

LÓRÁNT Károly

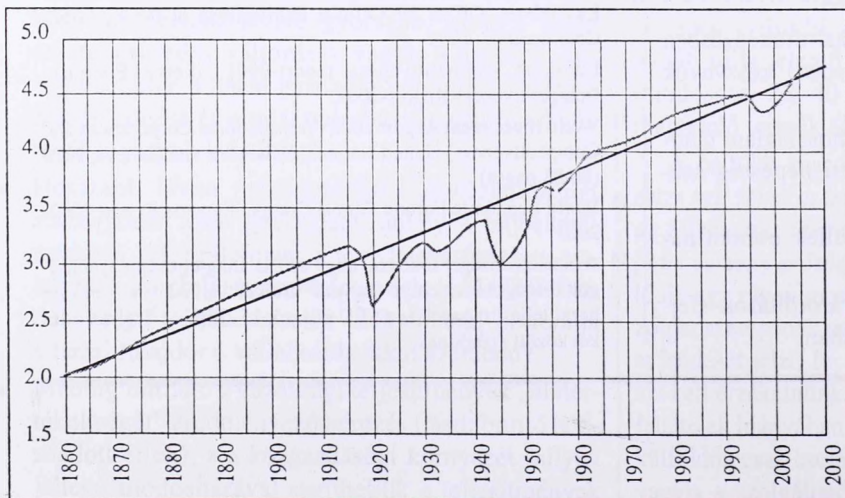
A MAGYAR IPAR: TÖRTÉNELMI MÚLT ÉS ÚJ KIHÍVÁSOK

Kereken kétszáz éve, hogy Röck István a későbbi Budapesten megnyitotta szita- és kaszakészítő műhelyét, mely dátumot joggal tekinthetjük a magyar ipar születésének. Kétszáz év alatt a hazai ipar hatalmas fejlődésen ment keresztül, többnyire követve az ország jó vagy balsorsát. A XIX. század elején a még csak megszülető gyáripar a század végére, különösen az 1867-es kiegyezést követő évtizedek dinamikus fejlődése nyomán, néhány területen a világ élvonalába küzdötte fel magát. E fejlődést olyan mérföldkövek jellemzik, mint Ganz Ábrahám találmánya a vasúti kerekek kéregöntésére, a gőzmozdonygyártás beindulása, a Zipernowsky – Déri – Bláthy mérnök-hármas által kifejlesztett váltóáramú transzformátor, a Bánki – Csonka-féle porlasztó, Kandó Kálmán méltán világhírű áramváltós három fázisú villamos mozdonya és talán az ipari fejlődés eredményeként említhetjük

meg a kontinens első földalatti vasútját, amely Budapesten indult a millennium évében, és amelynek szerelvényei még az 1960-as években is közlekedtek. (1. ábra)

Ezt a felfelé ívelő fejlődést törte meg az első világháború, melynek következményeként az ország nemcsak korábbi területének kétharmadát, de nyersanyagforrásainak többségét is elvesztette. A nemcsak társadalmi, de gazdasági értelemben is vett sokkhatás azonban a magyar ipar korszerűsödését nem törte meg az 1920–30-as évekre újból képes volt arra, hogy a világ élvonalába küzdje fel magát olyan találmányokkal, mint a Jendrasik-féle dieselmotor, a Bródy-féle kripton égő, a Richter Gedeon Vegyészeti Gyár (gyógyszer-gyár) termékei és még lehetne folytatni a hasonló magyar találmányok sorát, amelyek az akkori világ fejlődésének élvonalába tartoztak és messze földön híressé tették a magyar ipart és a magyar mérnököket.

A magyar ipari termelés volumennövekedése 1860-2001
(logaritmus adatok, 1860=log100=2.0)



1. ábra

A második világháború megint csak gyökeresen új feltételeket hozott a magyar gazdaság és ezen belül az ipar számára. Az ipari kapacitások fele, mint tudjuk, a háborúban elpusztult, ám ezt az 1949-ig tartó helyreállítási periódus alatt pótolni lehetett, az igazi probléma abból keletkezett, hogy Európa politikai kettéosztása nyomán a magyar ipar a fejlett ipari centrumoktól, a világfejlődés élvonalától elszigetelődött. Igaz ugyan, hogy a szocialista iparosítás, majd később a KGST együttműködés keretében a magyar ipar igen gyorsan, évi 7%-os ütemben fejlődött és technikai színvonala is igen nagymértékben korszerű-

csődött, a fejlett ipari országoktól való elszigeteltség, a KGST piac igénytelen volta, műszaki értelemben vett visszahúzó ereje nem tette lehetővé a világ élvonalával való lépéstartást. Voltak persze kivételek. Még az adott körülmények között is akadt néhány iparág, illetve termékcsalád, amely továbbra is képes volt arra, hogy a világpiacon jelen legyen. Ilyen volt – többek között – a gyógyszergyártás, a világító-test gyártás, a Ganz Villamosági Gyár erősáramú berendezései. Összességében azonban a magyar ipar fokozatosan elmaradt a fejlődés élvonalától, bár a Szovjetunióval folytatott gép-nyersanyag csere előnyös volt a számunkra, a könnyen kitermelhető (európai területen lévő) szovjet nyersanyagforrások kimerülésével a gépipar nyersanyag és ezen keresztül devizaszerző szerepe meggyengült.

A második világháborút követő dinamikus fejlődésnek részben a szovjet relációjú gép-nyersanyag csere lehetőségeinek beszűkülése, részben a világpiacon arborbanás, és az azt követő nagyarányú eladósodás vetett véget.

A hetvenes évek végére világossá vált, hogy a szovjet relációra kifejlesztett ipari szerkezet nem alkalmas arra, hogy további dinamikus növekedés forrása legyen. A helyzetet felismerve a magyar ipar szerkezetátalakítására számos elképzelés született, érdemleges változtatásokra azonban nem került sor, mert a hetvenes évek végére fokozatosan uralomra jutó gazdaságfilozófia szerint a szerkezeti változásoknak piaci hatásokra kellett volna bekövetkezniük. Tényleges piac azonban nem létezett, és ha létezett volna is, a vállalatoknál hagyott források, nem voltak elegendők a saját erőből történő korszerűsítésre. Így azonban a nyolcvanas évtized lényeges szerkezeti korszerűsödés nélkül telt el, a gazdaságpolitikát a restriktív és élénkítő makrogazdasági beavatkozások váltakozása (stop-go ciklus) uralta.

A nyolcvanas évtized végére a rendszerváltás politikai feltételei egy olyan korszakban érettek be, amikor az ország a fejlődő országokkal összehasonlítva is óriási adósságtömeg terheivel küszködött, gazdasága kimerült, iparának túlnyomó részét a világpiacon versenyképtelen vállalatok alkották.

A rendszerváltás gazdaságpolitikai szempontból a piacgazdaság jogi és intézményi eszközrendszerének kialakítása mellett, az akkorra a magyar gazdaságpolitikában már teljes mértékben uralomra jutott neoliberalis szemlélet szerint, a privatizációt, az ár és bérkorlátozások felszámolását (dereguláció), az áruimport, majd a tőke mozgások szabaddá tételét jelentette.

1991–92-ben a kormány három olyan törvényt fogadott el, illetve vezetett be, amelyek a magyar vállalati

számára igen nagy mértékben megnehezítették, sőt sokuk számára lehetetlenné tették az új feltételekhez való alkalmazkodást. A számviteli-, a csőd- és a pénzügyi törvénnyel a pénzügyi kormányzat – többek között – a korábban általános gyakorlattá vált vállalkozói kényszerhitelezést, a sorban állást kívánta felszámolni. E törvények azonban sokkal inkább szolgálták a vállalatok felszámolását, mint a gazdálkodás feltételeinek helyreállítását, hiszen a befejezett csődeljárások mintegy fele a gazdasági egység felszámolásával járt. A csődtörvény 9. §-a például kimondta, hogy ha a gazdálkodó szervezet bármely tartozását az esedékességet követő 90 napon belül nem tudja kiegyenlíteni nyolc napon belül köteles csődöt jelenteni, melynek elmaradásáért a polgári jog általános szabályai szerint felel. A törvény büntető jellege kiviláglik, ha az említett rendelkezést az amerikai csődtörvénnyel hasonlítjuk össze. Az Egyesült Államok 1978. évben korszerűsített csődtörvénye az öncsődöt nem írja kötelezően elő, legfeljebb lehetővé teszi bizonyos feltételek fennállása esetén (ha a cég tartozása meghaladja a vagyont). Mások is csak akkor kérhetnek egy vállalat ellen csődeljárást, ha legalább tizenkét olyan ki nem fizetett hitelező van, akiknek követelése nincsenek biztosítékkal ellátva, és ezek közül legalább három kéri a csődeljárás megindítását.

Ez a nemzetközi összehasonlításban rendkívül szigorú számviteli és csődtörvény a gazdálkodó szervezeteket akkor érte, amikor egyrészt keleti piacaik összeomlottak, másrészt pedig az import teljes liberalizálása következtében a magyar piacokat árudömping lepte el. A három hatás együttesen azt eredményezte, hogy az ipari termelés tovább csökkent és számos vállalat tönkrement.

A termelés visszaesése, a tömeges csődök következtében a vállalati és pénzügyi adó, illetve osztalék-befizetések kelet-európai összehasonlításban egyedülálló mértékben csökkentek az 1990-es években. Nem véletlen, hogy más közép-európai országok általában nem siettek e törvények meghozatalával, de még ott sem igyekeztek érvényesíteni, ahol már megszülettek (Csehszlovákia, Lengyelország). Egyedül Magyarországot jellemezte a nyugati (olykor még azoknál is szigorúbb) normák sietős alkalmazására irányuló törekvés – méghozzá egy olyan recesszió idején, amelynek mélysége köztudottan meghaladta az 1929-33. évi nagy gazdasági válságét.

A rövid idő, mindössze két-három év alatt végrehajtott radikális reformok hatására a vállalati szféra összeomlott és másfél millió munkahely, az összes munkahelyek egyharmada szűnt meg, a foglalkoztatás

visszaesett a monarchia felbomlása utáni kaotikus viszonyok szintjére. 1989–92 között az ipari termelés 30%-kal, a GDP és a reálbérek 20–20%-kal csökkentek, a munkanélküliség zéróról 12%-ra ugrott fel.

A gazdasági rendszerváltás sajátos „magyar modell”-je nyomán, amely első sorban a privatizációs bevételekre helyezte a hangsúlyt, az ipar meghatározó vállalatai külföldi tulajdonba kerültek. A külföldi tőke aránya szinte minden ipari ágazatban meghaladja az 50%-ot és ez az arány hasonló vagy még nagyobb a termelő szolgáltatás ágazataiban is. Ezek az arányok nemzetközi összehasonlításban szinte példa nélküli extrém esetnek számítanak és nem jellemzőek a rendszerváltó országokra sem.

Csehországban a kilencvenes évek elején, az átalakulás során a Klausz-féle gazdaságpolitika határozottan védte a hazai tulajdonosokat, a hazai ipar érdekeit és nem kívánt túlzott szerepet biztosítani a külföldieknek a gazdaságban. E célt szolgálta a voucheres privatizáció, amely a cseh állampolgárokat tette tulajdonossá, oly módon, hogy nem vont ki tőkét az iparból. A hazai piacot csak fokozatosan nyitották meg a külföldi cégek előtt. Ennek köszönhető, hogy az átalakulás nehéz időszakát jelentősebb munkanélküliség nélkül, alacsony inflációval és viszonylag magas növekedési ütemmel tudták átvészelni. A kilencvenes évek második felére kiderült, hogy a nemzetközi versenyképesség eléréséhez külső tőkebevonásra van szükség, de ekkorra a hazai cégek már valamennyire alkalmazkodtak az új helyzethez. A tőkebevonást és az ezt kísérő piacnyitást egy a hazai ipar megerősítését szolgáló úgynevezett revitalizációs programmal együtt hajtották végre. A revitalizációs program a hosszú távon ígéretes, de átmenetileg nehézségekkel küzdő nagy ipari vállalatokat segítette.

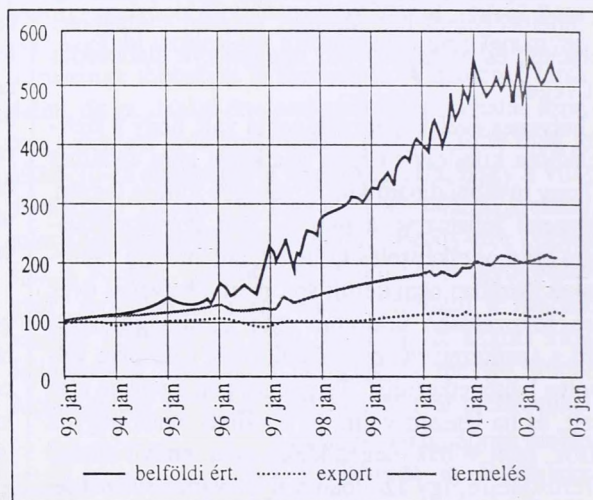
Lengyelországban az átalakulás egy rendkívül szétzilált gazdasági helyzetben kezdődött, amikor az infláció elérte a 600%-ot, a költségvetés hiánya a GDP 10%-át és a fizetési mérleget negyven milliárd dollár adósságszolgálat terhelte. Az átalakulást egy liberális stabilizációs csomaggal kezdték, ami meg is fékezte a hiperinflációt, de hatalmas társadalmi veszteségekkel (mintegy 40%-os reálbércsökkenéssel) járt. Ugyanakkor e stabilizáció program is segített abban, hogy Lengyelország negyven milliárd dolláros adósságából huszonnyolc milliárdot leírattathasson. A liberális gazdaságpolitika azonban hamarosan megbukott és a későbbi kormányok a szabadpiaci elvek helyett már egy francia típusú „dirigista” modellt tekintettek példaképnek. A privatizáció során, amelyet igen mérsékelt ütemben hajtottak végre, nagy figyelmet szenteltek a nemzeti

érdekeknek a hazai vállalkozók támogatásának. A hazai vállalkozók támogatását szolgálta például a Nemzeti Hitelgarancia Alap, amelynek az volt a feladata, hogy a kereskedelmi bankok vállalati hiteleihez a hitelösszeg maximum 70%-áig garanciát nyújtsanak. Egy másik eszköz a közbeszerzés, amelynek során a lengyel vállalatok eleve 20%-os árelőnyt kapnak, a külföldi vállalatok számára pedig előírták, hogy a nyertes pályázónak legalább a költségek 50%-áig lengyel alapanyagot és lengyel munkaerőt kell igénybe vennie.

Magyarországon a nagy gyorsasággal és a hazai vállalkozók megfelelő védelme nélkül végrehajtott liberálisizáció nyomán egy, a fejlődő országokra jellegzetes duális gazdaságszerkezet jött létre.

2. ábra

Az ipar belföldi és exportértékesítése
(1992. év átlaga=100)



A gazdaság egyik részét a lényegében teljes egészében külföldi tulajdonban lévő (főleg vám szabadterületi) vállalatok alkotják, amelyek teljesítménye (exportja) 1994–2000 között rendkívül dinamikus fejlődött, a másikat a gazdaság többségében magyar tulajdonúak (vámterületi gazdaság), amely szektor a rendszerváltást követő összeomlás után mindmáig lényegében stagnál. A rendszerváltás kezdete óta két szektor eltérő dinamikáját jól mutatja az ipar belföldi és exportértékesítésének alakulása. Míg az ipar belföldi értékesítése, amely főleg a vámterületi gazdaság teljesítményét jelzi, lényegében stagnál, addig az ipari export igen nagy részben a vám szabadterületre betelepített multinacionális vállalatok tevékenysége alapján dinamikusabban nőtt. Ez a növekedés azonban 2001-től megtorpant, ami egyben az ipari növekedés,

és ezzel együtt a GDP dinamikájának jelentős csökkenésével járt együtt. (2. ábra)

Bár Magyarországon az alapvető gazdasági változások 1989-94 között már lezajlottak, az 1995–2000 közötti adatok mégis azt mutatják, hogy a negatív hatások – mindenekelőtt a tőkehiány – tartósak maradtak. Ez az egyszeres és kettős könyvvitelt vezető vállalatokra vonatkozó statisztikai adatokkal támasztható alá.

Az egyszeres és kettős könyvelést végző vállalatok száma a 2000. évben meghaladta a 290 ezret és az 1995–2000 közötti időszakban évi átlagban 9%-kal gyarapodott. A növekedés mindenek előtt a mikro- a kis- és közepes vállalkozások számának növekedése miatt következett be. A hazai magántulajdonú nagy- (és óriás) vállalatok száma 1995–2000 között, jelentős részben a tulajdoni jelleg megváltozása (külföldi tőke túlsúlyba kerülése) miatt, 547-ről 429-re csökkent.

1995–2000 között 138 ezerrel nőtt az egyszeres és kettős könyvelést végző vállalkozások által foglalkoztatottak száma, méghozzá úgy, hogy a mikro-, továbbá a kis- és közepes vállalkozások körében 247 ezer volt a gyarapodás, míg a nagyvállalatok esetében kilencven-ezer a csökkenés.

Míg a tipikus magyar vállalat nagysága hét-nyolc fő, a nagyvállalatok átlagosan 830 főt foglalkoztatnak. A külföldi tulajdonú nagyvállalatok mintegy egyötöddel nagyobbak a hazai tulajdonúaknál, százötven fővel foglalkoztatnak többet. A hazai magántulajdonú nagyvállalatok a külföldieknél számottevően kisebbek, átlagosan hatszáz főt foglalkoztatnak, szemben a 930 fős átlagos külföldi vállalatmérettel.

Az összes egyszeres és kettős könyvelésű vállalkozás nettó árbevételének volumene 1995–2000 között évi átlagban közel tíz százalékkal kal nőtt. Legdinamikusabb a külföldi tulajdonú nagyvállalatok nö-

vekedése volt (27%), azonban e növekedésben az egyes kategóriák közötti időbeli eltérés (jelesen a hazai vállalatok külföldivé válása) is benne van. Ezért a kapott képet jól kiegészíti az egy vállalatra jutó nettó árbevétel növekedése, ami a külföldi tulajdonú nagyvállalatok esetében már csak 15%. A hazai magántulajdonú nagyvállalatok – a külföldi tulajdonú vállalatok dinamikus növekedése következtében – a vállalati szféra egészében tért veszttetek.

Ami a termelékenységét illeti a hazai tulajdonú vállalkozások volumene néhány kivételtől eltekintve (építőipar) jelentősen elmarad a külföldi tulajdonú vállalatokétól. A feldolgozóiparban például az eltérés több mint kétszeres. A termelékenységi különbségek lényegében a technológiai különbségekre vezethetők vissza. Az egy foglalkoztatottra jutó eszközértékben a hazai és külföldi nagyvállalatok között igen lényeges a különbség. A feldolgozóiparban – 2000-ben – a külföldi tulajdonú nagyvállalatok esetében egy foglalkoztatottra 20,6 millió forint eszközérték jutott, míg a hazai nagyvállalatok esetében csak 6,6 millió, az eszközfelszereltség körében jelentkező különbség tehát mintegy háromszoros. Ugyanez vonatkozik a hazai magántulajdonú nagyvállalatokra is, amelyek termelékenysége kevesebb, mint a fele az itt lévő külföldi tulajdonú nagyvállalatokénak. Ebből következik, hogy a termelékenység növekedéséhez, a hatékonyság javításához elengedhetetlen a technikai felszereltség gyors ütemű növelése. Ugyanakkor a hazai vállalatoknál inkább tőkefelelés tapasztalható, amit az jelez, hogy az 1995–2000 közötti időszakban a beruházások csak mintegy a felét tették ki az elszámolt amortizációnak. Ugyanez az arány a külföldi tulajdonú cégeknél lényegesen magasabb, 80% körül mozog.

A hatékonyságbeli, versenyképességbeli különbségek a hazai magántulajdonú nagyvállalatok és a külföldi tulajdonú vállalatok között a vállalati eredményben

1. táblázat

Kettős és egyszeres könyvelést végző vállalkozások jellemzői

Név	Vállalatok száma		Létszám efő		Átlagos vállalatnagyság, fő	Nettó árbevétel vol. növ. ütem (%)	Egy váll.-ra jutó nettó árbev. növ. ütem
	1995	2000	1995	2000			
Összesen	192 072	292 713	2046.1	2183.8	7,5	9,5	0,7
Mikro (0-9 fő)	169 437	264 887	300.3	423.9	1,6	7,0	-2,1
Kis-közepes (10-249 fő)	21 535	26 815	817.4	920.8	34,3	10,4	5,7
Nagy (250 fő felett)	1 100	1 011	928.4	839.0	829,9	9,8	11,7
Ebből: külföldi	236	386	196.0	338.1	913,6	26,6	14,7
hazai	864	625	732.4	500.9	751,0	-4,9	1,4
Ebből: magán	547	429	328.0	257.8	600,9	-1,4	3,5

Forrás: TÁSA adatbázis 5,3

is erőteljes megmutatkoznak. 1995–2000 között a hazai magántulajdonú nagyvállalatok nettó árbevételhez viszonyított adózás előtti eredménye mindössze 2,1%-ot tett ki, míg ugyanez a mutató a külföldi tulajdonú vállalatok esetében 8,4% volt. Még nagyobb az eltérés, ha az eszközökre vetítünk, mert az eszközárányos nyereség a hazai magántulajdonú nagyvállalatok esetében 3, míg a külföldiek esetében 13,4%. A két adat különbsége világosan jelzi az eltérő adottságo-

kat és lehetőségeket a jövőbeli fejlődés tekintetében. (1. ábra)

Az okokat kutatva rá kell mutatni a hazai magántulajdonú nagyvállalatok relatíve magasabb *költség-szintjére*, ami domináns módon a bérköltségnél jelentkezik. Míg az anyag jellegű költségek a külföldi nagyvállalatok és a hazai magántulajdonú nagyvállalatok esetében alig térnek el egymástól, és ugyanez elmondható az elszámolt amortizáció arányára is, a bérköltség összes bevételre vetített aránya a külföldi vállalatoknál 9,4%, a hazaiaknál pedig 18%.

A megvizsgált mutatók egyértelműen jelzik, hogy még a nagy átalakulási szakaszt (1989–1993) követően is a magyar tulajdonú vállalatok kiszorulása a hazai és az exportpiacokról – ha lelassult ütemben is –, de folytatódik. Ez kapcsolatba hozható a hazai vállalatok rosszabb eszközfelszereltségével, kisebb tőkeerejével, de jelentős részben azzal is, hogy az egész átalakulás során a hazai vállalatok igen kevés kormányzati támogatást kaptak túlélésükhöz, illetve versenyképességük növeléséhez (sőt számos intézkedés a hazai vállalatokat sújtotta és a külföldieknek kedvezett), míg a hazainál jóval fejlettebb és tőkeerősebb külföldi vállalatok szükség esetén hathatós támogatást kapnak kormányaiktól, világpiacon versenyképességük fenntartása, illetve erősítése érdekében.

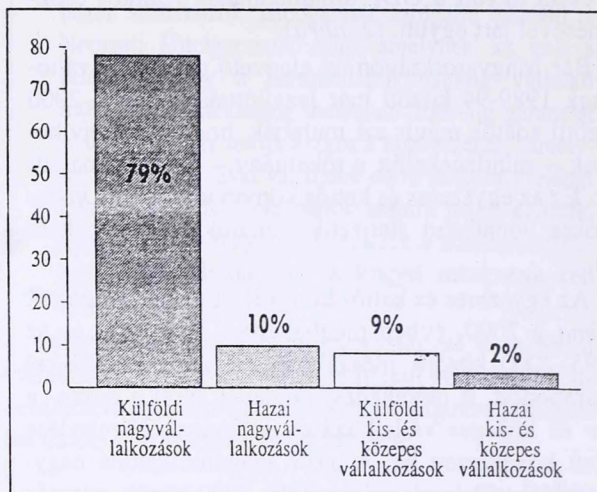
A hazai visszás helyzet illusztrálására szeretném bemutatni az iparpolitikai eszközként szolgáló adókedvezmények megoszlását, ami azt jelzi, hogy költségvetési forrásokból nem a hazai, hanem az itt megtelepült a multinacionális vállalatokat támogatjuk. Bármennyire indokolt is azonban a multinacionális vállalatok adókedvezményekkel történő becsalogatása, ezek a vállalatok sok esetben a hazai vállalatok versenytársai, és hosszú távon az amúgy is tökeszegény hazai vállalatokat ez a diszpreferencia akadályozza a hazai és nemzetközi piacokon való versenyképességük erősítésében. (3. ábra)

Ám még e kedvezőtlen körülmények között is a hazai nagyvállalatok egy csoportja képes volt megkapaszkodni, sőt hatékonysági mutatói az utóbbi időben javultak. Ha ezek a vállalatok még azt a segítséget is megkapnák, amit a fejlett ipari országokban is megadnak a hazai tulajdonú vállalatoknak, akkor versenyképességük tovább erősödne.

Ez azért is fontos, mert az Európai Unióba egy olyan időszakban lépünk be, amikor az Európai Unió maga is átalakul. Az Unió politikai felépítését eredetileg hat országra, ezen belül is a francia-német együttműködésre hozták létre, mely politikai intézményrendszer már a tizenöt országra bővült Unióban

3. ábra

Az adókedvezények eloszlása 2000-ben



sem volt igazán működőképes (például a konszenzusos döntéshozatali mechanizmus miatt), és azt még kevésbé lehetne várni 25–27 ország esetén.

Az Unió jelenlegi gazdaságpolitikáját a 90-es évek neoliberais szelleme hatja át (például a Maastricht-i kritériumok), amely már a jelenlegi tagországoknak is problémát okoz (például a 3%-os költségvetési hiány betartása).

Az Európai Unió nagyjából hasonló fejlettségű országok között jött létre és a későbbi belépők is közel voltak az EU átlagos fejlettségéhez. A jelenlegi bővítéssel azonban egy olyan száz milliós tömb csatlakozik (az uniós népesség egynegyede), melynek átlagos fejlettsége jóval kisebb, mint az uniós átlag fele. Bár a csatlakozásra vonatkozó politikai döntést már meghozták, a csatlakozó országok gazdaságának felzárkóztatására az Uniónak semmiféle elképzelése sincs. A rendelkezésre álló fejlesztési alapok a felzárkózás megindításához messze nem elegendők. Bár mindegyik csatlakozni kívánó ország (a felvétel érdekében) azt hangoztatja, hogy gazdasága az Unió piacán versenyképes lesz, a nemzetközi gazdaságtörténet tényei alapján közismert, hogy az egyenlő piaci elbánás alapvetően egyenlőtlen helyzetben lévő felek között csak a különbségeket fogja növelni.

A csatlakozók felzárkóztatásának feltételeit meghatározhatja az Európai Unió politikai intézményrendszerének felülvizsgálatára létrehozott Konvent munkájának végső eredménye. A konvent résztvevői, de különösen a megkérdezett civil szervezetek ugyanis egyértelműen antidemokratikusnak tartják a jelenlegi helyzetet és az Unió politikáját ténylegesen irányító – és önálló hatalmi tényezőként szereplő, demokratikusan

nem ellenőrzött – Európai Bizottságot az Európai Parlament alá kívánják rendelni. Ez esetben azonban az Unió gazdaságpolitikája – az Európai Parlament politikai összetételétől függően – lényegesen változhat és még az sem lehetetlen, hogy megváltozik az alapvető gazdaságfilozófiai szemlélet és meghatározott felzárkóztatási programokat dolgoznak ki az újonnan csatlakozók számára.

Mindaddig azonban, ameddig e fejlemény esetleg bekövetkezik, a mostani feltételekkel kell számolnunk, ami azt jelenti, hogy bekerülünk egy olyan piacra, ahol a magyar vállalatoknak a hazainál lényegesen tőkeerősebb és lényegesen jobb piaci beágyazottságú vállalatokkal kell versenyeznie, mégpedig „egyenlő” alapon, ahol – legalábbis elvben – nem lehet különbséget tenni a hazai és a külföldi vállalatok között.

A kis- és középvállalatok esetében kevesebb a gond, mert a különböző uniós alapokból a kis- és közepes vállalatok támogatást kaphatnak. A problémák mindenek előtt a nagyvállalatok felzárkóztatása, versenyképességének növelése esetében jelentkeznek.

A mai uniós országok mindegyikében több évtizeden keresztül gyakorlat volt (ha csak a második világháborúig megyünk vissza) a hazai nagyvállalati rendszer valamilyen formában való támogatása. A közvetlen támogatás csak a nyolcvanas évek második felétől, a neoliberais gazdaságpolitikai szemlélet elterjedésétől kezdve változott meg. A támogatások részben valóban csökkentek, részben átalakultak és a hatékonyság, exportképesség, műszaki fejlődés elősegítésére koncentráltak.

Ma az Európai Unióban a következő eszközöket használják az iparpolitikai célok elérésére:

1. A kutatás-fejlesztés támogatása, innováció elősegítése.
2. Külpiaci jelenlét segítése:
 - kedvezményes exporthitelek,
 - új piacokra való bejutás támogatása,
 - külföldi kiállítás támogatása,
 - piackutatás állami támogatása,
 - kereskedelmi védjegyek népszerűsítése.
3. Foglalkoztatás támogatása.
4. Területfejlesztés, regionális támogatások.
5. Tőkeemeléssel megvalósított támogatás (alaptőke-emelés).
6. Hitelgarancia.
7. Beruházási kedvezmények (adó visszatérítés).
8. Kedvezményes hitelek beruházásokra, forgóeszközökre.

9. Infrastruktúra fejlesztése.
10. Állami megrendelések.
11. Technológiai tudást, piaci ismeretet/információt közvetítő hálózatok létrehozása.
12. Szervezést segítő tanácsadás.
13. Környezetkímélő technika támogatása.

A fenti eszközrendszer általában nemzeti tervek, iparpolitikai koncepciók formájában nyer megfogalmazást. Bár a támogatások esetében nem lehet hazai és külföldi vállalat között különbséget tenni, a fenti eszközöket természetesen elsősorban a nemzeti iparágak fejlesztésére használják. Ezt mutatja, hogy egy felmérés szerint a közületi megrendelések 90%-át a hazai cégek kapják.

Ha a magyar nagyvállalati rendszer felzárkóztatásának eszközrendszerét kívánjuk meghatározni, mindenek előtt abból kell kiindulnunk, hogy Magyarországon a vállalati struktúra funkcionális szempontból (és így az iparpolitika eszközrendszere szempontjából is) négy jellegzetesen eltérő szektorra bontható, melyek főleg a foglalkoztatás és a külkereskedelemben játszott szerep szempontjából különböznek egymástól. (4. ábra és 2. táblázat)

I. szektor

A GDP termelés szempontjából legjelentősebb az a vállalatcsoport, amely lényegében hazai anyagok felhasználásával döntően a hazai piacra értékesít. E csoporthoz tartozik a vállalatok 92%-a, itt foglalkoztatják az egyszeres és kettős könyvvitelt végző vállalatok által alkalmazott 2,1 millió munkavállaló 72%-át, itt termelik a GDP 60%-át. E szektor exportban elfoglalt helye csekély, mindössze 7%, viszont importigényessége is igen alacsony és külkereskedelmi egyenlege csak mérsékelt behozatali többletet mutat. Itt a legkisebb a külföldi tulajdon aránya, mindössze 30% és jellemzőek a kisvállalkozások, mert az átlagos vállalati nagyság mindössze hét fő. E gazdasági szektor a magyar gazdaságpolitika szempontjából azért fontos, mert itt dőlnek el a foglalkoztatás kérdései és alapvető befolyást gyakorol a GDP növekedésére. Ugyanakkor nagyrészt e szektor alkotja a nagyvállalatok bedolgozói hátterét.

II. szektor

A hazai, illetve részben import anyagokból döntően vagy legalább jelentős részben exportra termelő szektor a létszám 11%-át foglalkoztatja és hasonló arányban járul hozzá a GDP-hez, viszont az export közel

Egyes vállalatcsoportok fő jellemzői, 1999

Vállalatcsoport	I.	II.	III.	IV.	összesen
Megosztás, %					
Vállalatok száma db	89.3	2.7	0.5	4.3	100.0
Értékesítés nettó árbevétele	59.3	13.6	10.1	16.9	100.0
Létszám	72.0	11.2	8.9	7.9	100.0
Export	6.2	45.0	42.6	6.2	100.0
Import	6.5	12.9	43.4	37.2	
Külk. egyenleg Mrd Ft	-57	1796	-305	-2017	-583
GDP	60.0	13.3	11.0	15.7	100.0
Fajlagosok					
Átlagos vállalatnagyság, fő	6.7	33.9	143.2	15.3	8.3
Külföldi tőke aránya a jegyzett tőkében, %	31.5	57.6	86.1	52.8	38.7
Árbevétel arányos nyereség, %	3.6	5.3	7.9	4.8	4.4

felét adja és ami a fő, külkereskedelmi aktívuma nyolc milliárd dollár volt 1999-ben. Ezeknek a vállalatoknak a külkereskedelmi egyensúly javításában van döntő súlyuk. E szektorba tartozik a vámszabaderületi vállalatok egy része és a magyar tulajdonú export-orientált közép- és nagyvállalatok. E szektor a külkereskedelmi egyenleg javítása mellett segítheti a hazai beszállítók világ-gazdaságba való integrálódását.

III. szektor

Az importból exportra, illetve exportra és belföldre értékesítő két szektor az export kétötödét, a GDP 1%-át adja és az egyszeres és kettős könyvelést folytató vállalkozások létszámának 9%-át foglalkoztatja. Külkereskedelmi egyenlegre való hatásuk összességében negatív, a szektort a multinacionális vállalatok hazai leányvállalatai uralkják.

IV. szektor

Az importból belföldre, illetve az importból és hazai anyagfelhasználásból belföldre értékesítő szektor legfőbb jellemzője, hogy együttesen az import közel 40%-át adják, az export 6%-a mellett, tehát a negatív külkereskedelmi egyenleg alapvetően innen származik. 1999-ben 8,6 milliárd dollár volt a behozatali több-

taárfolyam vagy az adózási szabályok természetesen rüleg mindenütt hatnak, de az adott szektor sajátosságai miatt eltérő módon. Egy valutaleértékelésnek nem ugyanaz a hatása például az export, illetve importorientált szektorokban. A gazdaságpolitika – mint azt a nemzetközi áttekintés is megmutatta – szélesebb kört ölel fel, mint a fiskális és monetáris politika hatóköre. Ebben a szélesebb felfogásban már lehetnek olyan „finomhangoló” eszközök, amelyek egy-egy részterülettel kapcsolatos konkrét céloknak felelnek meg.

4. ábra

Vállalatok szektoriális bontása a külkereskedelemben való illeszkedésük szerint

		Export aránya az értékesítésben		
		>66 %	33-66 %	<33 %
Import aránya az anyagfelhasználásban	<66 %	III.		IV.
	33-66 %	II.		
	<33 %			I.

letük. Ebből az energiaimport, a különféle ipari ágazatok anyag, alkatrész importtöbblete mellett a fogyasztási célokat szolgáló és többnyire külföldi tulajdonú kereskedelmi vállalatokon keresztül az országba kerülő importtöbblet több mint öt milliárd dollár.

A fenti csoportosítás azért célszerű, mert jól érzékelhető az egyes gazdasági szegmensek eltérő jellege, amit a gazdaságpolitikának is figyelembe kell vennie. Az olyan általános szabályozók, mint például a valu-

Az uniós csatlakozás, illetve felzárkózás szempontjából mindenek előtt a fenti csoportosítás szerinti I. és II. szektoroknak van jelentősége.

Az I. szektor járulhat hozzá leginkább a foglalkoztatás növekedéséhez, ha a belső gazdaságfejlődés beindul, ami viszont leginkább a II., az exportorientált szektor sikerétől, dinamizmusától függ. Ez utóbbi szektor részben kis- és közepes vállalatokból áll (átlagos vállalatnagyság 34 fő), ahol érvényesíthetőek az Európai Unióban a kis- és középvállalatok támogatására kidolgozott módszerek, sőt az Európai Unióba való belépésünket követően az I. szektorban lévő vállalatokkal együtt részesülhetnek az Európai Unió strukturális fejlesztési alapjaiból. A szektor másik részét azok a hazai magántulajdonú nagyvállalatok adják, amelyek világpiaci, illetve az Európai Unió piaci sikere az ország műszaki és ezzel együtt gazdasági felzárkózásának záloga. A hazai magántulajdonú nagyvállalatok dinamikus fejlődése erőteljes húzóerőt gyakorol az I., illetve II. szektorban lévő kis- és közepes

méretű vállalatokra, így a nagyvállalatok fejlődése mind a GDP, mind a foglalkoztatás tekintetében mintegy multiplikátor-hatást gyakorol a gazdaságban. Ezért a hazai tulajdonú nagyvállalatok megfelelő eszközökkel való támogatása, egyben a kis- és középvállalatok támogatását is jelenti. Igaz ez fordítva is érvényes, a kis és középvállalatok korszerűsödése javítja a hazai nagyvállalatok versenyképességét.

Azok a vállalatok, amelyek a rendszerváltással járó megrázkódtatásokat túlélték, és sikeresen alkalmazkodtak a megváltozott feltételekhez – némi segítséggel – alkalmasak lehetnek arra, hogy a magyar felzárkózás meghatározó elemei legyenek. Az Európai Unió gyakorlatából vett példák szerint e segítségnek számos olyan formája lehet, amely egyúttal az Unió normáinak is megfelel.

Így, amennyiben a kiválasztott célt a hazai magán-tulajdonú nagyvállalatok versenyképességének növelését a műszaki fejlettségi szint emelésével lehet leginkább elérni, akkor az a műszaki fejlesztés támogatásával unió-konform módon megoldható.

Amennyiben a versenyképesség növelése elsősorban a külpiaci jelenlét erősítését kívánja meg, úgy unió-konform támogatási eszközként igénybe vehetők

a kedvezményes exporthitelek, az új piacokra való bejutás, a külföldi kiállítások, a kereskedelmi védjegyek népszerűsítésének támogatása.

Amennyiben a versenyképesség javítását a vállalat tőkeerejének növelésével lehet leginkább elérni, úgy az állam (megfelelő tulajdoni részesedés mellett) részt vehet az alaptőke emelésében.

A bővítő, vagy korszerűsítő beruházások adó-viszterítéssel támogathatók és az állam hitelgaranciát is nyújthat.

Mindezek mellett azonban nem szabad megfeledkezni arról, hogy az export szektorok szempontjából a valutaárfolyam alakulása meghatározó kérdés. Akkor, amikor a fizetési mérleg növekvő hiánya a gazdasági fejlődés lényeges akadálya lehet, a monetáris politikát nem annyira az infláció megfékezésére, mint inkább az exportálók segítésének kell alárendelni.

Az elmondottakból látszik, hogy az Unióba való – jelenlegi feltételek melletti – csatlakozás esetén is bő tárháza van a hazai vállalatok versenyképesség növelésének, ám mindezeknek előfeltétele egy olyan koncepció (iparpolitika), amely a fenti eszközrendszer alkalmazásának lehetőségét és feltételeit is megteremti.

E számunk szerzői:

Dr. MÉSZÁROS Tamás egyetemi tanár, BKÁE; **Dr. TÖRÖK Ádám** egyetemi tanár, Veszprémi Egyetem, az MTA lev. tagja; **Dr. PITTI Zoltán** tudományos munkatárs, BKÁE; **Dr. LÓRÁNT Károly** tudományos munkatárs, ECOSTAT Gazdaságkutató Intézet; **Dr. FARKAS Mariann** ügyvezető ig., ÖKOKUT Bt.; **Dr. RÁCZ Margit** tudományos igazgató, MTA Világ gazdasági Kutatóintézet; **Dr. BOD Péter Ákos** egyetemi tanár, BKÁE.