állítását. A humán

erőforrások jobb kihasználásával jobberedményt érhetünk el. A belső piac korlátozott felvevőképességét exportorientált növekedéssel lehet ellensúlyozni. A külföldi toke mindkét típusú fejlődési útban lát fantáziát (s a beruházások is mindkét irányba mentek), de a gazdaság intenzifikálását szolgáló működőtoke multiplikátor és katalizátor hatását a második típusú fejlődési út támogatásában fejtheti ki leginkább. Az ilyen exportvezérelt gazdaságpolitika, az előre menekülés stratégiája elősegíti Magyarország felzárkózását és integrálódását az EU-ba, és a nemzetközi szinten is versenyképes kapacitások növekedését.

A következőkben egy olyan lehetséges stratégiát vázolok fel, amely az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztésén alapul, s eleget tesz a felvázolt követelményeknek.

Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztésére alapozott gazdasági stratégia *célja* egy olyan komplex gazdaságpolitikai koncepció kidolgozása, amely elemeiben tartalmazza a *magyar kibontakozás és modernizáció* politikailag *felvállalható*, társadalmi szinten *elfogadható*, gazdasági szempontból *megvalósítható*, a külföld számára "eladható" (részben vele finanszírozható) variánsát. Az alap gondolat *két pillérre* támaszkodik. Egyrészt *Magyarország* földrajzi elonyeiból, fejlettségbeli és strukturális *helyzetéből indul ki*. Másrészt meggyozódése, hogy a kelet-közép-európai társadalmi-politikai-gazdasági rendszerváltás sikeres véghezvitele világos és hosszabb távú *jövöképet* igényel, amely széles *politikai konszenzuson nyugszik* és élvezzi a társadalom meghatározó részének támogatását. Ez a jövőkép nem változik a négyéves politikai ciklusokkal, hiszen alapelveit minden befolyásos politikai erő osztja. Ugyanakkor - nemzetközi tapasztalatok alapján - jelentős társadalomlélektani hatást fejt ki az átalakulás legnehezebb periódusában, és maga is *növekedést indukáló tényezővé válhat*. *A potenciális elonyók kihasználásának esélyét és a reális jövőkép követelményét az infrastruktúra és a nemzetközi szolgáltatások fejlesztésére alapozott gazdasági stratégia kapcsolja egybe*. A felvázolt stratégiában a szerző négy terület kiemelt fejlesztésére tesz javaslatot; ezek: a közlekedés-szállítás, a távközlés-informatika, a turizmus és a bankrendszer.

5.1. A körülmények

A XX. század végén néhány nagy kihívással találja szemben magát Magyarország. Egyrészt az elmúlt évtizedek elhibázott gazdaságpolitikájának örökségeként egyensúlyi és strukturális válság fenyegeti az országot. Másrészt a piacgazdaság kialakításával együtt járó társadalmi konfliktusok, ill. ezek kezelése társadalmi-gazdasági megegyezést sürget. E két súlyos problémával párhuzamosan jelentkezik az Európai Unió felé tartás (a későbbi csatlakozás reményében) feladata, melyet úgy kell megoldani, hogy kapcsolataink régiókkal harmonikusan fejlődjenek, tudván, hogy közben az EU is modernizálódik.

Mindezen feladatok megoldásának alapvető feltétele a magyar gazdaság *versenyképességének fokozása*. Ez pedig úgy lehetséges, ha a szükséges rövid távú stabilizációs

elképzelések mellé sikerül felvázolni egy *hosszú távú kibontakozást sugalló modernizációs stratégiát*, egy vonzó, pozitív jövőképet. (Az EU egyszeru követése nem megfelelő stratégia, mert ez csak azt teszi lehetővé, hogy a lemaradásunk lényegesen ne nojön.) A jövőkép felvázolásakor a legfejlettebb országok célkituzéseit kell saját magunk számára is - hosszú távú célként - megfogalmazni: ez pedig az információs társadalom víziója. A jövőkép így *két alapon* nyugszik: egyrészt *hazánk az Európai Unió tagja szeretne lenni*, másrészt *célünk az információs társadalom kialakítása*. E két cél követelményét az infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztésére alapozott gazdasági stratégia kapcsolja össze.

Az *információs társadalom* olyan vonzó jövőkép, melyben az informatikai és távközlési módszerek és szolgáltatások mindenki számára és mindenhol elérhetőek; alkalmazásukkal a termelés hatékonyabbá, a szolgáltatások magasabb színvonalúvá válnak, az emberek közötti kommunikációs akadályok csökkennek, a közigazgatás emberközelibb lesz, új típusú tanulási és szórakozási lehetőségek válnak a lakosság számára elérhetővé. Az ilyen emberközpontú jövőkép lehet a magyar társadalom számára az a vonzó perspektíva, amelyért érdemes dolgozni és áldozatokat is hozni, mert belátható időhorizonton belül megadja az életszínvonal és életminőség emelkedésének lehetőségét. Az információs társadalom húzószektora a terciér szektor, vagyis az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztése, ezen belül is kiemelt jelentőségű az informatika és a távközlés.

5.1.1. Infrastruktúra és szolgáltatások a világban és Magyarországon

A világgazdaság elmúlt évtizedeinek legfőbb jelensége, hogy a *tercier szektor részaránya folyamatosan és töretlenül no a nemzetgazdaságokban*. A fejlett ipari országokban ma már ez a szektor állítja elő a GDP 60-70%-át, s ebben a szektorban talál munkát a foglalkoztatottak kb. kétharmada, vagyis meghatározó súlyt képvisel. A világ külkereskedelmi forgalmában is no a terciér szektor súlya; ez ma kb. 22-24%, s a legfejlettebb országok külkereskedelmi struktúrájában ezt is meghaladja. Ez a magas és növekvő részarány az információs technológia fejlettségével is összefügg, mert a szolgáltatások jelentős része az információs technológia alkalmazásával válik exportálhatóvá.

Fontos jelenség *a szolgáltatások nemzetközi kereskedelmének látványos bővülése*: a szolgáltatások kereskedelme gyorsabban bővült, mint az árukereskedelem, és nem egy ország esetében nagyobb exportbevételt biztosít, mint az áruexport ellentételeként befolyó jövedelem. Számos országban a szolgáltatásokban elért mérlegtöbblet fedezi az áruforgalmi passzívumot, az adósságszolgálat teljesítését, és biztosítja a felhalmozási források jelentős részét. Figyelemre méltó, hogy a nyolcvanas években valamennyi kelet-közép-európai ország összes konvertibilis devizabevételén belül nőtt a szolgáltatásokból származó jövedelem részaránya.

Magyarországnak e téren - a legutóbbi évek statisztikailag kedvezőbb mutatói ellenére (az ipari és mezőgazdasági termelés ugyanis jóval nagyobb mértékben csökkent, mint a szolgáltatások egy része, míg a szolgáltatások másik része nem esett áldozatul a recessziónak) - jelentős elmaradása

van, ami azonban jóval kisebb, mint térségbeli (volt szocialista) szomszédaié. ***A változási folyamatok hazánkban hasonlók, mint a világgazdaságban.*** 1985-ben 55%-ot, míg 1995-ben a GDP több mint 60%-át hozták létre a tercier szektorban.

A kilencvenes évekre a szolgáltatások immár a személyi (lakossági) fogyasztásban is elérték vagy meghaladták az 50%-ot. Emellett jelentős átalakuláson ment át a szolgáltatások szerkezete. Nott a kompetitív szférában tevékenykedő, a termeléshez közvetlenül kapcsolódó szolgáltatások jelentősége a hagyományos állami szolgáltatásokkal szemben. Más oldalról nézve pedig az árutermelő ágazatok tevékenységétől függo szolgáltatások (pl. áruszállítás) szerepe csökkent, más szolgáltató ágazatokban viszont gyors növekedés volt megfigyelhető (kereskedelem, hírközlés, telekommunikáció, idegenforgalom, bank- és biztosítási szféra, stb.). Így a tercier szektor tevékenysége csökkentette a gazdasági visszaesés mértékét.

Kiemelkedő jelentősége a tercier szektor foglalkoztatási szerepe. 1995-ben a foglalkoztatottak közel 60%-a dolgozott ebben a szektorban. A foglalkoztatottakon belül is nagy a magas kvalifikáltságú szellemi munkaerő súlya. (Ez a humán infrastruktúra és a humán tőke felértékelődését mutatja.)

A világtrendnek megfelelően nő a szolgáltatások részaránya a magyar exportban is. Az 1980. évi 8,3%-ról 1995-re meghaladta a 25%-ot. A szolgáltatásexport pozitív hatást gyakorolt a fizetési mérlegre is, mert a 90-es években pozitív szaldót produkált (igaz, hogy 1993-1994-ben csökkent az aktív egyenlege).

5.1.1.1. Az Európai Unió és az infrastruktúra

Az infrastruktúra fejlettségét tekintve az Európai Unió országai a világ élenjárói közé tartoznak. Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztése mindezek ellenére gyakorlatilag az integráció létrejötte óta központi kérdésnek számít. Az 1985-ös *White Paper*, ill. az 1987-es *Single European Act* kiemelt jelentőséget tulajdonít a tercier szektor fejlesztésének. Az EU infrastruktúrával kapcsolatos elképzeléseit és törekvéseit legutóbb az 1993. decemberi *White Paper (Growth, Competitiveness, Employment)* fogalmazta meg. Egyértelműen leszögezi, hogy az ***Unió országai versenyképessége növelésének egyik legfőbb eszköze az infrastruktúra fejlesztése.*** Külön programokat fogalmaznak meg, melyek közül számunkra legfontosabbak az ún. transz-európai hálózatok (TEN = *Trans-European Networks*). A TEN-ek a közlekedési, távközlési, energetikai, stb. hálózatok fejlesztését takarják. Az EU-ban a ***cél a nemzetgazdaságok és társadalmak összekapcsolása***, kompatibilitása. Ez a jogrendszer harmonizáláson túl leginkább az infrastruktúrák összekapcsolása révén valósítható meg, vagyis ha a termelésben, szolgáltatásokban közös technológiákat használva összeurópai hálózatokat hoznak létre. Az ilyen hálózat pedig annál hatékonyabb, minél többen kapcsolódnak be. Ezért megfogalmazott cél az EU-val társulási

viszonyban lévő országok integrálása a transzeurópai hálózatokba; ha ez megvalósul, akkor az EU gazdasági és politikai szálakkal még jobban magához köt minket.

Az EU Bangemann-jelentése (Europe and the Global Society, 1994), az Al Gore USA-alelnök által megfogalmazott "Information Super Highway" (1993), a japán info-kommunikációs program pedig még tovább súlyoz, s a legfontosabb fejlesztési célként a távközlés-informatika-telekommunikáció fejlesztését tűzi ki. Mindez a világfejlődés további globalizálódásához vezet.

A fejlett Nyugat-Európa alapvető érdeke **az egész kontinens egységes piaccá történő integrálása**, hogy így tudjon reagálni a világ másik két nagy, erősebb dinamikájú központjának a kihívására. Az európai integráció ezért kikényszeríti az összeurópai infrastruktúra-fejlesztését, a kontinenst - az országhatárokról tekintet nélkül - behálózó integrált közlekedési, hírközlési, informatikai, energetikai rendszer kialakítását.

5.1.2. *Az infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztése Magyarországon*

Általános gazdaságpolitikai tapasztalat, hogy **az infrastruktúra-fejlesztésének meg kell előznie a reálgazdasági igények jelentkezését**. Igaz, hogy az elégtelen kapacitáskihasználás is veszteségek forrása, de az igazi veszteségeket a túlterhelt, az igényeket kielégíteni képtelen infrastruktúra és szolgáltatási rendszer okozza (akár pótlólagos gazdasági-környezeti terhelés formájában, akár az elmaradt haszon miatt). A modern, globalizálódó világban a versenyképesség alapja a fejlett infrastruktúra és az arra támaszkodó, elsősorban informatikai és távközlési (egyre terjedő közös nevezőn: telematikai) szolgáltatások megléte és széles körű alkalmazása. A fejlett országok átlagosnál nagyobb fejlődési üteme a legkorszerűbb informatikai és logisztikai eszközök és módszerek használatán alapul.

A magyar fejlesztési stratégia is csak akkor lehet sikeres, ha illeszkedik a világ gazdaság fejlődési trendjeihez, s kihasználja a magyar gazdaság meglévő versenyelőnyeit.

Magyarország relatív jó pozícióból indul a versenyben. Meglévő infrastrukturális bázisa és szolgáltatásai gyors fejlődésre várnak az EU-hoz képest, de a régióban még mindig jobbak az átlagosnál (közlekedés, távközlés, informatikai, jogrendszer, bankrendszer). Továbbá hazánk centrális helyzete Európában, a piacgazdaságra való áttérésben szerzett előnye és tapasztalatai alkalmassá teszik Magyarországot arra, hogy a kelet-európai fellendülés kezdetekor várhatóan megnövekvő intenzitású kereskedelmi, pénzügyi kapcsolatban speciális szolgáltatásokat nyújtson. A világ gazdaságba való beépülés és a fejlett világhoz való felzárkózás szempontjából lényeges, hogy **az ország lakossága nagyobb szellemi potenciállal rendelkezik**, mint amilyen a jelenlegi gazdasági teljesítménye. Az emberi erőforrások színvonala, **a lakosság civilizációja, értékrendje** igen kedvező a gazdasági felzárkózás szempontjából.

Az infrastruktúra és a nemzetközi szolgáltatások fejlesztésére alapozott fejlődési stratégiát azonban be kell ágyazni az európai infrastruktúra, illetve a kelet-közép-európai térség átalakulásának folyamatába. A stratégia megvalósításának feltétele, hogy **növekedési pályára sikerüljön állítani** a gazdaságot, mert a növekedés vonzza a tokét, s a toke további növekedést eredményez.

Magyarország **két lehetséges stratégia** között választhat az infrastruktúra fejlesztésében:

- a **defenzív stratégia** olyan szintű fejlesztést takar, amely nem zár ki minket az európai fejlődésből. Ez az a minimumfejlesztés, amely az infrastruktúra és szolgáltatások terén elmaradott országunk számára létkérdés;
- az **offenzív stratégia** exportorientált, eladható szolgáltatáscsokrot szeretne felmutatni, s erre felfuzni a gazdasági fejlődés további menetét. Ki kell választani és fejleszteni kell azon szolgáltatásokat, melyek jól értékesíthetők a régióban a hazai gazdálkodók, ill. a szomszéd és távolabbi országok gazdasági szereplői számára.

Nem indokolt azonban a két stratégia ilyen markáns megkülönböztetése. Magyarország lemaradása az infrastruktúra területén ugyanis jelenleg még olyan nagymértékű, hogy a közlekedés és a hírközlés gyors ütemű fejlesztése önmagában még jó ideig a nyugat-európai színvonalhoz való felzárkózásra sem elegendő. Az **infrastruktúra kiemelt fejlesztésére** tehát mindenképpen szükség van nem csak egy aktív (offenzív) szolgáltatás-orientált, hanem egy passzív (defenzív) fejlesztési stratégia keretében is.

Magyarország folyamatos igazodása, majd remélhető **csatlakozása az Európai Unióhoz** több oldalról szükségessé teszi az infrastruktúra fejlesztését. Egyrészt már ma is kapcsolataink fejlődésének fontos feltétele a hálózatok áteresztő képességének fokozása. Másrészt ez az a terület, melynek fejlesztésében az EU-államokat is érdekeltté tehetjük (Görögország elérhetősége, a Kelet - Nyugat kapcsolatok fejlődése, stb.), s számíthatunk a finanszírozásban való részvételükre (segélyek, hitelek, működő-töke). Harmadrészt az EU-ban a recesszióban lévő ország nem kívánatos partner. Az infrastruktúrába és szolgáltatásokba irányuló beruházások indukálta gazdasági növekedés ezért a csatlakozás alapja lehet. Összességében ez az a terület, ahol Magyarország nemcsak kaphat az EU-tól, hanem sajátos elonyöket is kínálhat az európai integrációnak. Ez pedig - az eddig csatlakozottak tapasztalatai szerint - kiegyensúlyozottabbá teheti, szerencsés esetben pedig fel is gyorsíthatja a belépési tárgyalásokat.

5.1.2.1. Az infrastruktúra-fejlesztés makrogazdasági összefüggései

Az infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztése **közvetlenül** hat a gazdaságra, a társadalom egészére, az életszínvonal és - minőség alakulására.

Az infrastruktúra fejlesztése *közvetve* is hat a gazdaság valamennyi ágazatára, oly módon, hogy:

- egyrészt a fejlesztés *keresletet támaszt* más ágazatok (ipar, építőipar) tevékenysége iránt (keresleti húzóhatás), és mivel az infrastruktúra-fejlesztés mérsékelten importigényes, ez elonyös a hazai gazdaság és kereskedelmi mérleg szempontjából.
- másrészt az infrastrukturális ellátottság szintjének emelkedése *elosegíti más ágazatok* tevékenységének *fejlesztését*, vonzóbbá téve azokat a befektetők számára. Vagyis a hiányok, szűk keresztmetszetek megszüntetése alapot adhat a gazdaság általános fellendülésének.
- harmadrészt az infrastruktúra-fejlesztés közvetlenül és közvetve is hat a foglalkoztatásra, mert az *élomunka igényesebb*, mint az anyagi szféra. Közvetlen hatásai ugyan ellentmondásosak (mert a foglalkoztatás bővítése elsősorban a személyi szolgáltatások, turizmus, kereskedelem, vendéglátás, stb. területen lehet számítani), s főleg a magas képzettségűek foglalkoztatása no, közvetett foglalkoztatási hatása (a keresleti húzóhatás miatt) azonban egyértelmű. A szektor fejlesztése erős hatást gyakorol a szakmastruktúra modernizálására is.
- negyedszer az infrastruktúra általános állapota nagymértékben meghatározza hazánk *nemzetközi versenyképességét*. Nem lehet sikeres exportorientált fejlesztéspolitikát folytatni, ha a kivitel versenyképességét rendszeresen megkérdőjelezi a nemzetközi összehasonlításban versenyképtelen infrastrukturális hálózatok és szolgáltatások.

Az infrastruktúra-fejlesztés itt említett közvetlen és közvetett hatásai együttesen meghatározó szerepet játszanak a gazdasági növekedés és az exportfejlesztés gyorsításában. A szolgáltatásexport általában önmagában is gazdaságos, azonban szinergikus hatásai révén lényegesen nagyobb hasznot produkál, mint amennyibe igénybevétele kerül, s ez a többlethaszon a szolgáltatásokat igénybe vevőknél jelentkezik. Ezért hangsúlyozandó, hogy *az infrastruktúra fejlesztése nem öncél*, összhangját, kapcsolatait a gazdaság más területeivel figyelni kell.

5.1.2.2. Érvék a magyar szolgáltatásfejlesztési stratégia mellett

Az infrastruktúra-központú gazdasági stratégia mellett gyakran hangoztatott érv a *munkaeropiaca gyakorolt kedvező hatás*. A feldolgozóipartól vagy a mezőgazdaságtól nem várhatjuk, hogy nettó munkaerofelszívó ágazat legyen a kilencvenes évek folyamán. Éppen ellenkezőleg, mindkettő tartósan nettó munkaero-leadóvá válik. Vagyis, ha a szolgáltatási szféra nem tudja a szabadrá váló munkaero egy részét felszívni, úgy akár 20%-os munkanélküliségi ráták is kialakulhatnak, azok minden gazdasági és társadalmi következményével. Kevésbé hangsúlyozott, de igen fontos érv az is, hogy a szolgáltatásorientált fejlesztési stratégia megfékezheti a munkaero,

mindenekelott a képzett magyar munkaero kivándorlását, és megfelelo munkaalkalmat, mindenekelott pedig perspektívát kínálhat itthon is. Végül említést érdemel, hogy éppen a szolgáltatásorientált stratégia tudná kihasználni a magyar munkaero legnagyobb komparatív elonyét, a számos gazdasági, politikai és pszichológiai okkal magyarázható sajátos probléma-megoldási képességét. Éppen a technológiai gyengénfejllettség, a magas fokú szellemi képzés és az elmúlt évtizedek relatív magyar nyitottságából adódó kapcsolat a külföldi technológiával képez egy olyan sajátos keveréket, amelyben számottevo potenciális elonyeink vannak. A csodára várással szemben azonban hangsúlyozni kell, hogy a legjobb szolgáltatásorientált fejlesztési stratégia sem képes a munkaero-piaci feszültségek megszüntetésére. Sot, közel sem minden fejlesztés jár munkahelyteremtéssel. Ahogy az új technológiák tért hódítanak az infrastruktúra és a szolgáltatások terén is, úgy csökkenhet ezen ágazat hagyományosan munkaerofelszívó jellege. Vagyis egyes területeken komoly célkonfliktusok alakulhatnak ki a munkaerofelszívó és a hatékonysági (technológia-adaptációs) prioritások között. Tehát az infrastruktúra orientált fejlődés képzett munkaerót igényel, a szakma struktúra lényeges átalakulását, s ennek oktatási - képzési feltételeit is biztosítani kell.

További érvként szokták hangoztatni a szolgáltatásorientált fejlesztési stratégia *alacsony importvonzatát*, vagy megfordítva, jelentos hazai hozzáadottérték-tartalmát. Ez különösen fontos tényező lehet akkor, amikor az 1996. évi kereskedelmi mérleg 1,7 Mrd USD deficitet mutat, és a hazai termelők nyomása a belső piac védelmében erősödik. A növekedés importigényének csökkentésével kapcsolatban ez a felvetés középtávon is igaz, hiszen - minden sikeres modernizáció szükségszerű velejárójaként - az import exporttól való elfutása a következő években aligha kerülhető meg. Ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy az egyes infrastrukturális fejlesztések igen különböző importigényességűek. Amíg az útépitésben elvileg dominálhat a hazai termék (alapanyag és munkaero egyaránt), addig például a telekommunikáció versenyképessé tétele tetemes importot vonz. Emellett a modern technológia megszerzése sok esetben nem az áruforgalmi mérleget érinti, hanem a folyó fizetési mérleg passzívumában jelenik meg.

Hangsúlyos érv a szolgáltatásorientált fejlesztés mellett a Magyarországon mindig is meglévő, de az utóbbi években felerősödött *regionális különbségek mérséklése*, vagyis az egész országot átfogó fejlesztésre van szükség. Ezt pedig csak a közvetlen és multiplikátor-hatásokat egyszerre közvetítő infrastruktúra-fejlesztési stratégia kínál (szemben például a szektorális preferenciákra építő iparpolitikával).

A javasolt fejlesztési stratégia mellett nyomós *gazdaságbiztonsági okok* is szólnak - belföldi, regionális és összeurópai szempontból egyaránt. A magyar gazdaság és társadalom számára a növekedés újraindítása, a munkahely-teremtés és a regionális különbségek csökkentése játszik stabilizáló szerepet. Regionális viszonylatban a fokozódó összekapcsolódás eredményeként enyhíthetők a politikai-etnikai feszültségek, akár a gazdasági érdekek felülkerekedésének esélyét,

akár a gyakoribb és rendszeresebb kontaktusok lehetőségét nézzük. Végül összeurópai vonatkozásban mérsékelhető Magyarország túlzottan egyoldalú (vagy az egyoldalúvá válással fenyegető) függősége. A nyugat-keleti és kisebbrészt az észak-déli infrastruktúra-fejlesztés jelentősen növelheti a Nyugat érdekeltségét a térségben. Tekintettel Magyarország földrajzi és gazdasági tranzitszerepére, felértékelődhetünk a Nyugat számára. Ez pedig valamelyest erősítheti egyébként meglehetősen gyenge alkueronket. A nemzetközi összefonódás sokszínű hálójába bekapcsolt Magyarország és közép- és kelet-európai térség mindenképpen megbízhatóbb, kiszámíthatóbb és stabilabb partner lenne a Nyugatnak éppúgy, mint egymásnak.

A szolgáltatás-orientált fejlesztési stratégia sajátos, és a többi átalakuló országtól *eltérot fejlődési pályára vinné Magyarországot*. Ennek több kézzelfogható elonyét lehet felsorolni. Talán a legfontosabb az, hogy ki tudnánk kerülni az alacsony bérekre és az állandó, kompetitív leértékelésekre épülo modernizációs csapdát. Az anyagi javakat termelo szektorok önmagukban vagy meghatározó módon nem képesek a magyar modernizáció sikeres végrehajtására. A magyar bérköltségek (bérek + bérjellegu járulékok) már most jó 50%-kal magasabbak a lengyelnél és 35%-kal a csehnél. Ennek jeleként bizonyos bérintenzív termelési struktúrák kitelepítésében Magyarországot nem veszi figyelembe a nemzetközi toke. Ez azonban egyáltalán nem baj, sot, az ellenkezoje lenne a probléma, hiszen az megakadályozná a strukturális modernizációt, az európai szomszédságban elviselhetetlenül alacsonyan tartaná vagy alacsonyra szorítaná le a béreket, és állandó leértékelési nyomás alatt tartaná a Nemzeti Bankot. A kihívásokra nem árfolyam-leértékelési, hanem szerkezetfelértékelési (stuctural uppgrading) választ célszeru adni, amit viszont éppen a szolgáltatásorientált stratégia tud megalapozni. Egyébként éppen ezen a területen a legjelentosebbek a magyar és nemzetközi bérkülönbségek (nem pedig pl. a textilipari segédmunka esetében).

A nemzetközi piacra jutás oldaláról megfogalmazható érv, hogy az ipari protekcionizmus növekedése és az agrárprotekcionizmus fennmaradó magas foka mellett áruexport-lehetőségeink korlátozottak maradnak, vagy legalábbis állandó bizonytalansággal kényszerülnek szembenézni. Erre pedig hosszú távú stratégia aligha építheto. *A szolgáltatások nemzetközi kereskedelmében más típusúak (esetenként könnyebben leküzdhetok) az akadályok*. Ez részben abból adódik, hogy bizonyos szolgáltatások a globális keretekben mozgó nemzetközi tokéhez kapcsolódva fejlődnek. Másrészt a legutóbbi évek liberalizációja (a GATT Uruguay-i fordulójának lezárása) nagyobb mértékben érintett bizonyos szolgáltatási területeket, mint az áruforgalmat.

Végül, de nem utolsósorban, az infrastruktúra-orientált fejlesztési stratégia létjogosultsága mellett szól az az egyre nagyobb ellentmondás, ami a kelet-nyugati *infrastruktúra* fejlettsége, pontosabban *fejletlensége* (gyenge áteresztőképessége) és az átalakuló országok *külkereskedelmi-külgazdasági orientációjának drasztikus megváltozása* között feszül. A jelenlegi kelet-nyugati infrastruktúra oldalanként zökkenomentesen 45-50 Mrd dolláros áruforgalom lebonyolítására

alkalmas, de ebből is kelet-nyugati irányban közel 20 Mrd dollárt tesz ki a csővezetékes szállítás. Nem kétséges, hogy az elobb-utóbb beinduló gazdasági növekedés és annak hatalmas modernizációs igénye a mainál jóval fejlettebb szállítási és telekommunikációs infrastruktúrát követel meg, de a kelet- és délkelet-európai országok ennél szerényebb igényei sem elégíthetők ki a jelenlegi magyar tranzitkapacitással.

A fentiek alapján szinte kizárásos alapon arra a következtetésre lehet jutni, hogy **a növekedési folyamat újraindítása csak az infrastruktúra és a szolgáltatások oldaláról valósítható meg a siker reményében**. Márpedig növekedés nélkül nincs modernizáció, enélkül pedig nincs tartós politikai és gazdasági stabilitás. Ezért e fejlesztési stratégia egyszerre igyekszik kielégíteni a **növekedési és a modernizációs igényeket**. Azzal érvel, hogy az infrastrukturális fejlesztések eredményeként a gazdaságban széleskörű, és a fejlesztés által közvetlenül érintett infrastrukturális és szolgáltatási tevékenységeken túlmenő növekedés feltételei teremthetők meg, vagyis az ilyen stratégia általános multiplikátor-hatásokat érlel. Ezekre támaszkodva van remény a feldolgozóipari és a mezőgazdasági fejlődésre is. Általános tapasztalat, hogy a kiépülő infrastruktúra mellé számos ipari és szolgáltatási tevékenység települ, egészében véve javulnak a külföldi működőke fogadásának feltételei, az ország komparatív előnyei. Emelkedik a termelékenység és csökken az egységnyi termékre eső költség. Javul a munkaerő szakképzettsége, fokozódik a munkaerő-piac rugalmassága, és széles körben terjed az új technika.

Magyarország infrastrukturális fejlődése az elmúlt évtizedben töretlen volt és valószínűleg töretlen ütemben folytatódik a már elhatározott programoknak, elvégzett, ill. küszöbön álló szabályozási és privatizációs lépéseknek köszönhetően. Az EU-hoz történő felzárkózás feladatai azonban e téren sokkal nagyobbak, ugyanis itt vannak olyan komparatív előnyei, lehetőségei hazánknak, melyek a gyorsabb felzárkózást tennék lehetővé. Látnunk kell azonban, hogy az ilyen típusú fejlődés elozeteszen számottevő többletfeladatot ró az országra, s csak a hálózatok kiépülése után válik jövedelemtermelő forrássá. (Munkahelyteremtő funkciója már korábban megkezdődik.) Ez abból fakad, hogy az infrastruktúra fejlesztésében az állami szerep jóval erősebb, mint a versenyszektorban. Itt a "félrefejlesztés", a struktúrapolitikai tévedés veszélye kisebb, azonban regionális és más lobbyérdekek miatt az infrastruktúrafejlesztés olyan irányt is vehet, amely nem felel meg a jövőbeni fizetőképes igényeknek. Ezért fontos feladat az ország teherbíró képességének függvényében a **fejlesztési célok kiválasztása**, prioritássorrend készítése.

5.1.3. Az infrastruktúra-fejlesztés lehetséges területei Magyarországon

Egy kis ország minden területen nem fejleszthet, ezért fejlesztési prioritásokat kell meghatározni az infrastruktúra és szolgáltatások területein belül is. Magyarország örökölt versenyelőnyei csak **bizonyos** szolgáltatások és nem az infrastruktúra minden területén érvényesek. A viszonylag liberális gazdaságpolitika, amely kedvező feltételeket teremtett a szolgáltató ágazat

fejlődésének, elsősorban a kisvállalkozásokkal szembeni viszonylag engedékenyebb gazdaságpolitika által, a szolgáltató tevékenységek (kereskedelem, üzleti, pénzügyi és fogyasztói, valamint idegenforgalmi szolgáltatások) fejlődésének kedvezett.

A környező országokhoz képest liberális gazdaságpolitika Magyarországon a nyolcvanas években tehát elsősorban azon ágazatok fejlődését segítette elő, amelyekben a magángazdaság térnyerése egyrészt a termelési tényezőigényesség másrészt a szabályozás "engedékenysége" következtében lehetséges volt. Mivel a vállalkozók fizikai tokeellátottsága és hitelhez jutási esélye is minimális volt, elsősorban a *humántoke-igényes* és csak *mérsékelt fizikai tokebefektetést igénylő tevékenységek* fejlődtek. A következő évtizedek fejlesztési céljaiban fontos szerepet játszó közlekedési és telematikai hálózatok fejlesztése azonban már tokeigényes.

A magyar gazdaságnak olyan fejlesztési célokat kell kituzni, amelyek szoros kapcsolatban vannak komparatív elonyeinkkel, legyenek ezek földrajzi, fejlettségbeli, tapasztalati vagy stabilitási elonyök. Természetesen a gyakorlatban ezek az elonyök egymástól közel sem választhatók el vegytisztán, és sokszor több tényező együttese határozza meg a komparatív elonyök mértékét.

A világgazdaságban a kis, nyitott országok *tipikus fejlődési útja* az, hogy közlekedési, szállítmányozási csomópontból fejlődik ki a pénzügyi, ipari központ. Általános gazdaságpolitikai tapasztalat, hogy *az infrastruktúra és szolgáltatások fejlődése megelőzi a reálgazdaság, a termelés fejlődését*. Tehát előbb legyen infrastruktúra (közlekedés, hírközlés, bankrendszer, stb.), s majd erre telepszik rá a termelés. A nemzetközi tapasztalatok alapján hazánkban is az áruforgalom oldaláról kell közelítenie (nyitnia), tehát eloször a kereskedelmi forgalom átmeno-tranzitállomásává kell válnunk, ehhez természetesen járulékos, háttérberuházások kellenek (párhuzamos fejlesztés a távközlés, a pénzügyi szolgáltatások, a biztosítás, stb. terén), ezen az úton haladva elosztó központtá válhatunk, majd összeszerelő központtá, s a folyamatosan fejlődő pénzügyi-finanszírozási szolgáltatások eredménye lehet, hogy hosszú távon pénzügyi regionális központ is kialakulhat. A közlekedési, távközlési, informatikai, banki infrastruktúra globalizálódik, s a rendszerek hatékonysága azok méretével exponenciálisan nő. Tehát, aki ebből "kimarad, az lemarad".

5.1.3.1. Közlekedés, szállítás

Magyarország tranzakciós, kereskedelemközvetítői, személy- és áruszállítási központtá válhat, mert *földrajzi elhelyezkedése* komparatív elonyt biztosít(hat) számunkra. Közlekedés-földrajzi helyzetünk mind a szárazföldi (vasút és közút), mind a vízi és légi közlekedés terén potenciális elonyöket hordoz. Az elonyök kihasználása megköveteli egyrészt a közlekedési infrastruktúra fejlesztését, ill. az elonyök kihasználását lehetővé tevő szolgáltatási háttér (pénzügyi, biztosítási, információ ill. egyéb szolgáltatások) kiemelt, környezetbarát fejlesztését.

A fenntartható fejlődés közlekedéspolitikájának lényege a vasút és a tömegközlekedés támogatott fejlesztése, mert ezek fajlagos energiafelhasználása alacsonyabb, továbbá az általuk okozott környezeti károk kisebbek, mint a fejlett közúti közlekedésé. Az arányokat tekintve Magyarország a fejlett országok 20-30 évvel ezelotti stádiumában van, elvileg tehát van mód és lehetőség, hogy a kialakult ellentmondásokat és a fejlesztés káros következményeit elkerüljük. A nemzetgazdaság növekedési pályára kerülésének is alapvető feltétele a közlekedési infrastruktúrának és a szolgáltatásoknak a gazdaság egészét megelőző fejlődése, enélkül ugyanis a növekedés támasztotta kereslet nem kielégíthető.

A közlekedésben alapvető fontosságú a számunkra elonyős (és környezetbarát) **kombinált fuvarozási módszerek** elterjesztése. Két területet tartunk a nemzetközi szerep erősítéséhez kiemelkedően fontosnak. A **logisztikai szolgáltatások és központok kialakítása** a fejlesztés egyik területe lehet. Ennek alapgondolata, hogy a résztvevőkenységek (készletezés, raktározás, szállítás, rakodás, sőt a csomagolás is) együttesen járulnak hozzá a termékáramlás megvalósításához. A külföldön meglévő logisztikai központok olyan komplex szolgáltatásokat nyújtó, nyitott szerveződések, amelyekhez az adott körzetben már meglévő, ill. alakuló vállalkozások kapcsolódhatnak, felajánlva saját kapacitásaikat és részesülve a központ által nyújtott szolgáltatásokból és elonyökből. Elemzések szerint jelentős (25-35%) veszteség éri azokat a vállalatokat, amelyek úgy vesznek részt a nemzetközi kooperációban, hogy nincsenek felkészülve a korszerű logisztikai együttműködésre. E trend előrejelíti, hogy a jövőben kizárja magát a nemzetközi munkamegosztásból az, aki nem képes megfelelni a szerves, "real-time" együttműködés követelményeinek.

A kombinált szállítmányozás fejlődésének elengedhetetlen feltétele **a hazai belvízi hajózás és kikötőgazdaság szolgáltatás-fejlesztése**. Európában a folyami hajózás jelentősége növekvő (olcsó, környezetbarát), s a Duna komoly lehetőséget hordoz e téren, különösen a Duna-Majna-Rajna csatorna átadását követően. Ehhez természetesen fejleszteni kell magát a víziutat, a kikötő hálózatot, a hajógyártást és -javítást.

A közlekedési-szállítási infrastruktúra minden további fejlődés alapfeltétele, létrehozása és fenntartása részben állami feladat. A globális-magisztrális hálózatok önfinanszírozók lehetnek (koncessziós megoldás), a kapcsolódó hálózatok fejlesztése azonban kormányzati, illetve önkormányzati feladat.

5.1.3.2. A telematika fejlesztése

A távközlési - informatikai infrastruktúra kiemelkedő szerepet játszik a szolgáltatások húzóágazattá fejlesztésében, mert **szinergikus hatások révén lényegesen nagyobb hozzáadott értéket produkál, mint amennyibe igénybevétele kerül**. Fejlődése, fejlettsége ezért a nemzetgazdaság egésze

szempontjából meghatározó: multiplikátor-hatást gyakorol a termelés mellett az infrastruktúra és szolgáltatások más ágazataira is, a versenyképesség javításának alapvető feltétele.

A globális távközlési-informatikai infrastruktúra a gazdasági növekedés egyik motorjává válik. A távközlés-műsorszórás és az informatika-számítástechnika összefonódása átformálja az intelligens távközlési-informatikai infrastruktúrán keresztül igénybe vehető szolgáltatások piacát, amely egyre gazdagabb lehetőségeket kínál a vállalkozóknak. A távközléspolitikának lehetővé kell tennie, hogy a távközlés minden területén vállalkozási alapon gyors fejlődés következzen be. A távközlés-informatikai infrastruktúra fejlesztése mikroszinten, elemeiben már elkezdődött, általában multinacionális cégek részvételével. Fontos azonban az állami koordináció, mert a külföldi cégek a magyar érdekeket kevésbé veszik figyelembe. E fejlesztési tervek megvalósulása kedvező környezetet teremtene az országban az üzleti tevékenység feltételeinek javításához és a külföldi tőke további beáramlásához. (Szükséges néhány olyan szolgáltatás fejlesztése is, amelyet a környező országok számára nyújthatunk.)

A világot behálózó, globalizálódó számítástechnikai-kommunikációs hálózat, azon túl, hogy a kép, a hang és az egyéb adatok és információk többirányú átvitelét teszi lehetővé, új fejlődési pályára állíthatja a számítástechnikai, a telekommunikációs és az informatikai ipart. A hazai fejlesztésben a legkorszerűbb technológia bevezetésére célszerű törekedni, amellyel a XXI. század telekommunikációját lehet megalapozni. A telematika fejlesztése szinte minden területre hat: korszerűsítheti a kormányzati infrastruktúrát, gyorsíthatja az üzleti kapcsolatok megteremtését, míg az oktatás, a kultúra, a szórakoztatás, a kutatás területén teljesen új perspektívákat nyithat a felhasználók előtt. Az információs társadalom felé vezető út stratégiájában ez a legfontosabb fejlesztési terület, amely át fogja alakítani mindennapi életünket.

A telematikai kiemelt fejlesztése mellett szól, hogy már középtávon nyereséges lehet, ezért a terület hazai és külföldi működő tőke bevonásával fejleszthető.

5.1.3.3. Idegenforgalom, turizmus

Az idegenforgalom a legnagyobb bevétellel bíró szolgáltatási terület. Bevétele az elmúlt években 1,2-1,4 Mrd USD, ami a mezőgazdaság-élelmiszeripari bevételek kb. felének felel meg. Hazánk részesedése a világturizmusból 1992-ben a turisták száma szerint 4%, a bevételekből viszont csak 1% volt.

A lehetőségek jobb kihasználásához infrastruktúra és fejlett kapcsolódó szolgáltatások (banki és információs) kellene, és természetesen a jól megválasztott turisztikai termékek, amelyekről az ország most is ismert: gyógy-idegenforgalom, lovaglás, vadászat, konferencia, gyermek- és nyugdíjasüdültetés stb. A turisztika méltatlanul kevés figyelmet kap a kormánytól, vonatkozik ez az anyagi támogatásra, ill. a turizmus kormányzati struktúrában elfoglalt helyére egyaránt. A turizmus

pedig tipikusan az a terület, melyben összegeződnek az infrastruktúra-fejlesztés pozitív (szinergikus) hatásai: tehát ha megfelelő a közlekedési hálózat, a telekommunikációs és banki szolgáltatások és mindehhez keresett turisztikai terméket tudunk ajánlani, akkor a látogatók költeni is többet fognak nálunk.

A stratégiában a turizmust kiemelt fejlesztési területként ajánljuk, mivel a turizmus **két kritérium** okán is fejleszthető. A turizmus egyrészt a világgazdaság egyik vezető, leggyorsabban bővülő szektora, földrészünk képviseli annak legnagyobb piacát. Másrészt adottságaink megfelelnek a legújabb keresleti tendenciáknak (a kereslet diverzifikálódik, speciális piaci szegmensek képződnek, amelyek változatos turisztikai termékeket keresnek az eddig szinte egyeduralkodó tengerparti üdülés mellett vagy helyett). Tudatos fejlesztéssel, a változatos hazai vonzerokra épített környezetbarát turisztikai termékek kialakításával és korszerű marketing tevékenységgel a turizmus a magyar gazdaság számára húzóágazattá válhat. **Az 1994-2000 közötti periódusra** a következő célok tűnnek realitásnak:

- Az elkövetkezendő években elsőséget adva a nemzetközi turizmus fejlesztésének, kövessünk abban **kettős stratégiát**: szinten tartót a tömegturizmust illetően, és offenzívát az exkluzív turizmus megteremtésének az érdekében. A turizmus fejlesztésében is legyen fontos cél a Millecentenárium sikeres megrendezése. Erre úgy készüljünk fel, hogy egyúttal az ország turisztikai vonzerejét és képét hosszú távra is megalapozni képes exkluzív turizmus fokozatos kialakítására is törekedjünk. Fontos, hogy ez ne cél, hanem eszköz legyen hosszú távú céljaink megvalósításához.
- **A tömegturizmust szinten tartó stratégia** azt jelenti, hogy a mostani jellegtelen és alacsony hatékonyságú forgalom volumenének növelését nem eröltetjük, hanem inkább a szolgáltatások színésítésével és színvonaluk emelésével, illetve az értékesítési tevékenység javításával igyekszünk jobb eredményeket elérni. A szerényebb fizetőképességu rétegekből és országokból érkező turisták kulturált kiszolgálására olcsóbb szálláshelyekkel, nagy áteresztőképességu határállomásokkal, a jelenleginél több és kedvezőbb nyitvatartási rendszeru hivatalos pénzváltóhellyel szükséges felkészülni. A hozzánk irányuló bevásárló turizmust a jelenleginél magasabb szinten kell kiszolgálni, mivel ez idegenforgalmi bevételeinkben több száz millió USD-t jelent, és kiskereskedelmi árukészleteinknek az export átlagánál gazdaságosabb értékesülését eredményezi.
- Az "exkluzív turizmus" (amely nem luxusturizmus, hanem tudatosan kialakított és szakszerű módon szervezett turizmus) csak növekvő hazai életszínvonal mellett lehet valósítható meg. **Az exkluzív turizmus megteremtése** azt jelenti, hogy olyan komplex termékek kialakításának adunk elsőséget, amelyek egyedi, jellegzetes és nemzetközileg versenyképes vonzerőkön alapulnak, és így sajátos motivációjú turistarétegek

megszerzését teszik lehetővé. A koncepció alapja az az irányzat, amely szerint egyre kevésbé egyeduralmú a nyári (tengerparti) utazás, azt mindinkább kiegészítik a második, harmadik, negyedik szabadságok és a megnyújtott hétvégi utazások, amikor a turisták választásai már sajátos motiváción alapulnak (pl. a téli és egyéb sportok, a hobbik, az ismeretszerzés, az egészség megőrzése, a kalandvágy, az üzleti kapcsolatok, a hit, stb.).

5.1.3.4. A pénzügyi (bank, biztosítások stb.) szolgáltatások fejlesztése

A fejlettségbeli szintkülönbség miatt hazánk fontos (szub)regionális közvetítői szerepet tölthet be a pénzügyi szolgáltatások terén Kelet és Nyugat között. Magyarország már ma is a régió tokeközpontja, amit alátámaszt a forint kulcsvaluta-szerepének erősödése. Ehhez járul a forint konvertibilitásának megteremtése, valamint az is, hogy külföldi (román, szerb, horvát, ukrán) állampolgárok magyarországi bankokban helyezik el forintra vagy konvertibilis valutára szóló megtakarításaikat. A pénzügyi szolgáltatások terén is jelentkeznek tanulási-tapasztalati elonyeink.

A térség országai között *éles verseny várható* a pénzügyi szolgáltató "foszerepéért", ugyanis aki ezt elnyeri, az sokat profitálhat: egyrészt a saját gazdaság finanszírozási lehetőségei javulnak, másrészt a régió egészének finanszírozása javítja az ország nemzetközi alkuerejét és érdekérvényesítő képességét. A pénzügyi szektor fejlettsége erősíti az infrastruktúra és szolgáltatások más területének fejlődését, illetve elmaradottsága a többi szektor hatékonyságát is alacsonyabb szinten tartja. A konkurenciaharc vélhetően itt lesz a legnagyobb, mert a természeti adottságoktól a pénzügyi központtá válás a leginkább független. Politikai, gazdasági, kulturális és földrajzi szempontokat is figyelembe véve a szűken vett régióból Csehország és Magyarország emelkedik ki, mint potenciális jelölt, de nem feledkezhetünk meg Ausztriáról sem, amely komoly elonnyel bír a térségben.

A most érzékelhető tendenciák arra mutatnak, hogy Kelet-Európában nem lesz egyetlen pénzügyi centrum, hanem a nyugati toke diverzifikáltan nyomul be a piacorientált és gazdaságilag stabilnak minősített országokba. Mindezek ellenére Magyarországnak törekednie kell pénzügyi szektorának erőteljes fejlesztésére, de ez csak egy átfogó, konzisztens és céltudatos gazdaságpolitikába ágyazottan sikerülhet. Ennek *szükséges feltétele a pénzügyi intézményi háttér korszerűsítése*, így a magyar bankrendszer átalakítása és konszolidációja, a pénz- és tokepiac fejlesztése, valamint a tozsde pénzügyi közvetítő szerepének növelése.

A fejlesztendő pénzügyi szektor *feladatai* közé tartozik a régió belüli kereskedelem elszámolása és finanszírozása, a régió belüli toke mozgások koordinálása, valamint egyéb pénzügyi szolgáltatások nyújtása. A pénzügyi szektor hatékony működésének elengedhetetlen feltétele a magasan fejlett infrastrukturális és szolgáltatási háttér (pl. a közlekedés, a távközlés fejletlensége kizáró ok), a belső és külső politikai és gazdasági stabilitás. Hazánk esetében az egyéb szolgáltatási

területek még nem elég fejlettek, s a belső-külső stabilitás sem elégséges. Ezen okok miatt, továbbá, mert Európában már több globális és regionális bankközpont és tozsdeközpont működik, rövid távon semmiképpen sem lehet reális esélyünk arra, hogy széles hatókörű, Kelet-Nyugat közötti pénzügyi tranzakciókat közvetítő helyé váljunk. Célunk **középtávon** csak az lehet, hogy a szűken vett régió pénzügyi tranzakcióinak egy része (elsősorban a kereskedelmi bonyolítás és finanszírozás) rajtunk keresztül valósuljon meg.

5.1.4. Az infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztésének feltételrendszere

Minden sikeres fejlesztési stratégia a belső adottságokból és fejlesztési lehetőségekből indul ki, és ezeket igyekszik összhangba hozni a hosszabb távú vagy éppen meghatározó világméretű irányzatokkal. Ezért az infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztését célul kitűző, ambiciózus, reálisan optimista stratégiának a megvalósítása mindenekelőtt a magyar gazdaság (és társadalom) teljesítő- és teherbíró-képességét kell, hogy felmérje.

Ennek ma több központi kérdése van. Az első és talán legfontosabb az infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztésére alapozott **gazdasági stratégia kidolgozása**, az ország gazdaság- és társadalompolitikai koncepciójába való illesztése, politikai szintre emelése, állami programmá tétele, továbbá a kül- és belpolitikai környezet számunkra kedvező alakítása, a társadalom fogadóképességének biztosítása, a megfelelő gazdasági-pénzügyi környezet kimunkálása, melyek nemcsak szóban, hanem gyakorlati döntésekben is érvényesítik az infrastruktúra prioritását. Ez jelenti:

- a társadalmi környezet, feltételek, ill. a bel- és külpolitikai feltételrendszer javítását
- a technikai alrendszer (eszközök, beruházások, hálózatok stb.) fejlesztéséhez szükséges pénzügyi erőforrások biztosítását;
- a személyi alrendszer (humán tőke, képzés, oktatás, menedzsment) fejlesztését, finanszírozását;
- az intézményi alrendszer (szervezeti struktúra, irányítás, módszerek stb.) tökéletesítését;
- az állam, illetve a gazdaság további szereplői szerepvállalásának meghatározását;
- a fejlesztés jogi-társadalmi háttérének megteremtését (jogrendszer, tulajdoni viszonyok stb.).

Az infrastruktúra-központú fejlesztés az infrastrukturális ágak mindegyikének fejlesztését követeli, a hírközléstől a szállítástig és a pénzügyi szolgáltatásoktól az oktatásig. Ennek világos **beruházási, struktúrapolitikai és gazdaságpolitikai vonzatai** vannak. **Egyrészt** a rendelkezésre álló pénzt az infrastrukturális beruházásokra kell összpontosítani. **Másrészt** az egyes szektorális politikákat, mindenekelőtt az iparpolitikát az infrastruktúra fejlesztésének függvényében célszerű

meghatározni, nem pedig - ahogy ez ma is történik (bár pénzhiány miatt aligha valósul meg) - a hagyományos ágazati megközelítésben. Abból kell kiindulni, hogy az infrastrukturális környezet javulása valamennyi termelői tevékenység, így valamennyi ipari tevékenység költség szintjét csökkenti, versenyképességét növeli (közvetett elony). Nagy hangsúlyt kell helyezni a magyar ipar nemzetközi termelési rendszerbe való beillesztésére, a vállalatok közötti kapcsolatok erősítésére, különös tekintettel a multinacionális cégek és a kisebb és közepes magyar (vagy vegyes tulajdonú) vállalatok közötti termelési-szolgáltatási kooperáció kiépítésére.

Jelentősebb regionális szerepvállalásunk csak nyitott külgazdaság-politikával képzelhető el. A stratégia megvalósításának fontos külgazdasági feltétele a szomszéd országokhoz fűződő gazdasági kapcsolatok intenzív ápolása és kiépítése. Ez azonban nemcsak a klasszikus kereskedelem fejlesztését foglalja magában, és nem is csak a térségben gomba módra szaporodó magyar vállalati érdekeltségek támogatására korlátozódik. **Szükség lenne** a kis- és középvállalati szektor határmenti (régión belüli) termelési és szolgáltatási tevékenységének tudatos, **kormány szintű támogatására**, néhány regionális projektumnak a szomszédokkal közös kivitelezésben való megvalósítására.

A magyar társadalomban világossá kell tenni, hogy a megvalósítani kívánt fejlesztési stratégia **a térség átfogó modernizációjának egyik eszköze**, aminek csak nyertesei lehetnek - feltéve, hogy az ehhez szükséges nemzetközi összhangot sikerül kialakítani. Ehhez pedig el kell ismerni, hogy a nemzetiségi (külkapcsolati) politika ebben az összefüggésben a (kül)gazdaságpolitikát befolyásoló tényezővé válik. Magyarország regionális súlyának növekedése (és nemzetiségi törekvéseinek megvalósulása) csak sikeres modernizációtól remélhető; a sikeres modernizáció viszont támogatja majd a nemzetiségi politika sikerességét is. Ezért egyetlen térségbeli ország kudarcában sem vagyunk érdekeltek. Éppen ellenkezőleg, saját regionális szerepünk kiépíthetőségét gátolja minden szomszédunk instabilitása, bizonytalankodása vagy további lemaradása. Ezért szolgáltatásainkkal elő kell segítenünk szomszédaink, fő partnereink fejlődését is.

5.1.4.1. A stratégia megvalósításának humán feltételei (személyi-humán alrendszer)

A szolgáltatásokra épülő és regionális befolyásra törekvő gazdasági stratégia nélkülözhetetlen eleme a szakmailag magasan képzett munkaerő. Magyarország (és egészében véve a volt szocialista térség) Nyugattól való elmaradottsága - legalábbis a középiskola befejeztéig - e téren volt a legkisebb, sőt, esetenként éppen mi rendelkezünk és rendelkezünk ma is elonyökkel. Ez első látásra ígéretes indulási alapot nyújt, ha figyelembe vesszük, hogy a következő évtizedek gazdasági fejlődésének alapvető forrása az emberi tudás (és a versenyképességet növelő társadalmi viselkedés!) lesz.

Az infrastruktúrára és a nemzetközi szolgáltatásokra alapozott gazdasági stratégiában az oktatási szektor alapvető szerepet játszik.

Egyrészt az oktatási rendszer maga az infrastruktúra egyik eleme, és ha terjedelmét tekintjük, akkor azt mondhatjuk, hogy a legnagyobb súlyú eleme. Amikor számbavesszük, hogy az infrastruktúrát fejlesztő gazdaságpolitika hány munkahelyet érint, vagy mekkora beruházást igényel, akkor ez azonnal nyilvánvalóvá válik. *Másrészt* az oktatás kiterjedt és szövevényes kapcsolatrendszeren keresztül függ össze *az infrastruktúra* más elemeivel és a gazdaság más szféráival, amennyiben e szektorok *fejlődése függ az oktatási rendszer által kibocsátott szakembergárdától*. *Harmadrészt* a következő évtizedek világgazdasági kapcsolatrendszerében a magasan képzett és szakmailag rugalmas munkaerő fogja jelenteni az egyik meghatározó versenyképességi tényezőt. Ezért a stratégiának kulcstényezője az oktatás, képzés és a kutatás-fejlesztés, vagyis a *"humán faktorban" realizált beruházások* számottevő növelése.

Az ezzel ellentétes, vagy nem számoló gazdaságpolitika nemcsak e stratégia létalapját szünteti meg, de generációkra keresztülhúzza a magyar modernizáció esélyeit. Az eddigi sikeres modernizációs tapasztalatokból levonható következtetés, hogy csak gazdasági eszközökkel nem lehet új, modern fejlődési útra állítani a gazdaságot, ahhoz oktatási, kulturális stb. feltételek sorára van szükség. *A modernizációs stratégiának a kultúra bővített újratermelésére kell épülnie*, mert a szakmai felkészültség és a vállalkozói hajlam jelenti a legnélkülözhetlenebb és a legnagyobb hozammal kecsegtető inputot. Ezért egy nagyívű modernizációs stratégiában együtt, egyidejűleg és szerves egységben kell fejleszteni a gazdaságot és az oktatást, mert ezek a társadalom modernizálásának legfőbb eszközei. Tehát az oktatás stratégiai ágazat, mert a lakosság innovációs készsége és képessége függ az iskolázottság és képzettség színvonalától. Az oktatás, természeténél fogva, csak hosszabb távon és csak nagyon átgondolt stratégiák szerint tud e kihívásoknak megfelelni, ami azonban nem jelenti azt, hogy már ma nem e szerint kell a szükséges lépéseket megtenni.

A modernizáció során megváltoznak a munkaerővel szemben támasztott igények, s a munkaerő-keresletet egyre inkább a minőségi, és nem a mennyiségi követelmények határozzák meg. Vagyis regionális szinten hosszabb távon párhuzamosan létezhet egymás mellett a változatlan, (esetleg növekvő) munkanélküliség, és a magasan képzett munkaerő hiánya.

Az új kihívások a magyar oktatási rendszerrel szemben is jelentkeznek, mert legyen bármilyen távoli is a teljes jogú EU-tagság, a munkaerővel kapcsolatos igények itt szinte ugyanúgy és ugyanakkor jelentkezni fognak. Mivel az oktatás hatása nagy késleltetéssel jelentkezik, ezen a téren mindenképpen meg kell tenni a szükséges lépéseket. Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztésére alapozott iskolarendszer kiépítése éppen ezért alapvetően állami feladat, melynek fő jellemzője a képzési szintek kiterjesztése.

5.1.4.2. Állami-kormányzati szerepvállalás az infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztésében

Az államnak (kormány) világos, átfogó infrastruktúra-fejlesztési koncepcióval kell rendelkeznie. A gazdaság- és társadalompolitikába beágyazott, konzisztens infrastruktúra-politika több ok miatt is fontos. Egyrészt az állami beavatkozás az eddiginél közvetettebbé, nyomon követhetővé és számon kérhetővé válik. Másrészt pontosan meghatározható az állami szerepvállalás minden területe - a tervezésben, szabályozásban, finanszírozásban, intézményi rendszerben, ill. az állam, mint tulajdonos szerepköre.

Fontos az átfogó stratégia azért is, mert koncepció (terv) nélkül a nemzetközi pénzpiacokon nem lehet megjelenni. A tervezés jelentőségét az is emeli, hogy egy jó terv nem csak a létező piacok létező keresletével számol, hanem törekszik bővíteni a piacot. (Ez ugyan többletberuházást igényel, de a jó tervre több pénz jön, mint terv nélkül.)

Az állami szerepvállalást, az aktivitás, ill. passzivitás szintjét e szerepvállalás mikéntje határozza meg. **Jogi téren**, úgy véljük, hogy az államnak csak a szükséges keretfeltételeket, a jogállami garanciákat kell biztosítani, ezen belül azonban a magyar gazdaságnak piaci alapon kell működnie. Vagyis a magántulajdon dominanciáján alapuló versenygazdaságra van szükség, s ehhez liberális szellemiségű, vállalkozó és menedzserpárti, pragmatikus és technokrata jogrendszer ill. hasonló parlament és kormány szükséges. Tehát az információs társadalom felé tartásban az **infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztése** alapvetően **piacvezérelt folyamat** kell, hogy legyen, mert jelentős kormányzati beruházás csak kevés szektorban várható.

Állami feladat a komplex (alulról felfelé ill. felülrol lefelé építhető) **tervezési modell, ill. kapcsolatok kialakítása** is. Alulról felfelé építkező részmodellben kevesebb az állami feladat, hiszen egy jó projektet (amely rövid távon, közvetlen hasznot hoz) a magánszféra finanszíroz, megvalósít. Az állami feladat ebben a szegmensben az lehet, hogy a hitelpolitikában prioritásokat kell nyújtani a közép-hosszútávon közvetlen hasznot kereso magánvállalkozásoknak.

Jóval összetettebb az állami szerep a felülrol lefelé építkező részmodellben. Egyedül **az állam képes felülrol látni a szinergikus hatásokat** (a magántoke a szinergikus hatásokban kevésbé érdekelt). Arról van szó, hogy egyes konkrét tervek lehet, hogy önmagukban nem gazdaságosak (ezért a magántoke nem foglalkozik velük), de szinergikus hatásaik miatt nemzetgazdasági szinten feltétlenül jövedelmezőek, hasznosak. A felülrol lefelé való tervezésben az államnak a tervek olyan összességét kell ajánlani, melyek együtt (szinergikus hatásaik miatt) lesznek nyereségesek. A megvalósításhoz meg kell teremteni a feltétel- és eszközrendszert (pl. állami támogatás nyújtása, hitelkonstrukciók stb.).

A tervhez kapcsolódik a megvalósítás feltételrendszerének, tehát a **szabályozórendszernek** a létrehozása. Az állam feladata kidolgozni a gazdaságpolitikai feltételeket és megteremteni a kedvező

körülményeket a perspektivikusnak tekintett infrastrukturális és szolgáltató ágazatok számára. Fontos, hogy az állami beavatkozás és irányítás (a nem kifejezetten nagy országos hálózati célok kivételével) ne közvetlen, hanem minél inkább közvetett eszközökkel valósuljon meg.

A szabályozórendszer sajátossága, hogy az állam a privatizáció végrehajtása után is - tulajdonosként - piaci szereplő marad. E kettőség (tulajdonos és egyidejűleg az egyéb szereplők játékszabályainak kidolgozója) ismerős állapot a magyar gazdaságirányításban. Alapfeltételezésünk a következő: *piaci viszonyok között működő, magántulajdonon alapuló infrastruktúrára van szükség*, ahol az állam tulajdonosként csak a nagy közszolgáltató rendszerekben, ill. az állam biztonsága (stratégiai érdekek) szempontjából fontos rendszerekben marad fenn. Az állami tulajdonosi szerepvállalást a privatizáció segítségével minden más területen csökkenteni kell.

Állami feladat az infrastruktúra fejlesztéssel kapcsolatos *intézményi feladatok* megoldása is. E téren rendkívül fontos a koncepció kialakítása a gazdaság különböző szereplőinek és csoportjainak a fejlesztésekben való részvételéről és kompetenciájáról. Az egyik legfontosabb feladat az állam és az önkormányzatok közötti kapcsolatok (cél, feladat, finanszírozás, stb.) pontos elkülönítése, meghatározása. Lényeges az önkormányzati önállóság biztosítása a helyi hálózatok kialakításában, ezek finanszírozásában segíteni. A helyi, regionális infrastruktúra és szolgáltatások magas szintje fontos, elengedhetetlen feltétele a nemzetközi piacok felé tekintő programnak.

5.1.4.3. A stratégia finanszírozásának kérdései

Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztési programja jelentős pénzügyi erőforrásokat követel meg a tokeszegény Magyarországtól. Továbbá a beinduló modernizáció amúgy is tetemesen meg fogja csapolni az ország tartalékait, hiszen az export az első években nem fog tudni lépést tartani az importtal. Ma, sajnos, a hatalmas importtöbblet nem a modernizációs stratégia, hanem az export visszaesésének, vagyis éppenséggel a modernizációs stratégia elmaradásának eredménye. Ezért nem kerülhető meg a belső és külső erőforrások feltárása. Az egyelőre még számottevő lakossági megtakarításokat nem a költségvetési deficit kilátástalan finanszírozására, hanem infrastrukturális fejlesztésekre kellene felhasználni. Ehhez persze szükség van a költségvetés kiadási struktúrájának alapvető átalakítására (új költségvetési törvény), ami azonban aligha teszi lehetővé a jelentős deficit rövidtávú lefaragását.

Az infrastruktúra fejlesztése alágazonként eltérően tokeigényes és (általában) hosszú idejű a megtérülés. Ezért hosszú időn keresztül a piacgazdaságokban központi erőforrásokból finanszírozták a közhasznú infrastruktúra fejlesztését (különösen a keynesi gazdaságpolitikának volt ez sarkalatos pontja), hogy az épülő infrastruktúra növelje a versenyszféra hatékonyságát (és ne sértse a versenysemlegesség elvét). Így hosszú időn keresztül az infrastruktúra fejlesztése, működtetése állami monopólium volt. A II. világháborút követően jelentkezett a magántulajdon az infrastruktúra-

fejlesztés gyorsan megtérülő ágában, ill. a 60-70-es években koncessziós tevékenység során kapcsolódott ehhez a területhez.

Magyarországon most folyik a piacgazdaság kialakítása, és a történelmi analógia szerint erős állami szerepvállalásra és finanszírozásra lenne szükség az infrastruktúra-fejlesztés sok területén. Az állam jelenlegi túlköltekezése, önkorlátozástól való tartózkodása az állam finanszírozói szerepét megkérdőjelezi, ill. csak olyan területeken teszi ezt szükségessé, ahová a magántoke nem megy (pl. oktatás). Korábbi elemzéseink azt bizonyítják, hogy a keynesi recept alkalmazása transzformációs válság esetén nem egyértelműen megfelelő megoldás.

A program finanszírozási lehetőségeinek és feltételeinek meghatározásakor nem szabad elvonatkoztatni az infrastruktúra és a szolgáltatások gazdasági jellemzőitől, mert alágazataik között nagyon jelentős különbségek vannak a technikai, személyi és intézményi alrendszeret tekintve:

- az infrastruktúrafejlesztés állóeszköz-igénye (technikai alrendszer) általában magas, megtérülése lassú. A beruházások gyakran hálózati fellegűek, oszthatatlanok, más célra nem használhatók, ezért a szektor a beruházások által hosszú távra determinált.
- a finanszírozás (finanszírozhatóság) szorosan összefügg a tulajdonviszonyok kérdésével, így a privatizációval és a szervezeti struktúrával is.

Fontos a finanszírozási lehetőségek feltárása azért is, mert **a fejlesztés idofaktorát a rendelkezésre álló toke határozza** meg. (Hiába csinálunk kiváló, gyors ütemezésű tervet, ha a fejlesztési források nem állnak rendelkezésre.)

Az infrastruktúra-fejlesztés csak valamennyi lehetséges forrást figyelembe véve egyes struktúrában lehetséges, vagyis **vegyes finanszírozási modellt kell felépítenünk**. Ehhez kell értékelnünk az ágazati sajátosságokat és érdekviszonyokat, hogy megállapítsuk a potenciális fejlesztési forrást. Ilyen forrás lehet: az állami költségvetés, az önkormányzatok, külföldi hitelfelvétel, külföldi működő toke, hazai magántoke, stb.

Ahhoz, hogy a különböző típusú finanszírozási források maximális bevonása lehetővé váljék, ki kell alakítani azt a koncepciót, amely egyértelművé és világossá teszi, hogy mi **állami feladat**, mely célkitűzések teljesíthetők állami forrásokból és melyek nem. Bizonyos területek finanszírozása (pl. közszolgáltatások) továbbra is állami feladat marad, ill. a csak szinergikus hatásai miatt - nemzetgazdasági szinten jövedelmező tevékenységek (melyek a gazdaság szereplőinek gazdálkodási feltételeit javítják) finanszírozása is. Az állam finanszírozási feladata többes. A közvetlen finanszírozáson túl az állam beruházásösztönző szerepe is jelentős, vagyis a magánszektor ösztönzése a beruházási hitelekhez jutás megkönnyítésével, adókedvezményekkel, garanciavállalással stb.

Az eros állami feladatkör, ill. a költségvetés tartós hiánya miatt az infrastruktúra fejlesztésben nagy szerepet játszhat a **külföldi hitelfelvétel**. Azonban az ország bruttó adósságállománya 1997 elején megközelíti a 31 Mrd USD-t, a kereskedelmi és fizetési mérleg deficitese; vehetünk-e fel egyáltalán újabb hitelt? Úgy véljük, be kell rendezkednünk egy magas, de kontrollálható deficitre - vagyis újabb külföldi hitelfelvételre, forrásbevonásra van szükség, amely azonban megtérülő fejlesztéseket finanszíroz. Várhatóan tehát változtatni kell a "jól bevált" adósságkezelési gyakorlaton, amennyiben olyan erőforrás-bevonási politikát sikerül kidolgoznunk, amely a külföld bizalmát egy pillanatra sem ingatja meg. Tekintettel arra, hogy világméretben jelentős és tartósan ígérkező tokekeresleti többlet alakult ki a kilencvenes évekre, a magyar gazdaságirányítás csak nagyfokú liberalizációval, versenyképes ajánlatokkal tud a fenti stratégiához külső erőforrásokat elégséges mértékben szerezni.

A modernizációs tervhez elsősorban a Világbanktól, illetve a nemzetközi finanszírozó bankoktól származó toke bevonása lenne fontos, de szükség esetén kereskedelmi hitelek felvétele sem kizárt. Kívánatos, hogy a hitelek kiegészüljenek segélyekkel is. (Ez az EU-kapcsolatok fejlesztését igényli). Ehhez a gazdaságdiplomácia erősítésére, az ország arculatváltozásának jobb bemutatására van szükség. Látni kell azt is, hogy a segélyek és az említett "puha" hitelek csak akkor hozzáférhetőek, ha meg tudjuk teremteni a szükséges vállalati és/vagy költségvetési saját részt és az állami garanciát. E feltételek teljesítése gyakran nehézségekbe ütközik.

A külföldi tokebevonás másik lehetséges formája a **külföldi működő toke mozgósítása**. A magántoke azonban - jellegénél fogva - csak olyan területre megy, amely jelentős hozadékot ígér (pl. telefónia). Ezért ki kell dolgozni a magántoke számára is kedvező feltételrendszert, a bekapcsolódási módokat, formákat, biztosítani a tokemegtérülést és a megfelelő hozamot. Így tovább kell fejleszteni a **koncessziós rendszert**, amely a magántoke-bekapcsolás egyik fő formája lehet. Törekedni kell az ágazati koncepciókhoz igazodó, jó koncessziós pályázatok kiírására, arra, hogy ne a rövid távú haszon, hanem a hosszú távú elonyök motiválják a koncessziós szerződést.

A jó koncepció, **a vonzó jövőkép a toke számára alapvető**. A vállalkozó tokét mozgósítani lehet egy olyan stratégiával, amely a gazdaság, sőt egy régió modernizálását tuzi ki célul (ilyen esetben a további eladósodás is felvállalható, különösen, ha a toke működő- és nem finansztokeként jön). A világban van szabad toke, s ennek vonzó célra (stratégiára) és megfelelő feltételrendszerre van szüksége. A külföldi toke akkor támogatja a modernizációs stratégiát, ha látja, hogy az állam és a hazai toke is érdekelt.

Megfigyelhető az a tendencia, hogy a magántoke jellegzetesen megkülönböztethető "vonzódást" mutat az egyes beruházástípusok iránt, s ez a befektetési időtartamok hosszában is kimutatható. Uralkodó helyen a lehető legrövidebb időn belül megtérülő beruházások állnak, a néhány hónapostól a maximum egy-két éves futamidejűekig. Ezek a területek elsősorban a

kereskedelem, a szolgáltatás egyes szektorai. Vagyis a magántoke szempontjából a rövidtávú, közvetlen hasznot ígéro projektek a kedvezoeek. Általánosítható tapasztalat, hogy a finanszírozhatóság szempontjából vannak rögtön eladható, közvetlen hasznot ígéro területek (erre a területre jön a magánszféra, ezért itt állami feladat a piaci verseny terjedésének elosegítése, ösztönzése), és vannak csak közvetett hasznot hozó, szinergikus hatásaik miatt jövedelmezo projektek - ezek finanszírozása állami feladat.

A külföldi muködo toke beáramlását szabályozó törvényeket célszeru lenne az elmúlt idoszak tapasztalatai alapján módosítani. Fontos feladat a tokebeáramlást akadályozó kereskedelmi bankrendszer és -funkciók javítása, a bankprivatizáció elosegítése.

Hazánknak egyre jobban a nemzetközi muködo tokét vonzó országgá kell válnia: ennek jó formája **a privatizáció gyorsítása**. Az infrastruktúra egyes szektoraiban fennmarad a kizárólagos állami tulajdon (posta, vasút), az infrastruktúrában muködo vállalatok (társaságok) nagyobb hányada részben vagy egészben privatizálható, s az ennek nyomán elérhető bevétel döntően fejlesztési forrásként kezelhető, mivel az infrastruktúra területén nem egyszerű eladásról, hanem tokeemeléssel privatizációról van szó.

A nagy értékű szolgáltató vállalatok privatizációjakor arra kell törekedni, hogy az állami bevételek lehetőség szerinti maximalizálásán kívül az adott vállalat és az általa nyújtott szolgáltatások fejlődéséhez a legnagyobb mértékben hozzájáruljon. Jelentsen kapcsolatot a nyugat-európai szolgáltatáspiachoz, segítse a privatizált vállalatot a nyugat-európai szolgáltatáspiachoz való alkalmazkodásban, az abba való integrálódásban. A nagy szolgáltató vállalatok privatizálásakor tehát elsodleges szempontként nem az állami bevételek nagyságát, hanem az adott szolgáltatás színvonalának javítását, a külföldi privatizációs partner fejlesztési elképzeléseit kell figyelembe venni.

Ki kell alakítani az egyéb **privatizációs bevételek felhasználásának** normatív rendszerét is, s a felhasználási célok között (az államadósság csökkentése mellett) **kiemelt helyet kell biztosítani az infrastruktúra fejlesztésének**. Ezzel egyúttal azt is meg lehet akadályozni, hogy a költségvetés a privatizációs bevételeket folyó kiadásai finanszírozására használhassa fel. Ezt azért lenne különösen fontos deklarálni, mert a nem túl távoli jövőben a hazai kereskedelmi bankok privatizálása is sorra kerül. Igen sürgösen ki kellene alakítani tehát annak a rendszerét, hogy e bevételek (amelyek egy egyszeri, és vissza nem téro lehetőséget jelentenek) milyen módon kerüljenek felhasználásra.

A belső, önkormányzati, illetve lakossági pénzügyi erőforrások a jelenleginél nagyobb mértékben bevonhatóak azonban a helyi, regionális infrastruktúrafejlesztésbe akkor, ha az ezt jobban ösztönző adórendszer jön létre. A lakossági megtakarítások különböző pénzügyi csatornákon (kötvények, befektetési alapok stb.) át is az infrastrukturális fejlesztésbe terelhetők.

Fontos a magánszféra érdekeltségének következetes végiggondolása. Alapvetően hasonló célok mozgatják a hazai magántokét, mint a külföldit (rövidtávú, közvetlen haszon), azonban a hazai többségi magántoke és a kisebbségi állami befektetés mint vegyes finanszírozási forma jó lehetőségeket biztosít a helyi infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztésére. Végiggondolandó a hazai banktoké erőteljesebb bevonása az infrastruktúra fejlesztés finanszírozásába.

5.2. Összefoglalásul

Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztése a magyar gazdaság számára **önmagában is prioritás**. Fontos ez azért, mert fejlesztése az ipari és mezőgazdasági tevékenység számára értéknövelő, s a klasszikus értelemben vett termelő ágazatok teljesítő és exportképessége nagymértékben függ attól, hogy milyen az infrastrukturális háttér. Az infrastrukturális szűk keresztmetszetek megszüntetése európai integrációnk és felzárkózásunk alapfeltétele is. Magyarország csak modern infrastruktúrával lehet az EU olyan tagja, amely az elonyeit is élvezzi a tagságnak, s nem csak a hátrányait látja. Ehhez már ma el kell kezdeni a felkészülést.

Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztésén belül is súlypontokat, prioritásokat kell képezni. Fontosnak tartjuk itt is kiemelni, hogy a nagy magisztrális hálózatok (melyek európai integrálódásunkat szolgálják) kiemelt fejlesztése mellett sem szabad megelégedezni **a helyi regionális infrastruktúra-fejlesztéssel**, mert ezek alacsony színvonala a nagy hálózatok hatékonyságát is csökkenti. Általában azonban a nemzetközi hálózat léte gyorsítja fel a helyi infrastruktúra fejlesztését, fordítva ez nem, illetve csak jóval hosszabb idő alatt és nagyobb költséggel (lehet) igaz.

A koncepció megvalósításának kulcskérdése a belföldi, **hazai elfogadtatás**: társadalmi-politikai konszenzussal elfogadtatni, hogy a gazdasági modernizáció ciklusa hosszú távú (több évtizedes), s a modernizációs tervet, mint alapstratégiát, nem lehet a politikai ciklusoknak megfelelően (általában négy évente) változtatni. Fontos feladat tehát, hogy a stratégiát a mértékadó politikai pártok, a végrehajtó hatalom (állam), az érdekképviseleti szervek vállalják, programjukba illesszék, s segítsék megvalósulását.

A hazai elfogadottság feltétele a koncepció **külföldi "eladhatóságának"**. A külföldi eladhatóság kétoldalú. Egyrészt a vonzó koncepciót kell eladni a fejlett országoknak, mint a stratégia finanszírozóinak és használóinak (meggyozni őket, hogy Magyarország "a legjobb" a térségben az infrastrukturális és szolgáltatási regionális centrum feladatára). Másrészt a szomszéd országokat kell meggyozni arról: az a tény, hogy a szolgáltatások területén a régióba jövő toke koncentrálódik és centralizálódik Magyarországon, számukra nem hátrányos, mert az a feltételrendszerük is jelentősen javul, s a mi jövőnk az a fejlődésük függvénye (is).

Magyarország jövőjét tekintve európai integrálódásunk illetve a stabil, jól működő gazdaság feltétele az infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztése. *Akár akarjuk, akár nem, ki fog alakulni* valahol Kelet-Közép-Európában egy olyan hely és funkció, amit regionális infrastrukturális és szolgáltatási központnak hívhatunk. A *mi választásunk* tehát nem az, hogy "legyen vagy ne legyen?", hanem az: *"mi legyünk vagy más legyen?"*. Ha a jelenlegi európai és regionális helyzetben Magyarország nem tud megjeleníteni egy ütöképes és nemzetközileg is eladható szolgáltatásorientált stratégiával, úgy negyedszázados elonyünk végleg a múlté lehet. Ezzel párhuzamosan megmarad vagy akár még nohet is történelmi lemaradásunk mind globális, mind európai összehasonlításban.

6. Irodalom

- Bagó Eszter*: Iparpolitika az ipar versenyképességének növeléséért, Közgazdasági Szemle, 1996/5
- Boda Zs. - Pataki Gy.*: A nemzetközi versenyképesség és a környezetügy. Közgazdasági Szemle, 1995. 1. sz.
- P. J. Buckley - C. L. Pass - K. Prescott* (ed): Servicing international markets: competitive strategies of firms. Blackwell Publishers, Oxford, 1992
- Csath Magdolna*: A World Economic Forum a jövő esélyeiről I-II. Új-Magyarország, 1996. szept. 4-5.
- Chikán Attila*: Versenyben a világgal - a magyar mikroszféra versenyképességének elemzése, Ipargazdasági Szemle 1996/1-3
- Csermely Á.*: Az árfolyam-politika hatása az ipari versenyképesség alakulására. Külgazdaság 1994/2
- Dezséri Kálmán*: Árfolyam és versenyképesség I-II. Pénzügyi Szemle 1994/2-3
- Dezsériné, Major Mária*: Leértékelo árfolyampolitika nem javít a gazdaság versenyképességén, Napi Gazdaság, 1994. júl. 2.
- J. H. Dunning*: The globalisation of business. London, Routledge, 1993
- A. Francis - P. K. M. Tharakan* (ed): The competitiveness of European industry. Routledge, London and New York, 1989
- Hamar Judit*: A magyar ipar versenyképessége nemzetközi összehasonlításban,..., KOPINT-DATORG Műhelytanulmányok 18. sz. 1995. december (ill. Ipargazdasági Szemle 1996/1-3.)
- Henriot Alain*: Magyarország Ausztriához és Portugáliához viszonyított versenyképessége, Ipargazdasági Szemle 1995/1-2
- Hoványi Gábor*: Vállalatok versenyképessége: új feltételek és új koncepciók, Vezetéstudomány, 1996/5
- Inotai András*: A külföldi toke Magyarországon, Magyar Nemzet, 1996. okt. 29. p. 10.
- International Competitiveness Revisited, UBS International Finance, Winter 1996
- R. A. Johns*: International trade theories and the evolving international economy. F. Pinter Publishers, London, 1985
- Kovács Zoltán Ákos*: A nemzetközi kereskedelem várható fejlődése az ezredfordulóig, KOPINT-DATORG Műhelytanulmányok 19. sz. 1996. augusztus
- Kozma Ferenc*: A nyitott szerkezetu gazdaság. Budapest, Kossuth Könyvkiadó, 1980.
- Kozma Ferenc*: A versenyképesség fogalmáról. Kereskedelmi Szemle, 1994/8 pp. 7-10.
- Köves András*: Megállítható-e a mérleg romlása? Népszabadság, 1994. április 27

- P. Krugman* (ed): Strategic trade policy and the new international economies. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1986
- P. Krugman*: Rethinking international trade. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1990
- Majoros Pál*: Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztésére alapozott gazdasági stratégia, Külgazdaság 1995/9
- Majoros Pál*: A nemzetközi versenyképesség fogalma és mérhetősége, Külkereskedelmi Foiskola Szakmai Füzetek, Jubileumi Különszám 1996. márc.
- Majoros Pál*: Az állam szerepe és a finanszírozás lehetőségei az infrastruktúra fejlesztésében, Társadalom és Gazdaság, (a BKE folyóirata) 1996/4
- E. Mansfield and E. Mansfield* (ed): The economics of technical change. Aldershot, E. Elgar, 1993
- M. E. Porter*: The competitive advantage of nations. Macmillan Press Ltd, London 1991
- M. E. Porter*: Changing patterns of international competition. In: H. Vernon - Wortrel and Wortrel (ed): The global strategic management. New York, Wiley and sons, 1991 pp. 111-135
- M. E. Porter*: Versenystratégia(Iparágak és versenytársak elemzési módszerei). Akadémia Kiadó, Bp, 1993
- Rédei J.*: Magyarország versenyképessége nemzetközi mérlegen. Napi Gazdaság, 1994. november 10. p. 14
- Schiuald*: European integration and competitiveness and alliances in industry. Aldershot, E. Elgar, 1994
- Swaan Wim*: Az emberi és szervezeti képességek szerepe a magyar gazdaság versenyképességében, Ipargazdasági Szemle 1996/1-3
- Technology and the economy (The key relationship). OECD, Paris 1992
- Török Ádám*: Bevezetés a komparatív elonyök elméletébe. Külkereskedelmi Foiskola, Budapest 1993
- Török Ádám*: A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései , BKE, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Versenyben a világgal - Műhelytanulmányok 8. kötete 1996.
- HMSO (1985): Report from the Select Committee of the House of Lords on Overseas Trade (The Aldington Report)
- US GPO (1985): The Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness: Vol. II. Global
- Competition, The New Reality. Washington DC. US Government Printing Office
- Vámos T.*: Modernizálni kell - de mit? Népszabadság, 1995. febr. 6. p. 19.
- Versenyképesség nélkül nem megy (Az ipari fejlődés rögzös útjai). Kápe 12. szám, 1995. március 23. p. 27.

White Paper II (1993): Growth, Competitiveness, Employment - The Challenges and ways forward into the 21st Century. Brussels, Commission of the European Communities

World Competitiveness Report 1993. World Economic Forum, 1994

The World Competitiveness Yearbook 1996, International Institute for Management Development, Lausanne, 1996

The Global Competitiveness Report 1996, World Economic Forum, Geneva, 1996

R. Whipp: Chaos and competitiveness. Routledge, London 1994

A program kiemelt támogatói:

Center for International Private Enterprise,
Washington, US
Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.
Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság
Országos Tudományos Kutatási Alap

További támogatók:

Magyar Menedzsment Intézet és tagvállalatai:
MOL Rt., Dunaferr Rt., Antenna Hungária Rt.
Ipari és Kereskedelmi Minisztérium
Földművelésügyi Minisztérium