



ZÁRÓTANULMÁNYOK

BARTÓK ISTVÁN

**GAZDASÁGPOLITIKAI HATÁSOK,
VÁLLALATI GAZDÁLKODÁS ÉS A MAGYAR
GAZDASÁG VERSENYKÉPESSÉGE**

*- Gazdaságpolitika és versenyképesség -
projekt zárótanulmánya*

A tanulmányorozat

PZ4.

kötete

Ez a projekt-zárótanulmány a

„Versenyben a világgal”

A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői –

kutatási program

igazgató: **Chikán Attila**

Gazdaságpolitika és versenyképesség

c. projekt

vezetője: **Bartók István**

keretében készült.

A „Versenyben a világgal” - A magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezői c. kutatási program **MŰHELYTANULMÁNY** sorozata.

Sorozatszerkesztő: Chikán Attila, programigazgató

Technikai szerkesztő: Koblász Mária

Készült 100 példányban. Budapest, 1997. július 29.

Tartalomjegyzék

1. A gazdaságpolitika és versenyképesség projekt kutatási célkitűzése és felépítése	4
2. A projekt kutatási területein alkalmazott módszerek és az alprojektek kutatási eredményei	7
2.1. <i>Kutatási módszerek</i>	7
2.2. <i>Eredmények</i>	7
2.2.1. Gazdaságpolitika az átmenetben	8
2.2.2. Sztruktúrapolitika és regionális politika.....	10
2.2.3. Versenyképesség, verseny, versenyszabályozás	13
2.2.4. Privatizáció.....	15
2.2.5. Adó és adó jellegű elvonások.....	16
2.2.6. Külkereskedelem.....	19
2.2.7. Az exportpiacok és a külpiaci verseny vállalati értékelése	23
2.2.8. Agrárgazdaság, élelmiszeripar	26
3. A projekt kutatási eredményei alapján a versenyképesség vonatkozásában tehető legfontosabb megállapítások, javaslatok	30
4. A projekt további kutatásra váró hipotézisei	34
5. Felhasznált irodalom.....	35
6. A projekt keretében elkészült tanulmányok.....	36
7. A projektben közreműködött kutatók	37
8. A gazdaságpolitika projekt Tanácsadói Klubjának fekért résztvevői voltak.....	38

1. A gazdaságpolitika és versenyképesség projekt kutatási célkitűzése és felépítése

A projekt célját az állami gazdaság szabályozás, a gazdaságpolitika egyes területeinek a versenyképesség szemszögéből történő vizsgálata, a magyar vállalatok és a gazdaság egészének versenyképességére gyakorolt hatásainak feltárása és elemzése képezte. A modern állam számtalan módon és eszközzel avatkozik be a társadalom és a gazdaság működésébe: az oktatás és egészségügy megszervezésétől kezdve a verseny keretfeltételeinek megszabásán keresztül állami vállalatok létrehozásáig. A versenyképesség kutatás projektjei közötti munkamegosztásból adódóan, mi az állami szerepvállalás e széles skálájából a nyereségérdekelt vállalkozások, ezen belül is elsősorban a vállalatok gazdálkodását közvetlen módon befolyásoló kormányzati tevékenység vizsgálatára vállalkozunk, elsősorban vállalati szemszögéből történő megközelítés révén, a következő főbb területeken:

- Versenyszabályozás
- Ágazati politikák (iparpolitika, közlekedés- és hírközléspolitikák)
- Privatizáció és állami tulajdon
- A költségvetési politika kiemelt elemei (adók és adó jellegű elvonások, közvetlen és közvetett gazdálkodói támogatások)
- Külkereskedelem, nemzetközi gazdasági orientáció, a nemzetközi szervezetek és integrációk hatása a versenyképességre
- A magyar vállalatok nemzetközi orientációja, vállalati magatartás a külkereskedelemben
- Az agrárszféra versenyképességére ható tényezők és feltételek

Az állam, többek között az adók és támogatások rendszerei, a verseny szabályozása révén befolyásolja a vállalati gazdálkodást és hatást gyakorol nemzetgazdaság, az iparágak és vállalatok versenyképességi pozíciójára. Ebből kiindulva és figyelembe véve a kutatási program mikroökonómiai fókuszát és közelítésmódját valamint az erőforráskorlátokat súlypontokat határoztunk meg a kutatási területek kijelölésekor.

A gazdaságpolitikai szabályozás hatását a vállalatokra jól megfogható módon megközelíthetjük az adózási kapcsolatokon keresztül. Itt mind az állam mind pedig a vállalati szféra

szempontjából nézve jelentős volumenű és viszonylag egzakt módon leírható kapcsolatrendszerrel van szó, melynek gazdasági hatásai rendkívül jelentősek és a vállalati versenyképességet ugyanúgy befolyásolják, mint a gazdaság állapotát. Ebből a megfontolásból *a vállalatok adózási kapcsolatai és adózási magatartásuk* adják a vizsgálat egyik súlypontját.

Egy másik súlypontot képez a versenyképesség szemszögéből történő közelítés jegyében *a versenyre ható gazdaságpolitikai szabályozás*. A versenyképesség és a verseny között feltételezésünk szerint szoros összefüggés van: Általában és hosszú távon az erősebb verseny nagyobb versenyképességet, a gyengébb verseny pedig kisebb versenyképességet jelent. Feltételezésünk elsősorban azt jelenti, hogy egy erősebb versenykörnyezet olyan vállalatokat termel ki amelyek jobban megállják helyüket a versenyben vagyis versenyképesebbek. Ez a feltételezés egybecseng a *Porter (1990)* által megfogalmazottakkal. A társadalmi szinten értelmezett versenyképességnek is kedvez az erősebb verseny, mivel az erőforrások hatékonyabb allokációjához és a termelés hatékonyságának növekedéséhez vezet, ilyen módon növelve a társadalmi jólétet és csökkentve a veszteségeket.

Az átalakuló gazdaságokban, beleértve Magyarországot is a politikai és gazdasági rendszerváltással a hatalomnak és a vagyonnak a társadalom szinte minden csoportjára kiterjedő újraelosztása valósul meg. A *privatizáció* nem pusztán a tulajdonosok személyében bekövetkező csere hanem a gazdaságban végbemenő szerkezeti átalakulás egyik fontos eszköze is. A privatizáció során és vele együtt zajló gazdasági folyamatok nagyon jelentősen hozzájárultak a gazdaság átalakulásához és a vállalatok magatartásában is kiemelt szerepet játszottak. Ez indokolja, hogy vizsgálatunk során kiemelten kezeljük a témát.

A vállalatok külpiazi tevékenysége, a külkereskedelmet befolyásoló tényezők, a nemzetközi gazdasági kapcsolatok a versenyképesség kérdéskörének fontos összetevőit képezik. A téma vizsgálatára két fő területen kerül sor, nevezetesen a vállalatok nemzetközi orientációja és a külgazdasági szabályozás témáiban. Mindkét témakör esetén a mikroszféra oldaláról történő kiindulást részesítjük előnyben.

Az agrárszféra, az élelmiszergazdaság jelentős szerepet tölt be a magyar gazdaság egészében de az exportban is nagy a súlya. A terület számos egyedi jellemzővel bír mind a vállalatok működési sajátosságait, mind pedig a kormányzati szabályozást illetően. A nemzetközi szervezetekben és a nemzetközi gazdasági kapcsolatok terén is, éppen egyedi jellemzői miatt, különös súllyal szerepel az agrárgazdaság. Mindezek a tényezők indokolják, hogy a terület versenyképességi jellemzőit kutatásunk során is elkülítenként kezeljük és kiemelt figyelmet fordítottunk rá.

A kutatási terület lehatárolása összefügg a “Versenyben a világgal” kutatási program egészének felépítésével, az egyes kutatási projektek és alprojektek közötti munkamegosztással és

területfelosztással. A "Gazdaságpolitika" projekten belül *három alprojekt* keretében végeztük a kutatásokat :

- a "Gazdaságpolitika" *alprojekt* keretében vizsgáltuk a kormányzat általános gazdaságirányító szerepét, a vállalatok és költségvetés kapcsolatrendszerét, a versenyre vonatkozó politikákat, a privatizációt;
- a "Kereskedelem" *alprojekt* kutatási témáját a külgazdasági kapcsolatok, kereskedelempolitika és a vállalatok külkereskedelmi tevékenységének elemzése képezte;
- az "Agrár" *alprojekt* foglalkozott a magyar mezőgazdaság és az élelmiszergazdaság versenyképességének kormányzati, szabályozási és gazdálkodási kérdéseivel.

Az alprojektek önállóan alakították ki tevékenységüket és szervezték meg a kutatásokat. Az alprojekt szolgált a tényleges kutatások szervezeti keretével, az originális kutatási eredmények az alprojektek kutatási anyagaiban jelentek meg először. Az alprojekteket úgy igyekeztünk kialakítani, hogy kiegészítsék egymást, bár ezen törekvés ellenére bizonyos átfedések óhatatlanul megmaradtak.

A projektek szintjén is természetesen sok tematikai átfedés jelentkezett, amit aligha lehetett volna elkerülni tekintve, hogy sokszor az egyes kutatási témák ugyanakkor a jelenség-halmaznak a vizsgálatát tűzték ki, de egymástól eltérő, más tudományterület szempontjából történő megközelítést alkalmaztak. Ennek megfelelően szoros kapcsolat és munkamegosztás fűzte össze a "Pénzügy" és "Gazdaságpolitika" projekteket. A "Pénzügy" projekt keretében folyó kutatások foglalkoztak a monetáris politika versenyképességet befolyásoló szerepével valamint a vállalati pénzügyek területével. Az "Információ" és a "Gazdaságpolitika" projekt kutatási területei között is számos átfedés van. Rendkívül erős szálak fűzik össze a "Gazdaságpolitika" és az "Iparágak versenyképessége" projekteket. Zárótanulmányunk épít a részben a projektek közötti együttműködésben készült iparági esettanulmányokban leírtakra és az "Iparágak versenyképessége" projekt keretében készült szakértői tanulmányokra. Természetesen kapcsolat áll fenn a gazdaságpolitika és társadalmi fogadtatása között, amelyet a "Társadalom" projekt vizsgál. A sort lehetne még folytatni, hiszen anélkül, hogy az összefüggéseket túlzottan relativizálnánk és általánosítanánk kimutatható a kapcsolat a gazdaságpolitikai szabályozás és számos vállalati részterület működése között, ugyanakkor a határt valahol meg kell húzni.

2. A projekt kutatási területein alkalmazott módszerek és az alprojektek kutatási eredményei

2.1. Kutatási módszerek

A kutatás tervezésekor, a téma jellegéből adódó követelményeket is figyelembe véve többféle módszertani közelítésre támaszkodtunk. A kutatás egyik jelentős empirikus alapjául a “Versenyben a világgal” kutatás során kialakított közös adatbázis szolgált. A gazdaságpolitikai projekt is csatlakozott a közösen kialakított kérdőívekhez, melyekre 325 vállalat 4-4 felsővezetője válaszolt. Az 1300 megválaszolt kérdőív alkotta vizsgálatunk alapvető adatbázisát, melyet az egyes kutatók a kutatási kérdések jellemzőinek megfelelően szelektáltak, megtisztítottak és kialakították saját adatbázisukat. A gazdaságpolitika és a kereskedelem alprojektek fő megállapításai nagyrészt a közös kérdőíves felmérés elemzéseinek eredményei. Ugyanakkor más adatbázisok használatára is sor került. A kutatás folyamán felhasználtuk egy az exportáló nagyvállalatok körében végzett kérdőíves lekérdezés és egy szintén nagyjából 300 vállalatra kiterjedő adózással kapcsolatos kérdőíves vizsgálat eredményeit. Az adatok feldolgozása során egyszerű és többváltozós statisztikai elemzésekre ill. modellezésre egyaránt sor került. Az alkalmazott statisztikai módszerek részletesebb bemutatását az alprojekt zárótanulmányok és a háttértanulmányok tartalmazzák. A statisztikai elemzéseken túl kvalitatívabb empirikus módszereket is felhasználtunk. Számos vállalati ill. iparági esettanulmány készült, melyek megállapításaira a vizsgálat téziseinek kialakításakor nagymértékben támaszkodtunk.

Az empirikus kutatási módszerekre építő vizsgálatok mellett jelentős számú szakértői tanulmány is készült a témák jól ismert kutatóit bevonva. A felkért közreműködő szakértők által elkészített, a gazdaságpolitika és a versenyképesség összefüggéseit feltáró és a magyar helyzetet ismertető tanulmányok makropolitikai kérdéseket tárgyalnak, az ilyen témák esetében szokásosnak mondható háttérrel, ami ebben az esetben ez a kormány gazdaságpolitikai intézkedéseinek elemzését, nemzetközi összehasonlító elemzéseket, az adott területre jellemző tudományos háttér bemutatását, valamint természetesen makrostatisztikák feldolgozását, használatát, esettanulmányok, iparági elemzések feldolgozását jelenti.

2.2. Eredmények

Az alábbiakban összefoglaljuk a versenyképesség gazdaságpolitikai összefüggései tárgyában végzett kutatásunk véleményünk szerint legfontosabb megállapításait. A kutatási eredmények bemutatása a jelen tanulmány hetedik pontjában felsorolt alprojekt zárótanulmányok és műhely- valamint háttértanulmányok felhasználásával készült. Természetesen a súlyozás szubjektív tényezőket

is tartalmaz de szándékunk szerint alapjában a kutatás kiinduló hipotéziseinek súlyozásával és az alprojektnek az egész kutatási programban elfoglalt helyével, a többi kutatási területtel való munkamegosztásával mutat szoros összefüggést

2.2.1. Gazdaságpolitika az átmenetben

A magyar gazdaság érdekes, ám rendkívül nehéz utat tett meg a politikai fordulat óta. A követett gazdaságpolitika részleteiben és filozófiájában egyaránt vitatott volt az évek során. A kevés vitathatatlanság megállapítás egyike az, hogy *a stabilizáció, a makroszintű indikátorok rendeződése és a szerkezeti reformok egyaránt szükségesek a tranzíció sikeréhez*. Az utóbbi kategóriába tartoznak mind a nemzetgazdasági szerkezet többrétegű belső változásai, az e változásokra ható gazdaságpolitikai lépések, mind pedig a vállalatok működési kereteinek mélyreható átalakítása. A viták egyik gócpontja a strukturális reformokkal kapcsolatos állami szerepvállalás kívánatos tartalma.

A magyar gazdaságpolitika, pontosabban a stabilizációs gazdaságpolitika 1995 márciusáig alapvetően gradualista jellegű volt. Akkor - különböző részben súlyos, részben súlyosnak vélt veszélyforrást felmérve - heterodox jellegű, a sokkterápia elemeit sem nélkülöző stabilizációs gazdaságpolitika került bevetésre. Közvetlenül e lépés után létrejött a régóta húzódozó megállapodás a Világbankkal, közvetlenül utána pedig az OECD tagországa lettünk. E stabilizáció másfél éve az un. pénzügyi gazdaság stabilizálásában és a makrogazdasági egyensúlyi helyzet javulásában számottevő eredményeket hozott. A reálgazdaság folyamatai azonban egyáltalán nem mutattak és nem mutatnak hasonlóan pozitív képet. Igaz nem volt újabb kontrakció, de a szorosan stagnálás-közeli GDP "növekedési" mutatók egyelőre nem hordozzák magukban a minden külső és belső szereplő által elvárt, tartósan reális, egészséges szerkezetű 4-5 %-os évi növekedés ígértét, bár 1997-re már talán érzékelhető mértékű növekedést jósolnak mértékadó források, amivel kapcsolatban az első negyedéves eredmények némi biztatást adnak.

A kelet-európai térségben, valamint a Baltikumban is található olyan országok, amelyek méltán pályázhatnak az éllovas szerepre az átmeneti gazdaságok közül. Csehország, Észtország, Lengyelország, Magyarország, Szlovákia és Szlovénia más-más szempontból ugyan, de jelentős eredményeket mondhat magáénak. A felsorolt országok többségében megindult a szignifikáns növekedés, amit erőteljesen preferálnak a mértékadó nemzetközi pénzügyi intézmények. Az egyes országokról alkotott kép persze az elért aktuális eredmények alapján változik, amit például a növekedés több térségbeli országban 1997-re jóslott megtorpanásának fogadtatása is mutat. Mindazonáltal teljesen elfogadottnak számít az a nézet, hogy amennyiben egy adott országot a magántulajdon részaránya többsége és a tartós, érezhető - 3 százaléknál magasabb - növekedés egyszerre jellemez, akkor már piacgazdaságról beszélhetünk. Ezen állítás vitathatósága semmit sem

változtat a tényeken. Igaz viszont az is, hogy az ideáramló külföldi tőkét tekintve továbbra is az élen állunk.

Hasonlóan fontos dimenzió az Európai Unióhoz való jelenlegi és jövőbeni viszonyunk. Különböző elemzések szerint a pozitív körülmények együttese által írt forgatókönyv esetén is csupán a következő évezred elején leszünk meggyőzően képesek felmutatni az un. maastrichti kritériumokat. Az EU kritériumok teljesítése felé vezető úton, a tagsági viszonyt megelőzően még többoldalú elemzés tárgya lehet néhány, a gazdaság telejsítőképességét, - különösen pedig versenyképességét fokozó gazdaságpolitikai lépés mérlegelése.

Az állami szerepvállalással kapcsolatos felfogás és gyakorlat nem tisztult le még. Az állam egyszerre túlsúlyos, ami a szerepvállalást illeti és gyenge a nyújtott szolgáltatások színvonalát tekintve. Makrogazdasági szinten a pénzügyi folyamatok kezelése aktívabbnak, eredményesebbnek mutatkozik, mint a reálgazdaság - az előbbitől persze el nem választható-piackonform befolyásolása. Sokszor olyan gazdaságpolitikai arzenál bevetésétől is tartózkodunk, amit még normál működés esetén is alkalmaznak fejlett gazdaságokban, nem is beszélve a válsághelyzetben alkalmazottakról. Ma a mintának tekintett közgazdasági ideológiák, a nemzetközi pénzügyi szervezetek ajánlásai és más elvi modellek adják a gazdaságpolitika szinte kizárólagos inputját és a gyakorlat, illetve a valóság nem is igen tér el ettől. Éppen ezért vagyunk erősebbek stabilizációban, - amire az egyensúlyörző növekedés feltételeinek megteremtéséért is kényszerülünk mint az egészséges növekedés valós menedzselésében.

A gazdaságra egyszerre jellemző a tőkehiány és a pénzbőség. A tőkehiány egyértelmű, hiszen a vállalkozások nem jutnak elégséges erőforráshoz, ami a fejlesztéshez, vagy a még versenyképes szinttartáshoz elégséges lenne. Hosszú ideje tartósan nagy a rés az üzleti hitelkamatlábak és a profitráták között. A tőke - természetesen a legjövődmezőbb kilátásokkal kecsegtető üzletágakat részesíti előnyben. Ezzel párhuzamosan igen érdekes és bonyolult képet adnak a költségvetési folyamatok. Az államháztartás összesített hiányára alapvetően a következő faktorok hatnak:

- a költségvetés elsődleges egyenlege, ami évek óta meglehetősen többletet mutat,

- a kamattartozások (a belső adósságszolgálat, általános, a jegybankkal szemben fennálló adósság piacosításából származó, és a külső adósság csökkentéséből következő leértékelési veszteség rendezése kapcsán keletkezett kamattartozások)

A kamatkiadások egyre növekvő részarányt képeznek, ami egyértelmű előidézője a költségvetés összesített jelentős hiányának. Ebben a körben érhető tetten a pénzbőség is. Egyre világosabb, hogy az elsődleges egyenleg körébe tartozó tételek további lefaragása vagyis az elsődleges egyenleg pozitivitásának fokozása nem ellensúlyozhatja a szinte exponenciálisan növekvő másik tételt, nem is beszélve a következményeként fellépő erős recessziós hatásról.

Az államháztartási reform szükségszerűen radikális lépései két szempontból is feszültséggerjesztők - túl azon persze, hogy a jóléti rendszer átalakításával kapcsolatos elképzelések heves vita tárgyát képezik. Először is világos, hogy a reform első éveiben a költségvetési kiadások tovább nőnek. Másodszor pedig nem látszik a horizonton az érdemi növekedés esélye, ami enyhíthetne - ha késleltetéssel is - a terheken. Nem szorul bizonyításra, hogy valós reálgazdasági többletteljesítmény nélkül az adóztatható lakosság és az elszegényedett rétegek egyre nyomasztóbb terhei nem csökkenthetők. A reálgazdaságban kívánatos egyensúlyi növekedés strukturális feltételei kialakulóban vannak, de a fellendülésnek erős korlátjai vannak hitelezési és adózási oldalról.

2.2.2. *Strukturápolitika és regionális politika*

A magyar gazdaság számára irányadó fejlett ipari országok egymáshoz igen közel eső gazdaságstratégiai víziói, de gazdaságpolitikájuk stratégiai súlypontjai is - az eltérő frazeológia dacára - viszonylag egyértelműen azonosíthatók. Az érvényes gazdaságstratégiai vízió középpontjában az adott ország teljesítményei iránti keresletet serkentő elismertséget és a mobilizálható tőkéket maga felé irányító vonzerőt magában foglaló *nemzetközi attraktivitás* kritikus tömegének megteremtése áll.

A gazdaságpolitika centrumába kerülő törekvések eredeti indítéka minden esetben valamilyen észlelt zavarjelenség vagy konfliktus kezelése a probléma természete által megszabott keretek között. A konfliktus makacs volta és/vagy az eljárás sikeressége folytán lesz aztán az adott akció orientációs elemmé, stratégiai súlyponttá. Jól illusztrálják ezt a jelenséget a fejlett ipari államok gazdaságpolitikájának stratégiai súlypontjai: a regionális indítékokkal és ilyen keretek között folyó *válságkezelés* terebélyesedett ki strukturápolitikai indítékokkal és ilyen keretek között folyó gazdasági *modernizációs* programmá (a két folyamat történetileg szinte szétválaszthatatlanul összefonódik); majd a modernizáció koncepcióját tágítja tovább a versenypolitikai indítékú és ilyen keretek között zajló *pozicionálás*, amely a nemzetközi stratégiai szerep középpontba állításával már közvetlenül kapcsolódik a nemzetközi attraktivitás víziójához. Ezek a stratégiai súlypontok tehát, amelyek egyenértékű és egymással összefonódó elemei a mértékadó országok gazdaságpolitikájának.

A piacgazdaságok strukturápolitikai gyakorlatát az indítékok és a célok feltűnő hasonlósága jellemzi, az eszköztár, még inkább az alkalmazás módja azonban eltérő. Olyan körülmények játszanak itt szerepet, mint az állam (hagyományos) gazdasági szerepe, a köztulajdonú vállalatok súlya vagy az ipari szektor koncentrációjának mértéke.

Közös alapelv a strukturápolitika szubszidiáris (ráségítő) jellege. (Meissner, Fassing 1989) A célok pedig három csoportba rendezhetők. Az első a piaci hatások kiváltotta szerkezeti változások olyan befolyásolása, melynek eredményeként *a gazdaság termelékenysége javul, növekedése gyorsul és nemzetközi versenyképessége emelkedik*. Ebben az esetben tehát a folyamatok gyorsításáról van

szó. A második lehetséges célcsoport *a strukturális változások nemkívánatos mellékhatásainak eliminálása vagy kezelése* (pl. a munkahelyek megőrzése, stratégiai ágazatok fenntartása stb. érdekében). Ez a funkció végső soron a spontán folyamatok késleltetésére irányul. Harmadszor *a szerkezeti változások regionális következményeinek ellensúlyozása* jön szóba. Mindhárom céltípus - ha eltérő súllyal is - kimutatható az ipari államok struktúrapolitikájában.

A nemzetgazdaságok mind szorosabban fonódnak össze a világgazdasággal; a nagyvállalatok következetes stratégiája a nemzeti határok átlépése; a releváns piac folyamatosan visszaszoruló hányada a belső piac. Mindez hatástalanítja a nemzetgazdasági keretek között tartott gazdaságpolitikákat és azok részelemeit. Előttünk áll a szupranacionális és transznacionális gazdaság világa. (Berg 1990)

Természetesen ez a világ sem előzmények nélküli. Ellenkezőleg: jól elkülöníthető fejlődési szakaszok előzték meg, nevezetesen az internacionalizálódás és a multinacionalizálódás szakaszai. A folyamatot olyan gazdaságpolitikai akciók gyorsították, mint a liberalizáció, privatizáció és a dereguláció. A végeredmény az a jelenség, amit a közgazdasági irodalom globalizációként definiál. (Vissi 1996) Kulcseleme a társadalmak és államok kiterjedt kölcsönhatása, mikor is "a világ egyik részében történt események, döntések vagy magatartások a világ más részeiben is hatnak az egyénekre, a közösségekre és a társadalmakra". (Vissi 1996.770) Az interdependencia nemcsak az áru-, tőke- és pénzpiacokra, a kutatásra, a technológiára, tehát a szorosabban értelmezett gazdaságra, hanem a politikai intézményekre, de még az életmódra is érvényes.

A struktúrapolitika szemléletváltása jól modellálja, hogy miként körvonalazódott, tudatosult, majd szublimálódott elvvé a gazdaságpolitika egyes részterületeinek közös mögöttes szándéka: a *nemzetközi versenyképesség*. Arról a jelenségről van szó, hogy amikor a fejlett ipari országok gazdasági kormányzata struktúrapolitikát, kereskedelempolitikát, valutapolitikát stb. mond és művel, mindahányszor az az indíték áll a háttérben, hogy az országot *versenyképes pozícióba* hozza. Így lesz stratégiai súlyponttá a pozicionálás, de ugyanez a magyarázat arra is, hogy miért kap éppen versenypolitikai kereteket.

A válság legkézenfekvőbb hagyományos értelmezése az, amely gondolkodásának középpontjába az *ágazati egyensúly hiányát* állítja. Eszerint egy termékcsoporthoz tartozó piaci pozíciójának radikális romlása a zavar forrása. A közelmúlt és a jelen példái közül válogatva a bányászat, a kohászat, az acélipar válságára emlékeztethetünk. Ha ezek az ágazatok szervezetileg és területileg koncentrálnak, ami elterjedt jelenség, *a krízis regionális dimenziót kap* (Traxler-Junger 1990). A tradicionális iparvidékek ismert nehézségeiről van itt szó, amelyek súlyos foglalkoztatási gondokban és a versenyképesség elvesztésében csúcsosodnak ki.

Ha körvonalazni akarjuk az *új regionális politika* kereteit determináló elemeket, a következőket mondhatjuk:

- Az innovációorientált regionális politika a gondolkodás középpontjába a rugalmasság és alkalmazkodóképesség biztosítását állítja, ez jelenti az egyes régiók gazdaságstratégiájának kulcselemét. (Brown 1981)

- Az innovációorientált regionális politika a hatáskörébe tartozó vállalatok/vállalkozások regionális potenciáljára, az ún. *endogén potenciálra* irányul. Azokat a tényezőket célozza meg, amelyek az innovációs impulzusok keltése, illetve ezek befogadása szempontjából döntőek, feltételezve, hogy új technológiák, termelési eljárások, nagy értékű, jelentős emberi tőkét koncentráló termékek és szolgáltatások adaptálásával a szóban forgó régió termelőhelyei strukturálisan gyors alkalmazkodásra lesznek képesek. Ez utóbbi várhatóan pozitív hatással jár a jövedelmekre, a hatékonyságra és a foglalkoztatásra. Az innovációorientált regionális politika tehát a *belső megújulás stratégiája*.

- Az elsődlegesen megcélzott szervezetek a kis- és középvállalatok, illetve a potenciális vállalkozók. Az előbbieknél az innovációs képessége/készsége erősítendő, míg az utóbbiak a vállalkozásalapítás, illetve a képzés és átképzés tekintetében motiválandók. Az innovációorientált régiókban az aktivizáló szolgáltatások iránti kereslet - versenyhelyzetükre tekintettel - éppen a modern kis- és középvállalatoktól várható. Ezek - érdekeiknél és sajátos szervezeti, vezetési formáiknál fogva - nyitottak a külső információkra, ötletre, tanácsokra, de az új inputokra is.

- Az új regionális politika sajátos céljai megkövetelik, hogy lényegileg változzék a támogatás eszközrendszere is, mind formáit, mind irányultságát illetően. Azokban az országokban, amelyek már hosszabb ideje kísérleteznek az innovációorientált regionális politikával, megfigyelhető, hogy a tőketámogatás hagyományos formái (szubvenció, kamat-hozzájárulás, adókedvezmények) visszavonulóban vannak, ezzel szemben előtérbe kerül a nem anyagi beruházások, a különböző funkciókra vonatkozó tanácsadás és a technológiaátadás támogatása, valamint a képzés legkülönbözőbb intézményesítési formái. (Rechnitzer 1993)

Az egyes részpolitikák kereteinek bővülése megerősíti azt a bizonyítani szándékozott állításunkat, hogy a korábban elkülönült funkciók egyre inkább összefonódnak, átlépve hagyományos kereteiket a gazdaságpolitika más területeivel kapcsolódnak össze. Különösen igaz ez a modernizációs struktúrapolitika és a pozicionálást szolgáló versenypolitika esetében, amelyek nemcsak átfedik egymást, de standardizálódnak is. Eszközeik - nemzetközi jogi technikákkal elért - rögzítettsége, uniformizált jellege kevés teret enged a nemzeti gazdaságpolitikáknak. Az új regionális politika viszont, amely fokozatosan a periférikus szerepre ítélt passzív regionális politika helyébe lép/lépett, szabadabb mozgástere következtében aktív szerepet játszhat a stratégiá(k) formálásában.

A piactudományokban lejátszódó folyamatok alapján megkésettnek tekinthető az a kormányzati elképzelés, amely szerint a modernizáció a legtágasabb orientációs gondolkör, stratégiai vízió. A gazdaságilag fejlett országokban már régen a nemzetközi attraktivitás került a

középpontba. A problémát nem az jelenti, hogy a modernizáció a gazdaságpolitika súlyponti kérdése, hanem az, hogy nem megfelelő szintre került. *A nemzetközi attraktivitás elérését/megőrzését célzó gazdaságpolitika immanens része a modernizáció, de a gazdaságpolitika nem a modernizáció alá rendelődik.* A problémát súlyosbítja az a tény, hogy a regionális politika által kínálkozó lehetőségeket sem használja ki a gazdasági kormányzat: továbbra is passzív, elsősorban a súlyos területi egyenlőtlenségek lehetőség szerinti mérséklésének eszközeként alkalmazza.

2.2.3. Versenyképesség, verseny, versenyszabályozás

A versenyképesség szempontjából közelítve *a magyar versenyszabályozást* azt mondhatjuk, hogy céljait tekintve alapvetően megfelel egy hatékonyságorientált versenypolitikával kapcsolatos elvárásoknak, és mint ilyen, *a versenyképességet növelő szabályozásnak tekinthető.*

A magyar versenyszabályozás céljai között több hagyományos versenypolitikai cél is feltűnik amelyek közül azonban *a hatékonysági célok* azok amelyek *a gyakorlat során nagyobb hangsúlyt kapnak.* A versenyszabályozásban megfigyelhetők - a célokat is érintő - ellentmondások. Az ellentmondások véleményünk szerint ugyanakkor nem tudatos konfliktusból, vagy a hatékonysági célokkal való tudatos szakításból származnak, inkább a versenyszabályozás újdonságából fakadnak és a versenyszabályozás bevezetését megelőző hosszas és alapos előkészítő munka ellenére meglévő tapasztalatlanságból és kezdeti zavarokból származnak.

A magyar versenyszabályozás alkalmazott eszközei, szankciói, a versenyszabályozást működtető intézményrendszer, annak működése és aktivitása alapján alkalmas a célok megvalósítására. Gyenge pontját jelentik azonban az azonban az egyébként megfelelő vizsgálati jogosítványok mellől hiányzó szankciórendszer, és a túlságosan rövid határidők.

A magyar versenyszabályozás a hatály viszonylag szűk kialakítása révén maga is *jelentős kivételt teremtett a fűzőkontroll alól.* Egyebekben az egyéb szabályozások teremtenek kivételeket a versenyszabályozás viselkedéskontrollja alól.

A *versenyszabályozás* operacionális szempontból a *megállapodásokkal kapcsolatban tűnik gyengének.* A megállapodásokkal kapcsolatos ügyek kisebb valószínűséggel indulnak kérelemre, itt lenne szükség a GVH legnagyobb aktivitására. Ugyanakkor itt a legnehezebb a hivatal dolga az információszerzés, az átmeneti gazdaság körülményei és az információszerzéshez kapcsolódó szankciók hiánya miatt, és itt áll a rendelkezésére különösen rövid határidő. Bár a tapasztalatok arra utalnak, hogy az átmeneti időszak nem kedvezett a kartelleknek, a kérdőíves felmérés válaszainak feldolgozása alapján azt mondhatjuk, hogy *viszonylag sok megállapodás létezik a vállalatok között.*

A magyar versenyszabályozás versenyre gyakorolt hatása a többi versenyre ható politikához képest viszonylag kisebb. Ennek az oka a privatizáció és a kereskedelempolitika, illetve a multinacionális vállalatok megjelenésének struktúrára gyakorolt hatásaiban keresendő.

A kereskedelempolitika kinyitotta az ország piacait az import, illetve a külföldi termelők előtt, és *jellemzően csökkentette a koncentrációt*, illetve az import lehetősége révén *biztosította a magyarországi piacok korábbinál lényegesen nagyobb fokú támadhatóságát*.

A privatizáció sok esetben megváltoztatta a struktúrát, és újabb változásoknak is utat nyitott. A további változások egyrészt a strukturális átrendeződés privatizációt követő fázisait jelentik, másrészt a multik részben privatizáció során való megjelenéséből fakadó változásokat.

A változások nyomán új strukturális helyzet alakult ki:

1. Az egyes privatizációs vagy a privatizációt közvetlenül megelőző lépések, illetve a kereskedelempolitikai lépések megtétele nyomán *egyszerű dekoncentráció* következett be.
2. Az importliberalizáció hatására az *importverseny* lehetősége számos piacon elegendő fenyegetést biztosít a korábban domináns helyzetben lévő hazai termelőknek.
3. Számos területen közvetlen dekoncentráció nélkül is, a multinacionális vállalatok térségben való megjelenése és a kereskedelempolitika korlátok radikális csökkenése révén *radikálisan átalakult a struktúra*.

A mesterséges kereskedelmi korlátok lebontásával a *piacok elnyerhették természetes méretüket*. Így e piacok regionális, európai vagy akár világméretűek, és a piaci szereplők az egész piacon értékesítenek illetve szervezik termelésüket, még ha a végtermék gyártása csak egy adott országban zajlik is. Ennek révén számos piac van, ahol a magyarországi gyártó erős versenyben van a regionális piacon, vagy esetleg a világpiacon jelenlévő társaival, miközben feldarabolás nem ment végbe. E változások következtében *ma Magyarországon a néhány évvel ezelőttivel szemben nem jellemző a koncentrált piaci szerkezet*, a piaci hatalom, a szállítóknak való piaci kiszolgáltatottság. A kutatás során végzett kérdőíves felmérés eredményei is igazolják ezt az állítást. A válaszadó vállalatok több mint fele szerint azon a piacon, amelyen működnek ötnél több szereplő van jelen.

A nemzeti és így a magyar versenyszabályozás érvényességi köre azokra az iparágakra terjed ki, amelyek valamilyen ok miatt *országos vagy kisebb kiterjedésűek*. Ha ugyanis egy világpiacon illetve regionális multinacionális vállalatok jelenlétével jellemzett piac oligopolisztikussá válik és mondjuk versenyt korlátozó megállapodások kötődnek, akkor szinte bármelyik nemzeti versenyszabályozás képtelen a versenypolitikai célok érvényesítésére. Az ilyen piacokon egyedül a nemzetközi versenypolitikai együttműködés valamilyen formája oldhatja meg a problémákat.

Magyarországot a fenti tendenciák az országméret szempontjából még erősebben érintik, és várhatóan a *nemzeti versenyszabályozás relatív jelentősége tartósan alacsonyabb marad* mind a nagyobb belső piaccal rendelkező országok esetében, és a *kereskedelempolitika tartósan kulcstényező marad* a verseny szempontjából.

2.2.4. *Privatizáció*

A magyar privatizáció 1988-tól napjainkig is tartó rendkívül összetett, sok szálon futó folyamata mind az állami bevételek alakulása, mind pedig a gazdaság piacivá történő átalakítása, a versenyképesség és a verseny növekedése tekintetében vegyes eredményeket mutat fel. Az 1990-ben (1995-ös áron) még 6000 milliárd forintra becsült állami vagyon úgy olvadt 1995-re 1100 milliárd forintra, hogy időközben a vagyon több mint a fele a drasztikusan megromlott vállalati pozíciók következtében „eltűnt”. (*Egerszegi (1997)*)

Eredményként könyvelhető el azonban, hogy a vagyonvesztést ugyan el nem érő mértékben, de jelentős állami bevétel is keletkezett, ami a volt szocialista országokban (beleértve Kelet-Németországot is) 1995-ig nem volt jellemző. A magyar privatizáció legnagyobb pozitívuma, hogy végig a piaci alapú, lényegében versenyeztetési eladások talaján állt, a magánosítást lényegét nem egyszerűen az állami tulajdon gyors lebontásában, hanem a nagyobb vételárat megajánló pályázót sikeresebb vállalkozónak feltételezve- a hatékony vezetésre képes új tulajdonos megtalálásában látta. (*Csaba (1996)*) Ezt beszédesen bizonyítja, hogy a privatizációból 1990 és 1997 között realizált állami bevétel körül-belül kétharmada devizában érkezett. A tőkével rendelkező új tulajdonosok tudták legkönnyebben megvalósítani a térség vállalatainak legnagyobb feladatát: a megváltozott piacokhoz való alkalmazkodást.

A piaci alapokon álló privatizáció azonban nagyon sokféleképpen és sok kompromisszum mellett valósult meg a magánosítás egyes korszakaiban. Sokszor egymás mellett alkalmazta a tisztán piacos és a különböző módon olcsóvá tett kedvezményes technikákat, ami a hatékony cél elérésére irányuló versenyeztetést torzítását jelentette. A legtöbb más közép-kelet-európai országtól eltérően a magyar privatizáció egyetlen szakaszában sem működött csupán egyetlen privatizációs technika, az időről-időre újrafogalmazott célrendszerek pedig sokszor ellentétben állottak egymással. Egyes elemzők a magyar privatizáció legalapvetőbb negatív vonásainak az instabilitást, a kevert jelleget és a laza szabályozottságot tartják. (*Voszka (1996)*)

A versenyképesség alakulása szempontjából azonban a privatizáció egyik legfontosabb eredménye abban jelentkezik, hogy az eladott vállalatok (beleértve ebbe az „ellenérték nélkül magántulajdonba került” és a felszámolások útján privatizálódott vagyont is) jelentős része többé-kevésbé képes volt a megváltozott piaci körülményekhez való alkalmazkodásra.

Elméletileg felvethető a kérdés: miért tekinthető a privatizáció egy ország gazdaságának struktúráját lényegesen befolyásoló önálló kormányzati politikának és miért nem csak egyszerű üzleti alapon lezajló tulajdonosváltásról van szó, ami a magánszférában bekövetkező hasonló esetekkel azonos módon kezelendő mind versenypolitikai, mind pedig egyéb kormányzati politikai szempontból (pl. kereskedelempolitika)?

Álláspontunk szerint az átalakuló gazdaságokban -így Magyarországon is- a politikai és gazdasági rendszerváltással a hatalomnak és a vagyonnak a társadalom szinte minden csoportjára kiterjedő újraelosztása valósul meg. Az újraelosztás ráadásul nem kizárólag a korábbi érintettek között játszódik le, hanem az erőteljes liberalizációk hatására beléptek a körbe a külföldi befektetők is, akik rövid idő alatt az egyik legerősebb gazdasági hatalmi tényezővé váltak. A hatalomátrendeződés mellett az átmeneti gazdaságok olyan mértékű megrázkódtatásokat szenvedtek el és alkalmazkodásra kényszerültek, amely nem hasonlítható a privatizációkat végrehajtó nyugati országok helyzetéhez. A széteső és újjászerveződő hatalmi és gazdasági viszonyokat kíséri illetve részben tükrözi az új jogi és szabályozó környezet is. A gazdasági és politikai hatalom újraelosztásában az átalakuló környezet következtében a rövid távú sikerek időnként ellentétben állnak a hosszú távú sikerességgel amire a vagyonfelélés jelensége szolgálhat példával.

Mindezek a tényezők talán egyetlen kormányzati tevékenységben sem jelennek meg ilyen teljeskörűen és erőteljes módon, mint a privatizációban, sőt a privatizáció célját meghatározó deklarációban meg is fogalmazódtak, például a következőképpen: „A privatizáció nem azonosítható „egyszerű” értékesítési folyamattal, jóval több annál: a privatizáció maga a gazdasági rendszerváltás.” (ÁVÜ (1993)) A hatalmi és a gazdasági átrendeződések léte különbözteti meg leginkább az átalakuló gazdaságok privatizációját a fejlett országok privatizációjától.

A privatizáció akkor szolgálja legjobban a versenyképesség növelésének célját, ha a megváltozott gazdasági környezetben létrejövő természetes piaci struktúrához igazítja a vagyont és olyan kezekbe juttatja, amely azt az adott piac kívánalmainak megfelelő módon tudja hosszú távon is működtetni.

2.2.5. Adó és adó jellegű elvonások

Adórendszer

A megkérdezett vállalkozók többségének negatív a véleménye az adórendszer működéséről. Szinte mindegyikük úgy vélekedett, hogy a magyar adójogszabályok gyakran változnak és a kétharmadot is meghaladó azok aránya, akik szerint a változások mértéke már veszélyezteti az üzleti kalkuláció biztonságát is.

E vélemény elfogadása egyöntetű a megkérdezett cégek körében: a cégek egy jellemzőjével sem hozható szignifikáns kapcsolatba a működési időn kívül. A nemrég alakult (még csak egy éve működő) cégek vezetői - a közvetlen negatív tapasztalat hiánya miatt - az átlagnál jóval kevésbé osztották ezt a véleményt. Ez a tény önmagában azt jelzi, hogy itt nem egy olyan általánosan elfogadott állítással van dolgunk, amelyet sztereotípiaként a gazdaság minden aktora oszt, hanem, olyanról, amely az ezirányú tapasztalattal rendelkezőket egyaránt érint.

A vállalkozóknak külön költséget jelent az adójogszabályok esetleges tisztázatlanságából eredő bizonytalanság, és az ebből fakadó vitás problémák elintézésének módja. A megkérdezett cégek közel felével fordult elő az, hogy valamilyen adójogszabály, ill. APEH határozat értelmezése miatt vitás ügye volt az APEH apparátussal. A fentieket támasztja alá a megkérdezettek azon véleményének elterjedtsége is, miszerint az adóhivatali apparátussal való vitás ügy elintézésében sok múlik *a személyes kapcsolatok létén*. Emellett megegyezően az előzőekkel azt is láthatjuk, hogy *az adózással kapcsolatos szabályok bonyolultsága és az adóhatóság által adott információk pontatlansága a vállalkozók nagy részének okoz gondot*.

Társasági adó

A megkérdezett vállalatok alapvetően elfogadják a (44%-ról, majd 36%-ról) mára 18%-ra mérsékelt társasági adókulcsot. Eszerint a vállalatok 53,2%-a elfogadhatónak tartja a jelenlegi adókulcsot, és egy részük akár annál magasabbat - egészen 30%-ig - is el tudna fogadni.

Adókedvezmények

A társasági adókedvezményekre jogosító különböző jogcímek közül egyértelműen kiemelkedő az alapítványi hozzájárulás, ill. közérdekű kötelezettségvállalás után igénybe vehető kedvezmény népszerűsége: a válaszolók 42,6%-a vette már igénybe ezt a kedvezményt. Ez értelmezhető a közért érzett felelősség szép megnyilvánulásának is, valószínűbb azonban, hogy az alapítványok ellenőrizetlensége az átlagnál jóval könnyebb, egyszerűbben kihasználható adókikerülési, egyéni adótervezési lehetőséget nyújt a vállalatok jelentős része számára. A többi társasági adókedvezményre jogosító jogcím igénybevétel szerinti sorrendben:

- külföldi részvételű társaságok,
- befektetés utáni kedvezmény osztalék visszaforgatása esetén,
- egyedi beruházási kedvezmény,
- struktúrapolitikai döntésekhez kapcsolódó kedvezmény,

- környezetbarát termékek utáni kedvezmény.

A sorrend és a százalékos arányok egyaránt arra utalnak, hogy a kedvezmények nem különösebben hatásosak a struktúrapolitika illetve a környezetvédelem szempontjainak érvényesítésében.

Társadalombiztosítás

A magyar cégek a versenyképesség szempontjából a tb járulékot tartják leginkább terhesnek és a külpiazi versenyképességüket legerősebben befolyásolónak. Ez a tény nem meglepő, ha ennek az adófajtának mértékét nemzetközi összehasonlításban vizsgáljuk. Ez jóval magasabb, mint a magyar vállalatok legfontosabb exportpiacain (pl. Ausztria, Németország) tevékenykedő belföldi cégeknek fizetendő adó.

Az eredmények arra mutatnak, hogy a cégek véleménye egyöntetű a tb járulékkal kapcsolatban. Sem a tulajdonosi típus, sem a nagyság, sem a stratégiai tervezés léte, vagy a kényes likviditási helyzet léte szerint a cégek véleménye nem tér el e tekintetben.

Ha az export illetve a bér munka hányada szerint nézzük ezt a vélekedést, akkor azt láthatjuk, hogy a nagyobb arányban exportáló cégek vélekedése sem különbözik a többiekétől. *A tb járulék versenyképességre gyakorolt hatása ezek szerint már kis export esetében is meghatározó* és ez a tény nem változik az export arányának növekedésével. Ezzel ellentétben a bér munka arányával szoros kapcsolatot mutat a tb megítélése. Azok a cégek, amelyek nagyobb mértékben vannak érintve a bér munkában, inkább érzik a tb járulék versenyképességet befolyásoló hatását. Ebben nincs semmi meglepő, mivel a bér munka fő mozgatója éppen az alacsony bér költségekben keresendő. Ez pedig a bérek mellett a bérekhez kapcsolódó járulékoktól függ.

Járulék- és adókikerülés

Hipotézisünk szerint az alacsony bér költséggel foglalkoztatottak magas aránya egy vállalatnál a tb járulék kifizetését elkerülő magatartást mutatja. A válaszok azt mutatták, hogy a megkérdezettek 30%-a alkalmaz 20.000 forint alatti havi jövedelmű foglalkoztatottat. Átlagosan mintegy 47 főre tehető ezek száma vállalatonként, átlagos arányuk pedig 25,5% az összes foglalkoztatotton belül ott, ahol van egyáltalán ilyen. Ezek az eredmények arra mutatnak, hogy a munkabér költségek minimalizálásának e módszere nem általános, inkább csak egy viszonylag szűk vállalati körre jellemző, *ám ahol előfordul, ott fontos és a foglalkoztatottak nem elhanyagolható részét érinti.*

Az adóelkerülés másik módja lehet az eltérített *“belső elszámolási árak”* alkalmazása vagyis, ha az adott cégnél egyébként képződő nyereséget csökkenteni lehet a cég tulajdonosi hálózatába tartozó, azaz egyazon cégcsoporton belüli más cégtől a piaci ár felett vásárolt termékek, vagy szolgáltatások költségeivel, illetve a cég termékeinek e kapcsolódó cégek számára történő, a piaci árnál olcsóbb eladásával.

Ilyen fajta *“belső elszámolási árak”* feltehetőleg a cégek 15%-a alkalmaz. A cégcsoporton belüli beszállítói, illetve vevői kapcsolatokkal rendelkezők körében ennél jóval nagyobb arányt tapasztalhatunk (30,6%). Hozzá kell ehhez tennünk, hogy a cégek mintegy fele számolt be arról, hogy vagy a tulajdonosai között, vagy a tulajdonában lévő cégek között van legalább egy olyan cég, amellyel beszállítói kapcsolata van. Az ilyen cégek körében pedig az átlagosnál szignifikánsan magasabb a nyereséget nem termelők aránya, azaz ahol a *“belső elszámolási árak”* alkalmazását feltételezhetjük.

2.2.6. Külkereskedelem

A külkereskedelmi forgalom fejlett országok felé fordulása

A szocialista külkereskedelmi rendszer összeomlása a magyar vállalatok széles körét sokként érte. A fordulatot leggyakrabban a keleti piacok elvesztéseként interpretálják.

A rendszer megváltozása forgalomra gyakorolt hatásának azonban két fő összetevője van: az első összetevő az átalakulással (tranzíciós válsaggal) járó, hirtelen és jelentős forgalomvisszaesés. A második összetevő a normál forgalom megváltozásából következő csökkenés az egymás közti kereskedelemben. Az első összetevő rövid távú, a második összetevő hosszú távú tényező. Külön kérdés, hogy a tranzíciós válság elhúzódása okoz-e irreverzibilissé váló veszteségeket potenciálisan versenyképes termelési tényezőkben, amelyek azután kívülről helyettesítődnek.

Az 1989-92-es időszakban jelentős mértékben terelték a magyar vállalatok a keleti válságrégióból a termékeiket a nyugati, főleg nyugat-európai piacokra. Ugyanakkor a magyar gazdaság általános külpiazi orientációja is megváltozott, jelentősebb mértéken kapcsolódik a fejlett piacgazdasági országokhoz, ami a külkereskedelem összértékének - ezen belül az export bevételeknek - a növekedése mellett zajlott, így arra következtethetünk, hogy a nyugat felé irányuló normál forgalom aránya is megnőtt.

Az 1981-1992-ig terjedő években az első külkereskedelmi orientációs szakasz lejátszódott, az azóta eltelt évek már a tartós irányzatok kialakulásának a periódusához sorolhatók. Ezek alapján azt az összefoglaló értékelést adhatjuk, hogy a *piaci alapon újjászerveződő magyar külkereskedelem*

eredményeként Magyarország fő külpiaci partnereivé a nyugat-európai országok váltak, míg a volt KGST országok megmaradtak második súlyponti piacnak.

Jóllehet a nyolcvanas évek második fele már ebbe az irányba fejlődött, a fejlett piacgazdasági országok részaránya a magyar külkereskedelemben 1985-ben még kevesebb volt mint 35%, a tervgazdálkodást fogható országoké, pedig 55% fölött volt. 1988-ra a fejlett piacgazdaságok részesedése már meghaladta a 40%-ot, a tervgazdálkodást folytatható partnereké pedig közel 50%-ra csökkent.

Ezzel szemben az 1990-es évek közepén a fejlett piacgazdálkodást folytató országok részesedése 70% körül alakult, a volt szocialista partnereké pedig 25%-nyi volt. Ez az arány jól mutatja a külpiaci átrendeződést.

A nyugati piacok súlyának megnövekedését kezdetben ugyan a magyar vállalatok exportkényszere gyorsította fel, a későbbiekben kialakult új kapcsolatok, a magas arányt növekvő forgalom mellett stabilizálták: *a fejlett országok piacainak dominanciája normális kapcsolódási szintnek tekinthető.* A volt KGST partnerekkel a külkereskedelmi forgalmat a tranzíciós válság is csökkentette ugyan, mégis azt mondhatjuk, hogy *a viszonylag jól működő dollár-alapú 25%-os külkereskedelmi részarány áll közelebb a kölcsönös piaci potenciálhoz.* A korábbi magas egymás közötti forgalom az állami kereskedelmi rendszer eltérítő hatásával magyarázható.

Kapcsolatok az Európai Unióval

Az 1990-es évek elején az „integráció kötöttségeitől elszabadult” struktúra viharos erővel fordult nyugat-európai tradicionális piaci felé. A gazdaságpolitikai gondolkodás is egyértelműen és erőteljesen képviselte az EU-tagság felé törekvést, ami jelenleg van napirenden. Az EU olymértékben nagy és kialakult apparátussal (és jelenleg már rutinnal) dolgozik az integráció bővítési kérdésein, hogy valószínűleg akkor is *információs asszimetria alakulhat ki* a „fölvételiztető” szakembergárda javára, ha a kérdésben egyébként kitűnő magyar szakemberek a legjobb tudások szerint dolgoznak a csatlakozás előkészítésén.

A magyar gazdaság egyes szegmenseiről stratégiai megfontolásokra alkalmas információ gyakran nehezen állítható elő, gyakran nem teljes értékű és a gyors változások miatt hamar avuló. Így a realizálható előnyök megszerzésére törekvés, mint a tárgyalásokon követendő magatartás, nehezen valósítható meg.

Bizonyos asszimetriát hordoz magában az a szenzibilitás is, amellyel az EU a közép-és kelet-európai verseny veszélyét képes kezelni bármely átmeneti gazdaság gazdaságpolitikai lehetőségét is állítjuk vele szemben.

Egészében véve az EU húzóereje mind piaci (mikro) értelemben, mind gazdaságpolitikai és politikai tekintetben domináns. A magyar gazdaságpolitika versenyhátránya is jelentős az EU és a vezető EU-országok gazdaságpolitikájával szemben. Így bármilyen korrekt eljárásban is, részben szuboptimális, a *mikrogazdasági versenyelőnyöket esetenként eltérítő szabályozási környezetet eredményezhet az EU-val kötött egyezményi rendszer.*

Mikroszinten pedig, figyelembe véve a nyugat-európai vállalatok erőfölényét egyfelől, a magyar vállalatok erős regionális orientációját és magas integrációs hajlamát másfelől, a kapcsolatok intenzifikálása oda vezethet, hogy a nyugat-európai vállalatok a gazdaságpolitika eszközeivel és lehetőségeivel sem kompenzálható stratégiai befolyást gyakoroljanak a magyar illetve a közép- és kelet-európai vállalati szférára.

A vállalati együttműködés (mikrointegráció) elmélyülése ily módon az önálló vállalati stratégia lehetőségének a csökkenésével járhat a magyar vállalatokra nézve. A tranzíciós válság, illetve a privatizáció ezt a folyamatot felgyorsítja. Másfelől persze világos, hogy az adott helyzetben ez a túlélés feltétele számos esetben.

Kereskedelempolitika, exporttámogatással megvalósított vállalati növekedési stratégiák

Az EK-ba történő belépési készülődés is fölvetette az induló struktúra megállapításának a kérdését a támogatásigényes illetve érzékeny ágazatokban. Ez előcsalogatja azokat - az egyébként ésszerű - reflexeket, amelyek azt várják el a külkereskedelmi politikától, hogy támogassa a meglévő termelési és kereskedelmi szerkezet fenntartását. A problémás területek igényeinek a szelektálása azonban nem megoldott, így *fennáll a veszélye annak, hogy megfelelő struktúrapolitika helyett a meglévő szerkezet támogatásának a politikája felé csúszik el a gazdasági és kereskedelempolitikában rejlő lehetőség.*

Feltételezve a kereskedelempolitikai alapok állandóságát, a jelenlegi rendszerben is mód nyílhat exporttámogatásokra épülő vállalati stratégiákra. Ha a több támogatás megszerzése a cél, akkor magas induló termelési adatokat kell produkálni a válságba került ágazatok újbóli felfuttatását is számításba véve. Kérdés azonban az, hogy mennyire fontos az stratégiailag, hogy egy adott ágazat nagy legyen, különösen ha figyelembe vesszük a magyar és nemzetközi piacok között meglévő méretkülönbségeket és ebből adódóan a “nagy” jelző meglehetősen viszonylagos voltát? Ugyanaz a kérdés a vállalatok számára is, mint valaha a KGST-export támogatása idején: mennyire jó stratégia az, ha folyó támogatásokra számítva épít ki és akar fenntartani magas kapacitásoka? A vállalatok egy részében él az az illúzió -nem is alaptalanul, ha az Európai Unióban fellelhető példákra gondolunk-, hogy az ágazat támogatása átmenthető az új rendszerbe. Bár az ágazati támogatások rendszerének tartóssága az Európai Unióban egyre erősödő és WTO-ban is központi helyet elfoglaló, az átalakítást szorgalmazó törekvések előretörésének fényében megkérdőjelezhető.

Külföldi tőke, multinacionális vállalatok

A magyar munkaerő magas képzettsége fontos vonzerő a külföldi tőke számára. A kulturális és magatartási tényezőket emellett, hogy a nemzetközi támogatási programok egyik fontos célpontját jelentik, a magyar gazdaságba irányuló tőkebefektetések lehetőségeinek értékelésekor fontos pozitív elemeknek tekintik. További, egyre jelentősebb súlyú tényező a külföldi tőke vonzásában az anyagi és jogi infrastruktúrában a vetélytárs országokhoz képest magasabb színvonal.

Magyarországon egyre nagyobb a súlya a nemzetközi vegyes tulajdonú, vagy teljesen külföldi tulajdonú vállalatoknak. Ezekben nemzetközi menedzsment team dolgozik, hat a külföldi cég vállalati kultúrája is kialakított vezetési stílusa, a foglalkoztatottak zöme és a környezet azonban magyarországi. Ez átalakítólag hat a magyar szervezeti, illetve vezetési kultúrára, ugyanakkor számos esetben nincsenek kiaknázva azok a lehetőségek, amelyek e kelet-nyugati összetételű nemzetközi management kapcsolatok szisztematikus javításában, az általánosabb tapasztalatok hazai és nemzetközi terjesztésében rejlenek.

A nagy exportáló feldolgozóipari cégek körében végzett kérdőíves felmérés hasonlóan a publikált statisztikai eredményekhez azt mutatja, hogy a külföldi tulajdonú cégek szerepe a külkereskedelemben nagy és dinamikusan nő. A vizsgálat szerint a külföldi többségű cégek között az átlagot jóval meghaladják azoknak a cégeknek az aránya, amelyek növelni tudták és 1997-ben is tudják alkalmazotti létszámukat. *A tisztán külföldi és a külföldi-magán valamint külföldi-állami tulajdonú cégek árbevételén belül éri el az export a legnagyobb arányt (59% és 52%), míg a legalacsonyabb exportarány a tisztán állami- és az állami-magyar magán vegyes tulajdonú cégek esetében.* Ugyanakkor az import tekintetében is egyre növekvő szerepet töltenek be a külföldi tulajdonú vállalatok. A felmérés tanulsága szerint a részben külföldi tulajdonban lévő cégek termelésének importigénye magasabb arányú, mint a tisztán állami, vagy magyar magántulajdonban lévőké. Ezek az eredmények nem mondanak ellent annak az okfejtésnek, amely az import makroszintű növekedését az importhelyettesítő termékeket gyártó -túlnyomórészt állami és magyar magántulajdonban lévő- cégek piacról való kiszorulásával, finanszírozási nehézségeivel és a túlnyomórészt külföldi paici kapcsolatokkal rendelkező, tőkeerős külföldi befektetők iparon belüli térnyerésével hozza összefüggésbe. Eszerint - mivel hosszú távú hatások nyomán alakult ki - *hosszú távon kell számolni a termelés és az export megnövekedett importigényével.* Biztató jelnek számít azonban, hogy a viszonylag magas importigénnyel dolgozó *külföldi tulajdonban lévő cégek alkalmazkodtak leginkább hatékonyan 1995-ben a kormányzati lépések nyomán változó gazdasági feltételekhez és tettek sikeres lépéseket az import kiváltására.*

A bér munka a hatvanas évek végétől történt megjelenése óta kereskedelempolitikai téma: kereskedelmi és fizetési mérleg javító hatását igényli a gazdaságpolitika, de kritizálja az alacsony műszaki fejlesztési hatás és hozzáadott érték miatt. Elenyésző számban a bér munkát végző magyar vállalatoknak módjuk van a megbízások diverzifikálásával a formában rejlő bizonytalanság és függőség csökkentésére. A külföldi megbízó ugyanakkor gyakran tulajdonrészrel is rendelkezik, így ráhatása a vállalatra magas fokú. Összességében, *a tranzíciós válság csökkentésében játszott szerepe miatt a bér munkát rövid távra pozitív hatásúnak tekintjük. Vállalati stratégiai bizonytalanságai miatt a hosszú távú versenyképesség szempontjából rizikófaktorként értékelhető.*

2.2.7. Az exportpiacok és a külpiaci verseny vállalati értékelése

Megállapításainkat az exportáló vállalatok körében végzett felmérésekre alapozzuk. A felmérés 146 olyan magyarországi cég adatain alapul melyeknek az árbevételében az export 5%-nál nagyobb arányt tesz ki. Az exportpiacok jelentőségét mutatja, hogy a cégeknek több mint a fele tartozik olyan csoportba, amelyik az árbevételének jellemzően felét, háromnegyedét, vagy majdnem egészét külkereskedelemből szerzi.

Magyarország külkereskedelme egyértelműen Európára orientált. A felmérésünkben szereplő, *exportban érdekelt vállalatok 68%-a döntő jelentőségűnek ítélte a fejlett nyugat-európai országok piacát.* Ezzel szemben a megkérdezett vállalatok *a közép-és kelet-európai piacokat közepes jelentőségűnek tartják, az amerikai és a távol-keleti piacokat pedig jelentéktelennek.* Ez az értékelés kifejezi a vállalatok piaci elkötelezettségét, stratégiáit és lehetőségeiket is. Az erőteljes európai exportpiaci orientációt a Magyarországon letelepült külföldi cégek is erősítik: magyarországi kereskedelmi és tökekapcsolataik az Európára, ezen belül nagy súllyal az EU-ra orientált piaci stratégiájuk része.

A külpiaci verseny kiemelt tényezőit a vállalatok a legfőbb piacuk alapján értékelték. A vizsgált versenytényezők fontossági sorrendje az alábbiak szerint alakult:

Versenytenyező	Fontosság (a válaszadók aránya) (5=döntő súlyú, 3=közepes, 1=kicsi)
1. termékminőség	4,30
2. kapcsolatok megléte	4,10
3. gyors és rugalmas szállítás	3,80
4. igények pontos ismerete	3,52
5. alacsonyabb árszint	3,46
6. jobb szolgáltatás	3,10

Tekintettel a nyugat-európai piacok súlyára, a versenytársak általános megítélése döntően a nyugat-európai exportpiaci versenyhelyzetet tükrözi vissza. Ezek alapján *cégeink* - saját megítélésük szerint - a legfontosabb nyugat-európai régióban *tipikusan nem árversenyt folytatnak*. Az árversenynek van ugyan jelentősége, de az árverseny éppen a volt KGST-országok piacaira jellemző.

A szolgáltatások szerepének alacsony voltát nem a szolgáltatások iránti érzéketlenség jeleként, hanem az export termékszerkezetre és a piachoz való kapcsolódás kevésbé aktív formáira utaló jelzéseként értékelhetjük. Más kérdésekre adott válaszok ezt a következtetést alátámasztják. Tekintettel a feldolgozóipar túlsúlyára a mintában ez a magyar feldolgozóipar külpiazi helyzetére is utal.

Az exportáló vállalatoknak közel 90%-a úgy ítélte meg, hogy az általa nyújtott termékminőség a külpiazi versenytársakét eléri, vagy meghaladja. Vagyis a minőségbeli teljesítések jók, a hátrány elenyésző arányú. Ezzel szemben, ha azt vizsgáljuk, hogy van-e jelentős minőségbeli versenyelőny, azt láthatjuk, hogy amíg a minőség a vállalatok felénél döntő súlyú az export sikerekben, addig csak 11,5%-uk érezte úgy, hogy jelentős minőségbeli előnyei vannak. Valamely előnyt azonban további 33%-uk érez. Összességében *a vállalatok úgy értékelik, hogy a külpiacon a minőség terén folyó versenyben helyt tudnak állni, de jelentős előnyökkel nem rendelkeznek*.

A vállalatok saját értékelése szerint *exportáraik átlagosan véve kissé elmaradnak a versenytársakétól*. Az átlag mögött az áll, hogy a cégeknek majdnem a fele (48%) lemaradást érzékel, közel harminc százalékuk a versenytársakéval azonosnak ítéli az árait, 23%-uk pedig a versenytársakénál jobb árakat képes elérni. Ezen belül 5% azon cégek részaránya, amelyeknek a versenytársakét jelentősen meghaladók az exportáraik.

A magasabb árakat inkább azok a cégek tudták elérni, amelyek szerint az ár fontos versenytenyező. Amennyire pozitív jelenség ez, annyira elgondolkodtató az ebből fakadó másik következtetés, hogy a nem árversenyt folytató cégeknek viszont gyengék az árbeli pozícióik. Jóllehet tehát, hogy a minőség tekintetében átlagosan tekintve nincs, egyéb nem-ár jellegű versenytenyezőben viszont versenyhátránynak kell lennie, ami az árbeli lemaradást magyarázza.

A versenytársakéhoz mért exportpiaci nyereségszint tekintetében a vállalatok kissé kedvezőtlenebbül ítélik meg a helyzetüket, mint az árak tekintetében. Ezt alátámasztja a vállalati felsővezetésnek a költséghelyzetre vonatkozó értékelése is. A vállalatok a költségcsökkentést a minőség után a második legfontosabb stratégiát érintő feladatnak tekintik: 37%-uk koncentrálni kíván erre.

A felmérésben szereplő exportőr vállalatok az exportforgalomnak átlagosan 42%-át bonyolítják egyszeri ügyletek, 51%-át hosszú távú szerződések keretében. Megállapítható, hogy a magasabb exporthányadú vállalatoknál magasabb a hosszú távú szerződések alapján bonyolított export részaránya is. *A vállalatok negyede gyakorlatilag a teljes exportját hosszú távú szerződések alapján exportálja.* A hosszú távú szerződéseket a tartós partnerkapcsolatok súlyára, az intenzív együttműködés jelentőségére utaló jelzésként foghatjuk fel. A magyar vállalatok külpiachoz való kapcsolódásának a szorosságára utal az is, hogy *a vizsgált vállalatoknak az exportjában átlagosan kb. 75%-ot képviseltek a rendszeresen, folyamatosan exportált termékek.* Az eseti jellegű export súlya 18%, az ad hoc, csak egyetlen ügylet keretében exportált termékeké 7% volt.

Az, hogy a magyar vállalatok kivitele túlnyomórészt rendszeresen, folyamatosan exportált termékekből áll, amelyeket jelentős mértékben hosszú távú szerződések keretében szállítanak, akár a strukturális stabilitás jeleként is értékelhetnénk. Az export termékösszetétele és jövedelmezőségi problémái azonban gyengítik e kép pozitív voltát.

Felmérésünk azt a *figyelmeztető* eredményt hozta, hogy az öt évnél régebb óta exportált termékfajták aránya a vizsgált vállalatoknál az exportra kerülő termékekben 1995-ben átlagosan kb. 55%-ot tett ki. Ennek alapján két feltehetően a jelenség hátterében álló kérdést kell felvetnünk. Az első, hogy mennyire nyugszik az export tradicionális, kevésbé innovációigényes iparágak termékein? A második, hogy mennyiben jelent ez alacsony innovációs képességet?

Ugyanakkor az öt évnél régebbi termékek ugyanezen vállalatok hazai piacán 82,5%-os súlyúak, amihez képest az exportpiaci termékinnovációs arány relatíve jó. Az öt évnél régebbi termékek exportban elfoglalt súlyára vonatkozó adatunk, az előző pontban tett megállapításainkkal együtt a strukturális nehézségekre utaló jel. Ennek ellenére a következtetésekkel óvatosnak kell lenni: egyetlen újonnan telepített iparág, az autóipar néhány üzeme közel 1 Mrd USD exportot bonyolít (a magyar export 6%-át), aminek a döntő hányada új termék, nagy high-tech teljesítménnyel.

A magyarországi exportőrök - a vizsgálatunkba bevont minta alapján ítélve - a szoros kapcsolatok és a rendszeres export nagy súlya ellenére, több tényezõn alapuló marketing hátránnyal rendelkeznek a külkereskedelemben. A külkereskedelem szabaddá tételét megelőzően csak néhány nagyvállalat és szakosított külkereskedelmi cég rendelkezett valamiféle külpiazi szervezettel. Az exportmarketing hiánya a nyugati piacok felé fordulással és az exportáló cégek számának megnövekedésével méginkább nyilvánvalóbbá vált.

A felmérésünkben szereplő vállalatok 70%-ának nincs szervezetileg is elkülönült export-marketing tevékenysége. Az export-marketing szervezet megléte alapvetően a vállalatméret függvénye. Ennek alapján állítható, hogy a kis- és középvállalatok nagy súlya a magyar exportban önmagában marketing hátrányt okoz.

Bizonyos szemléleti korlátok is felfedhetők: a vállalatok a külföldi piaci igények pontosabb ismeretét hat vizsgált tényező körül a negyedik helyre tették az exportpiaci siker szempontjából való fontossága alapján. Ugyanakkor a vállalatok a kapcsolatok meglétét kiemelt jelentőségűnek tartják. A piacra jutás, a piaci értékesítési csatornákhöz való hozzáférés a kapcsolatokon múlik: ez utalás a piac szerkezetére, arra, hogy kezdők vagyunk a pályán és hogy sok a konkurensünk.

A vállalatokat megkérdeztük az export külpiaci marketing támogatásáról. Ennek alapján állíthatjuk azt, hogy *a marketing hátrány jelentős. A vállalatok szerint az exportnak csak 3,5%-át támogatja legalább minimális részvétel a külföldi partner marketing tevékenységében* (minimális tőke, hozzájárulás a promóciós munkákhoz). A külföldi kereskedelmi vállalatokban való érdekeltség az exportnak csak 2%-át támogatja. Külföldi termelővállalatokban való érdekeltség csak az export 1%-át támogatja.

A szolgáltatások közepes szerepe az exportpiaci sikerben szintén a külső piaci jelenlét alacsony intenzitására, a területszerkezetbeli sajátosságokra utal. A külkereskedelmi ügyletek létrejöttének a formáit elemezve is marketing hátrányokat találhatunk: a külföldi partnerek specifikált ajánlata alapján létrejött ügyleteknek valamivel nagyobb súlya van, mint a magyar partnerek specifikációja alapján létrehozott ügyleteknek. *A külföldi vevők aktívabbak a magyar export-ügyletek feltételeinek a kialakításában, mint az exportőrök maguk.* Ez a megállapítás alátámasztja az exporttal kapcsolatos állami szerepvállalásban a marketingtámogatás fejlesztésének szerepét.

2.2.8. Agrárgazdaság, élelmiszeripar

A magyar mezőgazdaság még mindig fontos szerepet játszik a nemzetgazdaságban, bár jelentősége fokozatosan csökken 1986 óta. A mezőgazdaság teljesítménye visszaesett, amelyet jól mutat arányának csökkenése a különböző gazdasági jelzőszámokban. Az élelmiszeripar teljesítménye is visszaesett, de a tulajdonosváltás előrehaladtával a termelés ismét növekedni kezdett és 1996-ban elérte az 1989. évi szint 92 százalékát.

A magyar agrárgazdaság piacai az elmúlt években jelentős mértékben átrendeződtek. A hazai és a nemzetközi piacokon is az élelmiszer-kereslet differenciálódása, a minőségi és hatékonysági követelmények erősödése folyik. Eközben az export relációs szerkezetében a kelet-európai kivitel részesedése visszaszorult. Az élelmiszeripar és a mezőgazdasági alapanyagtermelés közti akadozó

együttműködés, a beszerzési kapcsolatok kiszámíthatatlansága, az alapanyag hullámzó minősége, ütemtelensége miatt, növeli a feldolgozók ráfordításait és így rontja versenyképességét.

Mind a mezőgazdaságban, mind az élelmiszeriparban megkezdődött a vezetők, a menedzsment szemléletének átformálódása. A vállalati stratégiák határozott változáson mentek keresztül az elmúlt években, ami kedvezően hat a versenyképességre. A termelés-központúságról jelentős elmozdulás következett be a piac-központúságra. A hazai piacon éles és valós verseny bontakozott ki az élelmiszeripari vállalkozások között. Az egymástól nemegyszer elszigetelt helyzetű mezőgazdasági üzemek között viszont érthetően korlátozott a verseny. Inkább egy-egy térségben, egy szűkebb piaci szegmensben (például valamely élelmiszeripari cég beszállítói közé kerülés) alakul ki közöttük verseny.

A gazdálkodási keretek kiépítése, az élelmiszer-gazdaság piacgazdaságba integrálásának elősegítése terén sok minden történt az elmúlt években. Az intézkedések azonban határozatlanok, felemásak, ellentmondásosak voltak. Így összességében csak mérsékelten javították az élelmiszer-gazdaság versenyképességét, s nemegyszer összekuszálták a gazdálkodási viszonyokat. A piacépítés, az agrárfinanszírozás, a támogatáspolitikai, a nemzetközi szabványok meghonosítása és a marketing fejlesztése nem volt megfelelő. Ezeknek a kérdéseknek a megoldása az Európai Unióhoz való csatlakozás szempontjából is megkerülhetetlenek.

Ezidáig *nem történt lényegi előrehaladás a mezőgazdasági piacok építésében*. Napjainkig nem működnek megfelelően az aukciós piacok, a tőzsde szerepe kicsi, az Agrárrendtartás keretében alkalmazott garantált árakat általában olyan alacsonyan határozzák meg, hogy nem kerül sor alkalmazásukra. A mezőgazdasági piacok szabályozása, az agrárrendtartás is csak jól funkcionáló részpiacokra támaszkodva képes megfelelően működni. Másfelől, a mezőgazdasági piacok építése segítségével megoldhatók a részpiaci válságok és a gazdálkodók piacra lépése is hatásosabb lehet. Azoknak a gazdálkodóknak, akik a minőségi feltételeknek megfelelő termékeket állítanak elő, az értékesítési pályát láthatóvá kell tenni, az árakat pedig kiszámíthatóvá. Az agrárrendtartás is ezt szolgálja. *A mezőgazdasági piacok építése tehát alapfeladat.*

Az agrárrendtartási törvény alkalmazása nem volt problémamentes. A rendtartás az egyfajta központi szervezetként működő Agrárrendtartási Hivatalon és az önszabályozónak elképzelt termék tanácsokon nyugszik. A törvény túl nagy hatalmat biztosít a központi koordináló szervezetnek, a termék tanácsokban részt vevő termelők körét pedig körülhatárolja. A mezőgazdasági üzemrendszer instabilitása miatt a termék tanácsokban szereplő gazdálkodók perspektívája bizonytalan, a tanács sokszor nem képes megalapozottan tevékenykedni. Ez esetenként túlzott mozgásteret biztosít a minisztériumnak, illetve egyúttal túlzott felelősséget hárít rá. *Sok feszültséget okozott a részpiacok rendezetlensége, a zavarok elhárítását lehetővé tevő és a hatékony piaci fellépéshez nélkülözhetetlen integrációs, információs formák hiánya.* A kormány rendre rákényszerült az emiatti gyakori piaci

zavarok kezelésére, ami sok energiáját emésztette fel. A belföldi kereslet átrendeződése (szűkülése) és a külpiaci értékesítés átformálódása (bizonyos kereskedelmi formák térnyerése: barterezés, új forgalmazó vállalatok megjelenése), a pénzügyi-finanszírozási problémák miatt az élelmiszer-gazdaság belső kapcsolatrendszere olykor anarchikussá vált. A mai napig nem oldódott meg, hogy a magyar agrárágazat részpiacai s az ott tevékenykedő szereplők megfelelően informáltak legyenek. A részpiacok (például a zöldség-, a gyümölcs- vagy a sertéspiac) a szereplők (mezőgazdasági termelők, élelmiszeripari vállalatok, kereskedők) számára nem átláthatók. Az információs rendszer intézményei (a nagybani piacok, tőzsdék) csak részben jöttek létre. *Az agrárkormányzat sem rendelkezik megfelelő információs rendszerrel.* A minisztérium (az Agrárrendtartási Hivatal) a különféle érdekcsoportok (a húsosok, a gabonások, a tejfeldolgozók) objektívnak nehezen nevezhető, sokszor önféltő és természetesen önérdékű jelzései alapján értesült a rendellenességekről és kényszerül dönteni. Ezzel magyarázható, hogy az intézkedések gyakran ellentmondásosak, rossz ritmusúak voltak, s maguk is hozzájárulnak újabb piaci zavarok keletkezéséhez. Így viszont az erre fordított központi források felhasználása sem volt eléggé hatékony.

Az agrárpiacon rendtartás működtetésével a további piacépítést (nagybani piacok létesítése, beszerzési és értékesítési szövetkezetek létrehozása), a hatásos állami beavatkozási formák és módszerek kidolgozását tehát nem lehet megtakarítani.

Az agrárszektor rövid és hosszabb távú finanszírozása a nyolcvanas évek közepétől mind több problémával küszködött. Az államnak az elmúlt évtizedbeli visszavonulása az agrárágazatból, a különböző részpiacok (egyébként helyes) liberalizálása, az ágazat szervezetrendszerének és tulajdonviszonyainak átalakulása nagy fokú bizonytalanságot és számos újabb ellentmondást szült. A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés természetes és pénzügyi folyamatainak összhangja egyre jelentősebb súrlódásokkal vagy nem jön létre. A különféle vertikumokon belüli és azok közötti termékáramlás komoly fennakadásokkal működik, a nagy tömegű készletek tárolása, mozgatása és finanszírozhatósága mind nehezebbé vált.

Az agrárágazat éven belüli finanszírozásának súlyosbodó problémái a monetáris szigorítások mellett az élelmiszer-gazdaság átalakulásával és válságával függnek össze.

- A nyolcvanas és kilencvenes évek fordulóján az állami szerepvállalás, ezen belül az állami megbízottak (volt trösztök, feldolgozó és készletező vállalatok) tevékenysége jelentősen visszaszorult. A tervezettségben a nagy volumenű ciklikus termékvásárlás és a készletek (rövid távú) finanszírozása jórészt a feldolgozó élelmiszeripari vállalatok feladata volt. Ehhez ugyan ők sem rendelkeztek elegendő tőkével, de különféle pénzügyi konstrukciók segítségével már képesek voltak ellátni feladataikat. Az éven belüli természetes és a pénzügyi folyamatok összhangját egy mesterséges rendszer tartotta egybe, amely az agrárágazat problémáinak szaporodásával mind több toldozgatásra szorult. Ma az élelmiszeripari vállalatok többnyire nem tudják és nem is akarják ezt a szerepet ellátni.

A szigorodó pénzügyi politika következtében ugyanis erősen csökkent finanszírozási képességük, s általában tőkeellátottságuk is szegényes. Az ellátási felelősség megszűntével és a trösztli szervezetek felbontásával létrejött, majd részben privatizált vállalatoknak a nagy terhet jelentő (a korábbiakhoz hasonló) készletezési feladatok ellátásához nem fűződik érdekük. Ezzel a folyamattal párhuzamosan azonban nem vagy csak megkésve jöttek létre olyan új szervezetek, termeltetési és vertikális együttműködési konstrukciók (például a dohány-, a cukor-, a hűtőipar esetében vagy a közraktározás), amelyek ezeket a gondokat meg tudják oldani.

- A megtermelt nagymennyiségű készlet tárolása mellett a szűkös források, illetve a hitelekhez való hozzájutás nehézkessége miatt a mezőgazdasági üzemek jelentős részénél súlyos gondokkal küszködik a termelési ciklus (például szántás - vetőmagbeszerzés - talajművelés - vegyszerezés - betakarítás; tenyészállatvétel - takarmányozás - vágás vagy értékesítés) finanszírozása is.

Az agrárágazat rövid távú (forgóeszköz) finanszírozása mellett annak hosszú távú (felhalmozási) finanszírozása, hitelezése is megoldatlan. Külön gond a mezőgazdaság beruházásainak finanszírozásában fontos szerepet játszó jelzálog-hitelezés hiánya. Másfelől a földtulajdonviszonyok rendezetlensége, a kárpótlás miatt a földtulajdon és földhasználat erősebb elválása is nehezíti a földjelzálog-hitelezés megindítását.

A mezőgazdaság esetében *a banki és pénzügyi rendszer a mai napig főleg a nagyméretű gazdaságokhoz kapcsolódik. A kisüzemek közvetlen hitelezésének idáig nem alakult ki bevált gyakorlata.* Ez azzal magyarázható, hogy az agrárszektorral kapcsolatban álló bankok nagy egységekből állnak, így maguk is nagyüzem-jellegűek, s ezért inkább a nagyobb partnerek iránt vonzódnak. Mivel korábbi hitelkihelyezéseik is a nem kis részben pénzügyi gondokkal küszködő nagyüzemekhez kapcsolódnak, így gyakran csak a pénzük után futnak. Élelmiszeripari partnereik nagy része is kockázatos ügyfél. A pénzügyi intézetek kulturálisan is idegenek a mezőgazdaságtól: tájékozatlanok az agrobiznisz szervezésében, túl kockázatos számukra az agrárhitelezés, az apróbb hitelkérelmekkel nem tudnak mit kezdeni. A magángazdaságok hitelezésében fontos feladatuk lenne, de (a kétségtelen fejlődés dacára) országos fiókhálózatuk is szegényes. Mindezek miatt az élelmiszer-gazdaság felé általában defenzív üzletpolitikát folytatnak, a gazdasági körülmények nehezedésével keményítik a hitelfelvételeket és csak ritkán fordul elő, hogy új finanszírozási formákat találjanak ki agrárszektorbeli ügyfeleik számára.

Ez magyarázza, hogy a bankrendszernek a mezőgazdasággal fenntartott kapcsolata napjainkban is hézagos maradt. Emiatt az agrárfinanszírozásban (hitelezésben) a különféle mezőgazdasági integrátorok, termelési kör szervezők (például termeltető vállalkozások, volt termelési rendszerek, nagykereskedelmi egységek, élelmiszeripari feldolgozók) szerepe felerősödött. Az integrátorok szolgáltatási teljesítménye (szélesebb gazdálkodói kör "egy kézben való összefogása" és

a bankok felé közvetítése) és hitelezési kockázatsökkentő szerepe (nagyobb tőkeerővel, kiterjedtebb piaci ismeretekkel és kapcsolatokkal rendelkezés) miatt a pénzüzetek főként azokat választják partnerüknek, velük lépnek üzleti kapcsolatra. Míg 1994-ben integrátori és hitelközvetítői funkciójuk egyaránt fontos volt, addig 1995-ben és 1996-ban hitelközvetítői szerepkörük erősödött fel. Épp ezzel magyarázható, hogy partneri körük növekedése az elmúlt másfél évben felgyorsult.

A mezőgazdaság adott támogatási rendszere csak konzerválni képes az élelmiszer-gazdaság jelenlegi állapotát. A szubvenciók szerkezetét vizsgálva megállapíthatjuk, hogy azok túlnyomó része nyílt redisztribúciós transzfer, amely a gazdaság egyik szektorából, vagy az adófizetőktől más szektorokba, például a mezőgazdaságba áramlik. Ilyen típusú költségvetési juttatásnak lehet tekinteni például a különböző ár- és jövedelemtámogatásokat, az input és készletezési támogatásokat, a kereskedelmi korlátozásokat. Ezek közös jellemzője, hogy hozzájárulásukhoz nem kapcsolódnak hatékonysági kritériumok. Ezzel szemben a termelő típusú támogatások csökkentik a piaci csere tranzakciós költségeit, növelik a hatékonyságot és hozzájárulnak a termelés növekedéséhez. Ide sorolhatjuk a piac transzparenciáját növelő intézkedéseket, a marketing szolgáltatásokat, a minőségi standardokat, a kutatást és a tanácsadást. Ezeknek eszközöknek általában semleges redisztribúciós hatásai vannak. A termelő típusú támogatások aránya minimális volt az elmúlt években. A magyar támogatási rendszer tehát nem a hatékonyság, és a versenyképesség növelését szolgálja, hanem a különböző lobby csoportok relatív jövedelmi helyzetének stabilizálását.

Az élelmiszer-gazdaságot szolgáló infrastruktúra (utak, tárolók, nagybani piacterületek, szállítóeszközök), szolgáltatások és oktatás (különösen a pénzügyekben és a marketingben jártas szakemberek képzésének) fejlesztése sem volt megfelelő. E területeken az államnak mint szervező és gazdálkodási keret-teremtő tényezőnek vannak fontos feladatai vannak. Akárcsak az állat- és növényegészségügyi rendszer fenntartásában, a fajtavédelemben, valamint a fejlett ipari országokban alkalmazott szabványok meghonosításában. Ez utóbbi esetekben, az EU jogrendszeréhez való igazodás keretében jelentős előrehaladás történt az elmúlt években.

3. A projekt kutatási eredményei alapján a versenyképesség vonatkozásában tehető legfontosabb megállapítások, javaslatok

Nem volna szerencsés az egyes kutatási területeken ismertetett eredmények, megállapítások ismétlésébe bocsátkozni. Célunk inkább a versenyképesség szempontjából általunk fontosnak vélt, a kutatási eredményekren építő főbb következtetések megtétele, tanulságok levonása.

Piacgazdaság és versenyképesség

Az elmúlt évtized során rendkívül nagy léptékű és jóformán mindenre kiterjedő változások mentek végbe a gazdaságban és a társadalomban. Nem egyszerűen csak a környezet változásaihoz kellett igazodniuk a gazdaság szereplőinek, hanem közben nagyon gyakran kicserélődtek a szereplők is, a megmaradó szereplők pedig már alig-alig hasonlítanak korábbi önmagukra, új magatartásformákat kellett kialakítaniuk, változtak a viselkedési szabályok. Jól-rosszul, nemzetközi összehasonlításban helyenként magas szinten, máskor alig elfogadható módon vagy hiányosan de *a gazdaság túlnyomó részében, a gazdaság irányításában és a nemzetközi gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok terén is kialakultak a piacgazdaságra jellemző alapkeretek, megteremtődött egy, a piacgazdaságra jellemző intézményrendszer.* A fordulatot követő átmeneti időszak az ország, az egyes iparágak, de a vállalatok szempontjából is a versenyképesség növekedését jelentette, amennyiben a korábbi gazdasági szempontból fejletlenebb, alacsonyabb hatékonyságú rendszer egy fejlettebb hatékonyabb rendszerre alakult át. Ugyanakkor szó nincs arról, hogy a kialakult intézményrendszer, gazdaságirányítási megoldások, vállalati gazdálkodási gyakorlat akár közép távon is változatlanok és ilyen értelemben stabilnak volna tekinthető. Éppen az alapok megteremtésével válik lehetővé a versenyképesség igazi növekedésének a megindulása abban az értelemben, hogy ennek a növekedésnek a társadalmi hatásai az átmeneti periódus erős negatív, a társadalom széles rétegei számára lecsúszást, elszegényedést jelentő folyamatai remélhetőleg átfordulnak egy már a társadalom széles rétegeit kedvezően érintő irányba.

A gazdasági, társadalmi átmenet szakaszát Magyarországon de a többi átmeneti gazdaságban is az alapvető intézményi keretek megteremtése, a piacgazdasági jellemzők főbb körvonalakban történő kialakítása jellemzi. *A meghatározó folyamatok a gazdaságirányítás eszközeinek kicserélődése, a tág értelemben vett privatizáció vagyis a magánszféra gazdasági szerepének megerősödése, a piaci verseny létrejötte, a vállalkozási szabadság kialakulása, a nemzetközi kereskedelem és befektetések szabaddá tétele.* Az átalakulási folyamat során éppen a piacgazdasági tapasztalat hiánya szinte lehetetlenné teszi, -még akkor is ha a nemzetközi tapasztalatok elvileg és gyakorlatilag rendelkezésre állnak és mintául szolgálhatnak- hogy kellőképpen tartós és kifinomult szabályozás és intézményi megoldások jöjjenek létre. De még ha ismeret és tapasztalat volna is a szabályozás létrehozásában és a törvénykezésben meglévő kapacitáskorlátok sem teszik lehetővé az élet szinte minden területére kiterjedő, egyszerre történő extenzív fejlesztések nagyon gyors lebonyolítását. Mindamelllett, ami betöltötte a funkcióját az átmenet éveit alatt, nem biztos hogy megfelel a későbbiek során. Változnak a célok, a kezelendő helyzetek, az akár csak öt évvel ezelőtt még nagyon fontos problémák megoldódtak és helyettük mások jelentkeztek.

Fontos feladat a piac, a szabályozás és a piaci intézmények fejlesztése

Részben az elmaradások következtében, részben pedig a helyzet változása miatt *jelentős az igény számos területen a gazdaságpolitikai, törvényi, intézményi szabályozás fejlesztésére, sok részterületen a kialakítására*. Az átalakulás kezdeti időszakában jellemző, "majd a piac rendezni fogja" típusú megoldási kísérletekről sok esetben kiderült, hogy nem működnek vagy működtetésük jelentős társadalmi többletköltségekkel jár. Az is hozzátartozik a képhez ugyanakkor, hogy jó néhány esetben maguk az érintettek akadályozták a kezdeti szabályozási kísérleteket a nagyobb mozgástér, a privatizációban való sikeresebb részvétel vagy nagyobb piaci részesedés megszerzésének reményében, majd többé-kevésbé kiszámítható tulajdon- és piaci viszonyok létrejöttével immár maguk sürgetik a kialakult állapotok egyfajta legitimálását és a további fejlődés lehetőségének megteremtését.

A szabályozási és intézményrendszer fejlesztésének igénye jelentős részben a verseny tisztaságának növeléséből fakad. A szürke és fekete gazdaság mai szerepe hallatlanul erős. Ugyanakkor a hosszú távú befektetésben gondolkodó, a szakmai tisztességet szem előtt tartó piaci szereplőknek nem érdeke egy zavaros helyzet tartós fenntartása, mivel az a befektetések biztonságát a gazdálkodás kiszámíthatóságát rontja, a szürke vagy fekete piac a tisztességes eszközökkel élők piaci lehetőségeit szűkíti. Az állam sokat tehet és tennie is kell a tisztességes piaci viszonyok helyreállítása érdekében. Ennek érdekében számos eszköz vethető be. Így erősíteni kellene a fogyasztókat, a vásárlókat védő, kiszolgáltatottságukat csökkentő szabályozást és intézményeket, fokozni kellene a jogszabályalkotás sebességét a szabályozásra váró területeken, növelni kellene a szakmai szervezetek, kamarák autonóm szabályozási lehetőségeinek mozgástérét, támogatni kellene a korszerű szabványok meghonosítását, bevezetését. Másfelől azokon a területeken, ahol felvethető az állam felelőssége a kialakult viszonyokért, mint például a legálisan foglalkoztatott munkaerő költségeinek aránytalan mértékű és gyors növelésében, meg kellene találni a módját az elvonások csökkentésének az ehhez szükséges intézményi és államháztartási reformok végigvitele mellett.

Nyitottság, szabadság vs. beavatkozás, védelem

Úgy tűnhet, mintha a gazdaság szabályozásának igényével kapcsolatban leírtak és a piacgazdaság működéséhez szükséges szabadság közötti ellentmondás nagyon jelentős lenne és könnyen keveredhetnének piac-ellenesség gyanújába; ám erről valójában szó sincs. A legfejlettebb piacgazdaságok gyakorlata igazolja, hogy nagy fokú vállalkozási szabadság, a gazdaság külpiacok iránti nyitottsága mellett, a versenyképesség növelése érdekében szükség van a társadalom által elfogadott etikai standardok érvényesítésére, az erőfölényes helyzetek kiegyensúlyozására, a

társadalom és a szűkebb rétegek, szakmák, érdekcsoportok véleményformálási, beleszólási lehetőségének biztosítására, az ország autonóm döntésekhez szükséges mozgásterének fenntartására. Különbféle nemzetközi szervezetek által készített elemzések is újabban alátámasztják, hogy az átmeneti gazdaságok között a gyorsabbelőrehaladást mutatóknál, így Magyarországon is a külkereskedelem szabadsága, nyitottsága meghaladja a fejlett országokban szokásos szintet. Ez egyfelől érthető és támogatható, mivel részben a versenyképesség fejlesztéséhez nagyon is szükséges külföldi tőke beáramlását segíti elő és az átalakulási periódus során a kellő verseny megteremtését és így a vállalatok átalakítását is szolgálja. Ugyanakkor ez a helyzet jelentősen nehezíti a hazai gazdaságos termelés fenntartását, megerősödését, mivel a többnyire gyengébb, felkészületlenebb, új vállalatoknak jóformán lehetőségük sincs a fejlődésre. Ezért számba kell venni, melyek azok az eszközök, amelyek a nem piacokonform és egyébként is nemkívánatos direkt állami juttatások és a verseny jelentős korlátozása nélkül is eredményt hozhatnak. Ilyen eszközök megfontolt használata nem sérti sőt elősegíti a hazai paic és versenyképesség fejlődését és nem ütközik az ország nemzetközi szerződésekben vállalt köztelezettségeivel sem. Megjegyzendő ugyanakkor, hogy a nemzetközi szervezetek, köztük is elsősorban a WTO figyelme nem véletlenül fordul egyre inkább pl. a nem tarifális akadályokkal kapcsolatos kereskedelmi korlátozások irányába.

Hosszú távú gazdaságfejlesztési elképzelések, tudatos gazdasági stratégia

A rendszerváltás nagyléptékű változásai a gazdasági környezet folyamatos és jelentős változása nagyon erős bizonytalanságot vitt be a gazdaságba, ennek következtében a gazdaság szereplőinek időhorizontja jelentősen lerövidült. Ezen a helyzeten a versenyképesség további és tartós növekedésének biztosítása érdekében változtatni volna szükséges. A kormányzat a stabilabb gazdasági környezet kialakítása érdekében sokat tehet egy hosszú távú és az egyes részterületekre kiterjedő gazdaságpolitikai fejlesztési koncepció kidolgozásával és aktív alkalmazásával, amire támaszkodva lehetővé válna a részterületeken tartós szabályozási és a piac fejlődését szolgáló támogatási rendszerek kialakítása. Ugyanígy szükség van az általános gazdasági környezet mindenkit érintő elemeinek stabilizálására például az infláció leszorításán, az adórendszer tartósságának növelésén keresztül. *A hosszú távú elképzelések teremtenek alapot a gazdaság versenyképességét tartósan növelő területeken történő fejlesztésekre: az infrastruktúra színvonalának növelésére, a munkaerő képzettségi szintjének és szakmai összetételének javítására, a tartós gazdasági növekedés szempontjából kiemelkedő jelentőséggel bíró kis és középvállalati szféra versenyhátrányainak csökkentésére, a kutatási és fejlesztési tevékenység támogatására.*

4. A projekt további kutatásra váró hipotézisei

Természetesen számos nyitott kérdés maradt a kutatás lezárását követően is, és menet közben is keletkeztek új kérdések. Ezeket most már más keretek között végzett további kutatásokkal lehet majd tisztázni, mindenesetre a fontosabbak közül néhányat mindenképpen meg akarunk említeni.

- Tisztázásra szorul az egyes ágazatok szerepe a gazdaság növekedési potenciáljához és versenyképességéhez való hozzájárulás szempontjából. Feltételezésünk szerint a gazdasági szektorok között tapasztalható történelmi átrendeződés, arányváltozás nem ingatta meg az ipar, azon belül is a feldolgozóipar szerepének kiemelt voltát egy ország gazdasági fejlődésében.
- Véleményünk szerint a gazdasági fellendüléshez és a tartósan sikeres külpiaci szerepléshez elengedhetetlenül szükséges lenne a magyar vállalatok külpiaci jelenlétének erősítése és pedig elsősorban aktív külföldi befektetéseken, vállalat alapításokon keresztül.
- A gazdaság növekedésének tartóssá tételéhez a kis és közepes méretű vállalatok innovatív, növekedésorientált szegmensében elő kellene segíteni a nemzetközi kereskedelemben való aktív részvételt.
- A magyar élelmiszer-gazdaság jövője szempontjából kulcsfontosságú, hogy miképpen fognak alakulni hosszabb távon az élelmiszerek világpiaci árai, és azok hogyan befolyásolják a világpiacot meghatározó szereplők, elsősorban az Európai Unió és az Egyesült Államok magatartását. Amennyiben a mezőgazdaság cserearányainak fejlődése kedvezően alakulna, akkor valószínűleg az agrárpolitikusok nagyobb hajlandóságot mutatnának az élelmiszerek világkereskedelmének liberalizálására. Ez viszont kedvezően érintené azokat az exportőr országokat, amelyek kevesebb forrással rendelkeznek termelők támogatására a világpiacon.

5. Felhasznált irodalom

- ÁVÜ (1993):* Kormányhatározat a magyar privatizáció gyorsítási koncepciójáról - kivonat. Privatizáció „93: Továbbképzés szöveggyűjtemény, 1993. március 5-6. Állami Vagyonügynökség
- Berg, H. (1990):* Wettbewerbspolitik. In: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. Vahlen, München.
- Brown, L.A. (1981):* Innovation diffusion. Methuen, London, New York
- Csaba, László (1996):* Verseny, piac, rendszerváltozás. Társadalmi Szemle 1996/2
- Egerszegi, Csaba (1997):* A privatizáció fejezetei 1-8. Heti Privinfo, az ÁPV Rt. lapja 1997. január 21-március 18.
- Meissner, W., Fassing, W. (1989):* Wirtschaftsstruktur und Strukturpolitik. Vahlen, München.
- Rechnitzer J. (1993):* Az innovációk és a regionális politika. In: Település, gazdaság, igazgatás (szerk.: Kovács K.). MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs.
- Traxler, F., Junger, B. (1990):* Institutionelle Erfolgsbedingungen des wirtschaftlichen Strukturwandels. Zum Verhältniss von Effizienz und Regulierung aus theoretischer und empirischer Sicht. Wirtschaft und Gesellschaft, 2.
- Vissi Ferenc. (1996):* Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás. Közgazdasági Szemle, 9.
- Voszka, Éva (1996):* A tulajdonosváltás felemás sikeréve. Közgazdasági Szemle 1996/5

6. A projekt keretében elkészült tanulmányok

- Bartók István (1997):* A gazdaságpolitika alprojekt zárótanulmánya. Zárótanulmányok 12. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Kovács Csaba-Pogácsás Péter(1997):* A versenyszabályozás hatása a versenyképességre: elméleti áttekintés és értékelési szempontok. Háttértanulmány. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Kovács Csaba-Pogácsás Péter(1997):* A magyar versenyszabályozás hatása a versenyképességre. Háttértanulmány. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Dedák István-Mellár Tamás(1996):* A kínálati gazdaságpolitika tartalma és lehetőségei Magyarországon. Háttértanulmány. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Papné Gáspár Lujza-Sághi Gábor(1996):* Sztruktúrapolitika és regionális politika. Adalékok a versenyképesség gazdaságpolitikai értelmezéséhez. Háttértanulmány. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Tóth István János(1997):* Vállalkozások adózási magatartása és piaci kapcsolatai. Háttértanulmány. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Veress József(1996):* A magyar gazdaságpolitika kívánatos keretei a tranzíció második felében. Háttértanulmány. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Tóth István János (1996):* Kérdőíves kikérdezés eredményei a nagy exportáló feldolgozóipari cégek körében. Háttértanulmány. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Kopcsay László - Tóth Gedeon (1996):* A magyar borászat versenyképességét meghatározó tényezők. Háttértanulmány. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Paholics Gábor - Tóth Ferenc - Tóth Tamás (1997):* Stratégiai körvonalak és magatartási jellemzők magyar vállalatok külpiazi tevékenységében egy empirikus felmérés alapján. Háttértanulmány. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Módos Gyula (1997):* A külpiacon való helytállás a Pápai Húsipari Részvénytársaságban. Háttértanulmány. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Módos Gyula (1997):* Esettanulmány a Ringa Rt. exporttevékenységéről. Háttértanulmány
- Tóth Ferenc (1997):* A magyar vállalatok versenyképessége az exportpiacon. Zárótanulmányok 28. BKE Vállalatgazdaságtan tanszék
- Fertő Imre - Mohácsi Kálmán [1997]:* Az élelmiszergazdaság versenyképességét meghatározó tényezők. Versenyben a világgal Zárótanulmányok 11. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Mohácsi Kálmán [1996]:* A húságazat versenyképességét meghatározó tényezők. Versenyben a világgal, Műhelytanulmányok 4. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Mohácsi Kálmán [1996]:* A gabonaágazat versenyképességét befolyásoló tényezők. Versenyben a világgal, Műhelytanulmányok 6. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék

Orbáné Nagy Mária [1996]: A baromfiipar versenyképességét motiváló tényezők. Versenyben a világgal, Műhelytanulmányok 5. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék

Szabó Márton [1996]: A magyar tejipar versenyképességét befolyásoló tényezők. Versenyben a világgal, Műhelytanulmányok 3. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék

7. A projektben közreműködött kutatók

Bartók István, projektvezető, egyetemi adjunktus, BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék

Gazdaságpolitika alprojekt:

Dedák István, egyetemi tanársegéd, BKE Gazdaságpolitika Tanszék

Kovács Csaba, munkatárs, Gazdasági Versenyhivatal

Mellár Tamás, egyetemi docens, BKE Gazdaságpolitika Tanszék

Papné Gáspár Lujza, egyetemi docens, BKE Gazdaságpolitika Tanszék

Pogácsás Péter, munkatárs, Gazdasági Versenyhivatal

Sághi Gábor, egyetemi docens, BKE Gazdaságpolitika Tanszék

Tóth István János, tudományos munkatárs, Kopint-Datorg Rt.

Veress József, egyetemi tanár, tanszékvezető, BKE Gazdaságpolitika Tanszék

Kereskedelem alprojekt:

Tóth Ferenc, alprojektvezető, egyetemi docens, BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék

Kopcsay László

Módos Gyula, egyetemi docens, BKE Agrárközgazdaságtani Tanszék

Paholics Gábor, tudományos munkatárs

Tóth Gedeon, egyetemi docens, BKE Marketing Tanszék

Tóth István János, tudományos munkatárs, Kopint-Datorg Rt.

Tóth Tamás, egyetemi tanár, tanszékvezető, BKE Külgazdasági Tanszék

Agrár alprojekt:

Fertő Imre, alprojektvezető, tudományos főmunkatárs, MTA Közgazdaságtudományi Intézet

Mohácsi Kálmán, tudományos főmunkatárs, Pénzügykutató RT

Orbáné Nagy Mária, tudományos főmunkatárs, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet

Szabó Márton, tudományos főmunkatárs, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet

8. A gazdaságpolitika projekt Tanácsadói Klubjának fekért résztvevői voltak

Bagó Eszter	főosztályvezető, IKIM
Borszéki Zsuzsa	főosztályvezető, Kopint Datorg Rt.
Erhardt Tibor	főosztályvezető helyettes, PM
Faluvégi Lajos	egyetemi tanár, BKE
Halmai Péter	közgazdász, GATE VTI
Inotai András	igazgató, MTA VKI
Juhász Pál	közgazdász
Kádár Béla	elnök, Országgyűlés Költségvetési Bizottság
Kardos Péter	vezérigazgató, Co-Nexus Rt.
Kemenes Ernő	tanszékvezető, BKE
Lányi Kamilla	közgazdász, Kopint-Datorg Rt.
Lénárt Zsolt	osztályvezető, FM
Meizer Sándor	közgazdász, MTA VKI
Mihályi Péter	közgazdász, Giro Credit Rt.
Nagy Imre	vezérigazgató, Caola Rt.
Oblath Gábor	vezérigazgatóhelyettes, Kopint Datorg Rt.
Pál László	elnök, MOL Rt.
Rácz Margit	főmunkatárs, MTA VKI
Sipos Aladár	közgazdász, MTA KTI
Szathmáry Sándor	vezérigazgató, MALÉV Rt.
Tardos Márton	elnök, Országgyűlés Gazdasági Bizottság
Veress József	egyetemi tanár, BKE

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.,
MATÁV Rt., MALÉV Rt.
Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium
Földművelésügyi Minisztérium