

TÖRÖK Ádám

# A GAZDASÁGI MODERNIZÁCIÓ STRATÉGIÁJA FINNORSZÁGBAN

## II. Rész

A finn modernizáció gazdaságpolitikája több kisebb, de lényeges részletben különbözött az európai periféria országokban a piacgazdaság körülményei között alkalmazott receptektől. Ha az európai periféria országait a XX. század elejének, pontosabban az 1. világháború utáni éveinek az állapota szerint vesszük sorra, akkor kiderül, hogy abból a másfél tucatnyi országból mindössze Görögország, Spanyolország, Portugália, Írország és Finnország hajtotta végre a modernizációt folyamatosan – természetesen a háborús időszakokat itt is leszámítva – piacgazdasági körülmények között. Nem vitatható, hogy közülük a század végére Finnország érte el a legmagasabb fejlettséget, sőt a korábban a magas gazdaságfejlettség és a jólétiállam-berendezkedés mércéjének számító skandináv országok között is a legjobbak közé került.

E siker tényezői közül korábban már többet megemlégtünk. Továbbra is

- az oktatás kiemelt kezelését,
- a modernizáció mögötti erős társadalmi kohéziót,
- a háborús vereség miatti sokkhatás megfelelő politikai és társadalomlélektani kezelését, valamint
- a nagyon sokak által veszélyesnek tekintett finn külpolitikai kényszerpálya mesteri kereskedelempolitikai kihasználását

indokolt megemléteni a legfontosabbak között.

Nem lehet viszont a finn modernizáció egységes gazdaságpolitikai háttéréről beszélni, különösen a kelet-európai országokkal való összehasonlításban nem. Finnországban ugyanis a modernizációs folyamat több, egymástól jól megkülönböztethető szakaszból állott, a sza-

kaszkok nemzetközi, kül- és belpolitikai, illetve belgazdasági feltételei pedig nagyban eltértek egymástól.

Ezzel szemben Kelet-Európában a piacgazdasági feltételek közötti modernizáció szakaszai között sokszor több évtizedes szünetek voltak, modern értelemben vett gazdaságpolitika azonban csak az utolsó évtizedre értelmezhető. Ugyanez az értelmezési tartomány Finnországban legalább három, de valószínűleg inkább négy, esetleg öt évtizednyi hosszú.

Míg a kelet-európai országokban a piacgazdasági modernizációs folyamat közös elemei közé feltétlenül felvehető

- a privatizáció,
- a kereskedelmi liberalizáció,
- a működőtőke-importra alapozott tőkekínálat-növelés és piac kapcsolat-bővítés,
- az állam újraelosztó szerepének visszaszorítása, valamint
- az európai integráció felé való stratégiai közeledés,

addig a finn gazdaságpolitikában ezeknek az elemeknek a legnagyobb része már évtizedek óta nem aktuális, de a maga idejében sem jelentett hasonló mértékű feladatot, mint a kilencvenes évek Kelet-Európájában.

A felsorolásból csak az európai integrációhoz való stratégiai közeledés tekinthető kivételnek, mert ezt a feladatot Finnországnak is a kilencvenes években kellett elvégeznie. Az országnak azonban nem kellett demokratikus államként és fejlett, versenyképes piacgazdaságként elfogadtatnia magát az Európai Unióval, nem lépett fel

komolyabb támogatási igényekkel és nem fenyegetett az EU-ba irányuló tömeges munkaerő-beáramlással sem<sup>30</sup>.

Így Finnország a csatlakozási tárgyalásokat kevesebb, mint három év alatt be tudta fejezni. Esetében azonban – és itt ismét ellentét van Kelet-Európa országai és Finnország helyzete és modernizációs pályája között – a modernizáció sikerének nem volt valódi előfeltétele az EU-tagság (ahogy Svájcban vagy Norvégiában sem). A finn gazdaság az EU-hoz fűződő viszony jogi formájától függetlenül már hosszabb ideje elismert tagja az Európai Gazdasági Térségnek. EU-csatlakozása nem teremtette meg gazdasága európai integrációját, csupán erősítette azt.

Az elmúlt évtizedekben követett finn gazdaságpolitikáról azonban azt semmiképpen sem lehet állítani, hogy a modernizáció mellékes tényezője volt. Sokkal inkább arról van szó, hogy a finn esetben a gazdaság magas fejlettségi fokra jutásával, a világ gazdaságba való szerves bekapcsolódásával párhuzamosan csökkent a gazdaságpolitika manőverezési területe. Legalább két évtizede elsősorban konjunktúrapolitikai feladatai vannak, és az euro-övezetbe való finn belépés után még a monetáris és a fiskális politika autonómiája is számottevően tovább csökkent. Effektív állami struktúra- vagy munkaerőpiaci politikáról Finnországban már csak szűk szegmensekben (például a K+F-, illetve az oktatáspolitikát illetően) lehet beszélni.

A finn modernizáció gazdaságpolitikájának egyetlen olyan területe van, amely megér közelebbi elemzést is azért, mert valóban új elemekkel gazdagíthatja a nemzetközi modernizációs összehasonlítást. Ennek szemléleti gyökerei valószínűleg a XX. század eleji német gazdaságpolitikában fedezhetők fel. E gyökerek pontos azonosítása elmélyültebb elmélettörténeti áttekintést tenne szükségessé – annak érdekében is, hogy senki se vonjon le elhamarkodott következtetéseket a német analógiából.

### Iparpolitika és piaci koncentráció (elméleti kitérő)

A XX. század elejének német gazdaságpolitikai szerzői közül ma már sokkal kevésbé ismert Robert Liefmann, mint a fél évszázaddal korábbi időszakból Friedrich List. Pedig a két szerző gazdaságpolitikai jelentősége túlzás nélkül hasonlítható egymáshoz.

List a maga idejében azt a kereskedelempolitikát kívánta megalapozni, amely Németországot segíthette az angol iparhoz való versenyképességi felzárkózásban. A brit klasszikus közgazdászok általános szabadkereskedelmi érveivel szembeszegülve, List a kibontakozóban lévő úgynevezett „csecsemő-iparágak” esetében nemcsak lehetségesnek, hanem szükségesnek is tartotta az átmeneti, de erős kereskedelempolitikai védelmet. Receptje bevált,

Németország a XIX. század végére a kontinentális Európa legerősebb ipari hatalmává, Anglia egyenrangú gazdasági vetélytársává lett.

A századforduló idejére azonban a kereskedelempolitikai szabályozás jelentősége némileg háttérbe szorult a versenyképesség megteremtésének állami eszközei között. A vezető angolszász gazdaságokban, az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában a vállalatfejlesztés feltételeinek közvetlen és közvetett javítása vált a nemzetközi gazdasági pozíciók erősítésének fő gazdaságpolitikai eszközévé<sup>31</sup>.

Ehhez az amerikaiak 1890-ben megalkották a világ lényegében első versenytörvényét, a Sherman Act-et, és megkezdték a korszerű antitröszt-politika eszköztárának a kiépítését. Példájukat a kanadaiak, a britek és az ausztrálok is csakhamar követték. A verseny erősítésének jelszavával a XX. század elején több olyan amerikai bírósági ítélet született a Sherman Act alapján, amely domináns helyzetű óriásvállalatok (például olaj-, vagy vasúttársaságok) feldarabolásával próbálta meg a verseny erősítését s így az árak leszorítását a gazdaság kulcsfontosságú ellátó, illetve infrastrukturális ágazataiban.

Az amerikai gazdaságpolitikán belüli vállalatfejlesztési stratégia tehát akkor már nem a piacgazdaság erős szereplőinek a további megerősödését kívánta támogatni, hanem a minél több tartósan versenyképes vállalkozás kialakulását, illetve kibontakozását. A század elejére ugyanis kialakult számos olyan amerikai nagyvállalat, amelynek tőke- és piaci ereje elegendően nagy volt ahhoz, hogy segítse az amerikai gazdaság világpiaci pozícióinak a javítását. E nagyvállalatok egy része viszont a belpiacon túlsúlyossá vált, és gátolni kezdte az újabb versenyképes piaci szereplők megjelenését.

Így az amerikai gazdaságpolitika bel- és külpiaci megfontolásai, illetve érdekei között az összhang átmenetileg megbomlott, ennek helyreállítása pedig az újonnan kialakult antitröszt-politika feladata lett.

Németország a XX. század elejére már rendelkezett általában véve versenyképes, sőt ütőképes iparral, de nem volt elég, a világ gazdaságban valóban jelentős súlyú nagyvállalata. Ugyanúgy, ahogy annak idején List a „főáramnak” számító kereskedelempolitikai irányzattal szemben látszólag visszalépést, valójában azonban csak átmeneti, a német gazdasági érdekeknek megfelelő „félfordulatot” kezdeményezett, Liefmann az uralkodóvá váló amerikai antitröszt-filozófia és politika hátrányaira kívánta felhívni a figyelmet Németország szempontjából.

Elméleti, illetve gazdaságpolitikai munkásságában azt hangsúlyozta, hogy – s tanainak lényegét most szándékosan mai nyelvhasználattal próbáljuk bemutatni – a gazdaság globális versenyképességének megteremtéséhez globálisan versenyképes nagyvállalatok kiépítése is szükséges.

Liefmann ehhez állami kartellpolitikát javasolt, ami az amerikai felfogás szerinti antitrösztnek szinte a teljes ellentéte volt. Míg az utóbbi tartalma csaknem egybeesik a korszerű értelemben vett versenypolitika tartalmával, a kartellpolitika sokkal inkább a mai felfogás szerinti ipar- és versenypolitika sajátos keveréke.

A kartellpolitika lényege az, hogy az államnak a verseny szereplői között a gazdaságfejlesztési (azaz modernizációs) célok érdekében diszkriminálnia kell. A versenyt általában támogatnia szükséges, azaz a versenyszabályok megsértése a gazdaság „normális” szereplői körében szankciókkal jár. Az államnak azonban ki kell jelölnie egy olyan nagyvállalati kört, amely bel-, majd külföldön is állami jóváhagyással, sőt segítséggel terjeszkedhet. Ezeket a nagyvállalatokat nemcsak, sőt nem elsősorban a szokásos eszközökkel kell támogatnia, hanem – és ez a Liefmann-féle kartellpolitika újdonsága – éppen azt kell segítenie, hogy a piacokon, mégpedig elsősorban a külpiacokon karöltve léphessenek fel.

A század elejének német gazdaságpolitikája magáévá tette Liefmann elképzeléseit, és ennek a nagy erővel megvalósított koncepciónak a hatásait a XX. század végi német vállalatszerkezet is tükrözi. Több közismert német nagyvállalat (Bayer, Hoechst, Daimler-Benz, Siemens, Krupp, Thyssen, Lufthansa és mások) részben a kartellpolitikának köszönhetően nőtt valóban naggyá. A koncepciót – nem biztos, hogy az elméleti háttere iránti különösebb érdeklődés mellett – alkalmazták a japánok is, akiknél a 2. világháború előtti *zaibatsu*-fejlesztési politika valószínűleg sokat merített a német kartellpolitika tapasztalataiból. Itt is, ott is az volt a gazdaságpolitikai cél, hogy egy számottevő adottságokkal rendelkező, de a világpiacon nem (és a hadi előkészületek szempontjából sem) eléggé erős gazdaság a lehető legjobban találja meg az összhangot erőforrásai, nemzetközi terjeszkedési érdekei és vállalatszerkezete között.

A kartellpolitika német tapasztalatai biztosan átkerültek Finnországba, ahol a modernizációs folyamat ötvenes-hetvenes évekbeli szakaszában alkalmazták is őket. Ezt csak a finn iparfejlődési tapasztalatok alapján lehet állítani, mert az utóbbi három évtized finn szakirodalmá ezekről a gyökerekről nem beszél. Az elmúlt né-

hány év finn modernizációs szakirodalmában pedig a hivatkozások között alighanem *Michael Porter* neve szerepel a leggyakrabban.

### Kartellpolitika finn kiadásban?

A háború utáni finn gazdaságpolitika eszmerendszerében az akkori európai szakmai közhangulatnak megfelelően még nem a korábbi német iparpolitikai gondolkodásmód, hanem a francia gazdaságpolitikai dirigizmus, a háború utáni japán iparpolitika eredményei, valamint – az akkori finn külpolitikai erőtérre gondolva nem is meglepő módon – a KGST-országok akkor még látványos iparfejlődése tükröződött.

A finn gazdaság igen nagy jóvátételi, majd helyreállítási igényei miatt mindenképpen szükségesnek mutatkozott az erőforrások koncentrációja, de nem centralista-dirigista, hanem inkább vegyesgazdasági recept szerint. Ezért az ötvenes években Kekkonen elnök olyan gazdaságpolitikát kezdeményezett, amely úgynevezett „nemzeti bajnokok”, azaz a gazdaság fejlesztési célkitűzéseinek elérését segítő állami vagy félállami nagyvállalatok kialakításával próbálta megalapozni a modernizáció iparpolitikáját (Steinbock, 1998. 10.).

Ma már meglepőnek hat, pedig az ötvenes években még Nyugat-Európában sem volt igazi ritkaság (különösen a latin országokban nem), hogy bizonyos kulcsiparágak elé a finn kormány természetes fejlesztési célokat állított. E mennyiségileg meghatározott fejlesztési célokat olyan iparágak számára, illetve termékcsoportokra fogalmazták meg, amelyek – mint például az acélipar, a villamosenergia-ipar vagy az olajfinomítás – földrajzi okok miatt is kevésbé voltak nyitottak az importverseny előtt, viszont nem megfelelő növekedésük biztosan visszavetette volna a finn gazdaságfejlődést.

Elsősorban ezekben az iparágakban hozták létre a „nemzeti bajnok” nagyvállalatokat, de inkább fúziókkal, mint állami alapítói döntéssel. Ezek közül több ma is jelentős piaci szereplő Finnországban, a nyolcvanas-kilencvenes években pedig éppen a modernizációs stratégia új szakasza jegyében kellett privatizálni őket. Közülük a kohászati Rautaruukki, a villamosenergia-termelő Kemijoki, a vas- és acélipari (ezen belül hajó- és autógyártó) Valmet és az olajipari Neste érdemel említést (Steinbock, 1998. 10.).

Időben sokkal későbbre, a hetvenes évek közepére tehető a Valco cég „elhíresült” esete, amely ugyancsak arra utal, hogy a finn modernizációs gazdaságpolitikában bizonyos koncepciók meglepően hosszú életűek voltak. A Valco a maga idejében „csúcstechnológiai” cég volt, amely a maga szektorában, a TV-képcsövek gyártásában azt a gazdaságpolitikai illúziót testesítette meg, hogy a

finn gazdaságot állami tulajdonú csúcstechnológiai cégek segítségével kapcsolják be a nemzetközi műszaki fejlődés élvonalába. A Valco részvényeinek 60 százaléka a finn állam, 20 százaléka pedig a japán Hitachi tulajdonában volt (Steinbock, 1998. 201.).

A cég összeomlásának hátterében politikai folyamatok is állottak: alapításához még egy olyan szociáldemokrata kormány adott pénzt, amely erősen bízott a japán iparfejlesztési minták Finnországba való átültetésében. A cég válsága idején viszont már az állami támogatásokat visszafogó konzervatív kormány volt hatalmon. A Valcot hagyták csődbemenni, és a nyolcvanas évek elején éppen ez a keserű, bár szerencsére egyszeri tapasztalat indította a finn kormányt arra, hogy kidolgozza a korábbi „nemzeti bajnok” nagyvállalatok privatizációs stratégiáját (Steinbock, 1998. 202.).

A „nemzeti bajnokok” felfuttatásának finn gazdaságpolitikája még nem volt az a kartellpolitika, amely a század eleji német iparfejlesztési koncepciók bizonyos hatását tükrözhetette, de már számos hasonló elem szerepelt benne. A finn gazdaság látszólagos és tényleges kereskedelempolitikai nyitottsága közötti különbség egészen a nyolcvanas évek végéig kifejezetten jelentős volt, és az említett kartellpolitika nagy részben ezen a különbségen alapult<sup>32</sup>.

A finn gazdaság sokáig kissé a japánhoz hasonlított abban a tekintetben, hogy a növekedésorientált, illetve felzárkózási gazdaságpolitika erős társadalmi bázisa megmutatkozott a hazai ipar kereskedelempolitikától független lakossági támogatásában is. Ez sohasem jelentett nyíltan protekcionista hangulatot, még kevésbé ezt segítő kormányzati magatartást. A finn kereskedelmi mérleg pozícióira azonban jótékony hatással volt a fogyasztók termékcsoportonként eltérő, de sok esetben jól érzékelhető preferenciája a belföldi termékek iránt.

Egyes iparágakban ezt segítette a modern ipari országokban már a hetvenes években is szokatlan importhelyettesítő fejlesztés, amit az említett kartellpolitika oldalágának tekinthetünk. Erre jó példa a személyautóipar: Finnországban a nemzeti autógyártási programot a SAAB-Valmet Oy (Rt.), egy 50 százalékból a finn Valmet állami cég és 50 százalékból a svéd SAAB-Scania tulajdonában lévő vállalatnak a hetvenes évek elején Uusikaupunkiban felépített gyára testesítette meg. A gyár elsősorban SAAB-autókat szerelt össze exportra és belföldre egyaránt, és ez a márka vált Finnország

„nemzeti” autómárkájává<sup>33</sup>. Emellett azonban – a nyolcvanas évek elejéig – a kihasználatlan kapacitást kifejezetten és nyíltan importhelyettesítő célra vették igénybe. Az akkor még létező francia Talbot (a korábbi SIMCA) egyik modelljét a finn piacra szerelték össze francia alkatrészekből. A próbálkozás a Talbot cég összeomlásával együtt fejeződött be.

Hasonló, de kevésbé nagy volumenű és végső soron ugyancsak hosszabb távon életképes ipari kapacitást hoztak létre a fogyasztói elektronikai iparban a Salora cég megalapításával. Ez a vállalat a nyolcvanas években a finn piacon sikerrel vette fel a harcot a japán TV-készülék és videomagnó-importtal formális állami kereskedelempolitikai támogatás nélkül is, sőt egy ideig Nyugat-Európa több országában is versenyképesnek bizonyult. Később csak önállóságát veszítette el, de gyártókapacitásként továbbra is fennmaradt.

A finn kereskedelempolitika nyitottsága azért is az OECD-országokban szokásos mérték alatt volt, mert a nyolcvanas évek végéig, különösen pedig a két olajárrobbanás után az ország intenzív kereskedelmet folytatott a Szovjetunióval.

E forgalom részaránya Finnország teljes külkereskedelmében a legjobb években (1979-1980 körül) 20 százalék körüli volt. A kétoldalú kereskedelem struktúráját szovjet részről az energiaszállítások mellett, de jóval kisebb részben néhány iparcikk (például energetikai berendezések és személygépkocsik) árukapcsolásos módon való exportja határozta meg, a finn kivitel pedig hajók, gyáripari berendezések, papíráru, bútorok és kisebb arányban a kiemelt szovjet üzletekben értékesített igényes fogyasztási cikkek szállításaiból állott.

A szovjet irányú kereskedelem klíring-elszámolásban folyt, és ezért valójában idegen test volt a finn piacgazdaságban. Noha akkor a finn szakértők és a források ezt egyöntetűen tagadták, itt finn részről „félállami” kereskedelem zajlott. Az exportot és az importot nagyobb részben persze magánvállalatok bonyolították le, de a finn exportőröket a szovjet kormánnyal folytatott tárgyalások eredményeként választották ki.

A nagy finn hajógyarak (Wrtsil, Valmet, Rauma-Repola) néha több évnyi kapacitáslekötést ígérő szovjet megrendelések is ezeken a tárgyalásokon váltak valósággá, és kisebb mértékben ez történt a papír- és a bányagépgyártásban is. Így a finn hajóipar és a másik két iparág belső piacot uraló és a belső piaci erőviszonyokat nagy-

részt meghatározó nagyvállalatainak számottevő megerősödése – itt ezt nevezzük „kartellizációnak” – részben a kormányzat kereskedelempolitikai köntösbe bújtatott „implicit iparpolitikájának” a következménye volt.

Ez a semmiképpen sem nyílt, de strukturális hatásaiban jól kitapintható kartellizációs gazdaság- és iparfejlesztési politika megmutatkozott olyan szektorokban is, ahol a szovjet piaci orientáció gyenge volt vagy nem is létezett, mint például a nyomdaiparban (Steinbock, 1998. 74.) vagy az italgártásban.

A kartellpolitika hatásai a finn gazdaság egyes szektoraiban valóban jelentősek voltak, de végeredményben mégis epizódnak bizonyult. Ennek három olyan okát lehet felsorolni, amely egyúttal magyarázatot ad a finn gazdaságpolitikai kísérletezés befejezésére is:

1. A nyolcvanas évek vége felé világossá vált, hogy a szovjet piaci orientációra alapozott iparstruktúra tovább már nem tartható fenn, mert az olajárak nagyban csökkentek, a szovjet partner pedig más árucikkkel, főleg pedig készpénzzel nem tudott fizetni finn importjának növekvő többletéért;
2. A finn nagyvállalatok nemzetközi mércével nem bizonyultak tartósan versenyképesnek. Különösen azért nem, mert nagyrészt hanyatló nemzetközi keresletű iparágakban jöttek létre, ahhoz pedig nemzetközi mércével nem voltak eléggé nagyok, hogy vezetésükkel jöjjenek létre az adott iparágak globális jövőjét befolyásoló fúziók;
3. Finnország világgazdasági nyitási, és ezzel összefüggésben európai integrációs törekvéseinek egyre komolyabb gátja volt, hogy korszerű versenyszabályozás még a nyolcvanas évek derekán sem létezett az országban. A korszerű és hatékony versenypolitika viszont pálcát tört volna a nemzeti kartellpolitika eredményeként létrejött nagy ipari konglomerátumok felett. A versenypolitikával kapcsolatos stratégiai döntést az integrációra való felkészülés megkezdésekor már nem lehetett tovább halogatni.

### A sikeres struktúraátalakulás vállalati mintája

Sem a finn gazdaságfejlesztési stratégia, sem a gazdaságpolitika nem mutatott sok látványos fordulatot a század második felében, de a látszat ellenére többször is nagy horderejű irányváltás történt. Ezek közül a legutolsó a nyolcvanas évek második felére, 1987–1988 környékére tehető.

Ez volt az az időszak, amikor a finn kormányzat végképp leszámolt az ország Kelet és Nyugat közötti kivételezett helyzetétől várt gazdasági előnyeinek illúziójával. Bizonyossá vált, hogy nem lehet folytatni azt a sajátságos

finn fejlesztési stratégiai keveréket<sup>34</sup>, amellyel Finnország úgy próbált modern piacgazdasággá válni, hogy közben nem nyíltan, de igencsak eltökélten alkalmazott Nyugat-Európában akkor már nem elfogadott korábbi német, illetve későbbi távol-keleti megoldásokra emlékeztető etatista eszközrendszeri elemeket a tartós gazdasági növekedés és korszerűsítés érdekében.

Akkor még a finn kormányzat semmiképpen sem számolhatott azzal, hogy Finnország hét-nyolc év alatt az Európai Közösségek tagja lehet. Ez ugyanis politikailag csak a Szovjetunió megszűnése után vált lehetségessé (igaz, akkor viszont a finn kormány a lehető leggyorsabban meg is kezdte a csatlakozás előkészítését). A stratégiai döntés egyelőre csak abban állt, hogy az ország a vegyes külgazdasági orientáció<sup>35</sup> helyett a lehető legnagyobb mértékben Nyugat felé fordul, ennek érdekében pedig minden tekintetben az EK-beli mintákkal konform intézményeket és szabályokat vezet be.

*E stratégiai váltás talán legfontosabb gazdaságpolitikai áldozata a finn kormány előző alfejezetben bemutatott sajátos vállalatpolitikája volt.* Finnország néhány év alatt, nagyrészt 1988 és 1992 között magánkézbe adta a „nemzeti bajnok” nagyvállalatokat, illetve nem akadályozta meg a már magánkézben lévő, szovjet piacuk elvesztése miatt többnyire súlyos helyzetbe került nagyvállalatok feldarabolását. Ugyanebben az időszakban Finnország teljesen EK-konform és átlátható versenypolitikát és -szabályozást vezetett be.

Ez volt az a nagyon rövid, de fontos időszak, amikor Finnországban nemcsak a vállalati struktúra alakult át, hanem e struktúra képe is a világban. Addig az a néhány szakértő, aki jobban ismerte a finn gazdaságot, az ország nemzetközi súlyú vállalatairól szólva valószínűleg valamelyik nagy hajó- vagy papíripari céget említette. Attól kezdve viszont – s meg kell ismételnünk: valóban drámai gyorsasággal – a sikeres finn vállalatfejlesztési modell világszerte ismert iskolapéldája a Nokia lett.

A Nokia 135 éves fejlődési útja, a pályaváltási csomópontok és a korszerű kulcstermékek XX. század végén való sűrűsödése az egész finn gazdaságfejlődés mikro-szerkezetének hosszabb távú átalakulásáról is sokat elárul<sup>36</sup>.

A Nokia faipari vállalatként alakult meg 1865-ben. A cég 1967-ben olvadt egybe egy-egy, egyaránt még a század elején létrejött gumiipari, illetve kábelgyártó vállalkozással, új neve Nokia Corporation. A cég stratégiájába a hetvenes évek végén került be az elektronikai fejlesztési irány. A Salorával közösen 1979-ben alapította meg a Mobira Oy (később Nokia Mobile Phones) vegyesvállalatot, a Televával közösen 1981-

ben pedig a Telenokia Oy (később Nokia Telecommunications) céget. 1982-ben a Nokia Európában elsőként lépett piacra teljesen digitális helyi telefonközponttal, 1984-ben pedig megkezdte a terjeszkedést a finn elektronikai iparban: felvásárolta a Salora és a Luxor céget, és még ugyanabban az évben piacra lépett a világ első NMT rendszerű hordozható autótelefonjával.

1986-ban jelent meg első mobiltelefon-modelljével, és ugyancsak sikeresen fejlesztette ki a világ egyik első alacsony sugárkibocsátású számítógép-monitorát. 1987-ben olyan vállalatfelvásárlási lépésre került sor, amely a cégnek végül nem okozott nagyobb károkat, mégis zsákutcának bizonyult: a Nokia a konzumelektronikai iparban is meg kívánta vetni a lábát, és ezért megszerezte a német SEL (Schaub Lorenz Elektrik) céget<sup>37</sup>. Ugyanebben az évben a Nokia távközlési fejlesztési sikerei is folytatódtak, mert megkezdte a finn piac ellátását személyhívó berendezésekkel, és a világ első zsebméretű mobiltelefonját is sikerült kifejlesztenie.

1990-ben a világon először jelent meg rádiós adatátviteli rendszerű (RDS) személyhívóval, 1991-ben pedig a világon először folytattak GSM-rendszerű mobiltelefon-beszélgetést. Ez Finnországban, Nokia-gyártmányú berendezésekkel történt. 1992-ben a Nokia ugyancsak világelsőként jelent meg GSM-rendszerű hordozható mobiltelefonnal, 1993-ban pedig szintén úttörő volt a többnormás mobiltelefonok kifejlesztésében. 1994-ben az európai gyártók közül elsőként jelent meg Japán mobiltelefon-piacán. 1995-ben került sor a vállalatcsoport konszolidációjára: a Nokia General Communications Products cégbe tömörült a Nokia Consumer and Electronics Products és a Nokia Cables and Machinery vállalat (az utóbbi a régi Nokia-csoport utolsó túlélője volt).

1996-ban a Nokia jelent meg a világon először többfunkciós kommunikátorral (Nokia 9000 Communicator). Ugyanebben az évben a vállalatcsoport eladta kábelgyártó, TV-gyártó és vegyipari kapacitásait, hogy csak a távközlési berendezések gyártására és az informatikai fejlesztésekre koncentrálhasson. 1997-ben a Nokia vált a világ vezető DCS 1800-as (tehát elsősorban a tengerentúlon alkalmazott) mobiltelefon-gyártójává. 1999-től az Internet Protocol alapú hálózati szoftverek nemzetközi piacán is jelentős pozíciók birtokosa. 1986 és 1998 között a cég létszáma 28 ezerről több mint 40 ezerre nőtt, miközben forgalmában a távközlési termékek részaránya 14-ről 90 százalék fölé emelkedett.

A Nokia magánvállalat, amelynek látványos sikerpályáját semmiképpen sem lehet közvetlen állami beavatkozásnak vagy segítségnek tulajdonítani. Közvetett állami közreműködés viszont annál inkább volt a Nokia sikere mögött. Ez a vállalatfejlődési pálya jelentős részben annak a gyors vállalati stratégiai felismerésnek a gyümölcse, hogy a finn gazdaság versenyképességi adottságai az elmúlt évtizedekben számottevően megváltoztak, és *a nyolcvanas évek közepén eljött az idő a nagyon magas fokon szakképzettség-igényes vállalati és termékstruktúrák kialakításához*.

E stratégiai felismerés talán közhelynek hangzik, pedig a finn gazdaságfejlődés adott szakaszában semmiképpen sem volt az. Idézzük vissza: akkor még a hagyományos tőkeigényes iparágak „ültek rá” a finn iparstruktúrára. A híradástechnikai és elektronikai ipari fejlesztések rosszabb esetben látványos kudarccal jártak (Valco), jobb esetben pedig (Salora) a nyugat-európai piac elismert, de semmiképpen sem jelentős súlyú szereplőjének színre lépését eredményezték. Nem látszott kitörési pont a strukturális válságból, és ezt a pontot a kormány – az ipar- és versenypolitikai irányváltás miatt – már nem is tudta volna egyedül kijelölni.

A finn szellemi tőkeállomány kiépítésének már régebben hosszabb távra kidolgozott kormányzati stratégiája azonban itt ért be, mert a vállalati szféra néhány ambíciózus szereplője felfedezte a finn gazdaság addig szunynyadó fontos versenyképességi előnyét. Azt, hogy a magas fokú általános szakképzettség és a fejlett munkakultúra nemcsak *minőségi munkaerőt* jelent az elektronikai fejlesztésekhez, hanem – ez legalább olyan fontos – *tanuló- és alkalmazkodóképes munkaerőt* is.

Ez a munkaerő nemcsak a belföldi fejlesztésekhez és termeléshez, hanem – különösen az új termékek bevezetése idején – a belföldi kereslet felfuttatásához is igen hasznos volt. A mobilkommunikáció kiépülése Finnországban már a nyolcvanas évek végén elkezdődött, és az évezredfordulón éppen ez az egyik a kevés európai ország közül, amely készen áll az információs gazdaságra való átállásra (Darányi, 1999a.). Ebben a Nokia szerepe feltétlenül jelentős, de a sikeres vállalatot valójában elsősorban egy nem látványos, de hosszabb távon kanyarutalait ellenére is igen sikeres kormányzati fejlesztési stratégia mikroszféra-beli megtestesítőjének tekinthetjük.

### A finn modernizáció hasznosítható tapasztalatai

A magyar publikációkban nagyon hosszú ideje jön elő újra és újra Finnország, mint a hasonló adottságokkal rendelkező sikeres rokon nemzet példája. Ez nemcsak a közgazdasági irodalomra igaz: a harmincas években a

népi írók – különösen Kodolányi János – Finnországot egyfajta „harmadik utas” politikai fejlődési irány, afféle agrárdemokrácia mintájának tekintették.

A hetvenes évek végén a magyar szakirodalomban a finn gazdaság olyan fejtegetésekben szolgált jó példaként, amelyek<sup>38</sup> a kettős (Kelet és Nyugat felé különböző) külkereskedelmi struktúra és fizetési rendszer egységes szabályozási és strukturális hátterének megteremtését javasolták a magyar gazdaságpolitika számára. Persze ezek a javaslatok akkor abból a körülményből indultak ki, hogy Magyarország KGST-kapcsolatainak rendszerét nem lehet megváltoztatni, ugyanakkor az az illúzió is táplálta őket, hogy Finnországnak közel optimálisan sikerült a kétfajta struktúra és fizetési rendszer előnyeinek kombinációja.

Most már tudjuk, hogy az utóbbi illúzió legföljebb rövid távra volt igaz. Talán azt is ki lehet mondani, hogy a világgpiactól elszigetelt elszámolási rendszerben fenn tartott szovjet kapcsolatok az összeomlott kelet-európai birodalom legtöbb ilyen partnergazdaságának tartós strukturális károkat okoztak.

Most tehát az a kérdés, hogy magyar szempontból lehet-e mint Finnország egy harmadik fajta vizsgálatban, ahol a kérdés a tudásalapú gazdaság fejlesztésstratégiájának megvalósíthatósága.

A 2. világháború utáni finn gazdaságfejlődés mérlege összességében nagyon jó, hiszen az ország néhány évtized alatt a perifériáról a centrumba került, és ezzel – a későbbi ír és spanyol esethez hasonlóan – bebizonyította, hogy a törekvés korántsem reménytelen. *A tudásalapú gazdaság megalapozásának stratégiáját a finnek már akkor kialakították, amikor a fogalom még nem is létezett.*

Az országpélda elemzéséből azonban feltétlenül látnunk kell, hogy – bárhogy is hívják – e stratégia sikere nem jön azonnal, és a finn esetben ez a siker nem is volt közvetlen kormányzati erőfeszítés eredménye. A stratégia tartós hátteret teremtett ahhoz, hogy több kedvező körülmény együttállása esetén egy zseniális vállalatfejlesztési törekvés a belgazdaságban is megtalálja a maga talaját, és a lehető legjobban kihasználja a kormány által megteremtett versenyképesség-javítási lehetőségeket.

Ez a tanulság kissé általános, de feltétlenül megszívlelendő azért is, hogy senki se várjon feltétlenül gyors és látványos sikereket a tudásalapú gazdaság stratégiájától ott, ahol a kormányzat kidolgoz ilyet, és társadalmi, illetve üzleti támogatást is szerez hozzá. Viszont a gyors siker alacsony valószínűsége miatt súlyos hiba volna lemondani erről a stratégiáról.

A finn eset elemzéséből kínálkozik még egy, talán

kevésbé kézenfekvő hosszabb távú gazdaságpolitikai tanulság. „Csendes gazdaságpolitikai autonómiának” nevezhetjük azt a tartósan érvényesülő gazdaságpolitikai irányt, amellyel Finnország látványos deklarációk nélkül ugyan, de következetesen ragaszkodott ahhoz, hogy a piacgazdasági alapelvek maradéktalan tiszteletben tartása mellett is csak az általa szükségesnek tartott mértékben és ütemben

- építse le az állam gazdasági szerepét,
- igazítsa hozzá gazdaságpolitikáját a nemzetközi „főárami” receptekhez, és
- nyissa meg piacát a külföldi verseny előtt.

Hangsúlyozni kell, hogy a felsorolt törekvések szőrmentén, bármiféle hangos kormányzati állásfoglalás nélkül valósultak meg, és sohasem állott a háttérükben bármiféle liberalizáció-ellenesség, protekcionista retorika vagy elzárkózási filozófia. Nemhiába nevezték régebben a finneket – elzárkózó magatartásuk, bizonyos fokú kulturális különállásuk, magas etikai mércéjük, szívósságuk és munkatiszteleük miatt – „Európa japánjainak”, az elmúlt évtizedek finn gazdaságpolitikájában voltak bizonyos analógiák egyes távol-keleti sikerreceptekkel.

A világgazdaság Bretton Woods és a Havannai Charta óta elterjedt működési szabályait és normáit a japánokhoz vagy a koreaiakhoz hasonlóan a finnek sem vitatták nyíltan, csak éppen a saját megfontolt módjukon alkalmazkodtak hozzájuk. Az alkalmazkodást pedig nagyrészt csak egy külső lehetőség, egyúttal kényszerhelyzet, az európai integráció kapujának megnyílása gyorsította fel a finn gazdaságpolitikában.

Magyarország esete ebben a tekintetben más, de nem jobb. Itt ugyanis nem volt idő a piacgazdaság nemzeti stratégia alapján való kiépítésére. *A magángazdaság kialakulása és a piaci játékszabályok elterjedése csak egy-két évvel az integrációra való felkészülés megkezdése előtt vett lendületet.* Így pedig a piacgazdaság és a szerkezetileg és gazdaságpolitikailag is maximálisan nyitott versenyzgazdaság közötti átmenet adott esetben több évtizedes dinamizmust biztosító időszak kimaradt a magyar gazdaságfejlődésből.

A hosszabb távú gyors gazdaságfejlődés, illetve ennek a tanulságos külföldi példák alapján való elméleti megalapozása ettől korántsem válik lehetetlenné Magyarországon. A hosszú távú, tudásintenzív fejlesztési stratégia kialakításához a finn példa valóban számos tanulsággal szolgál. A magyar gazdaságpolitika számára ma inkább rendelkezésre álló, illetve bemeérhető rövid távú döntési térben viszont a finn recept csak kevésbé lehet a „magyar modell” első számú stratégiai mintája. ■

## Irodalomjegyzék

1. Balassa, Bela (1977): A „Stages Approach” to Comparative Advantage. World Bank Staff Working Paper, No. 256., May 1977
2. Ballance, Robert – Sinclair, Stuart (1983): Collapse and Survival: Industry Strategies in a Changing World. Allen Unwin, London, 1983. 219.
3. Berend T. Iván – Ránki, György (1987): Európa gazdasága a XIX. században. Gondolat, Budapest, 1987. 704.
4. Berényi, Judit (1996): A finn iparpolitika az EU-csatlakozás tükrében. Kézirat, KOPINT-DATORG, Budapest, 1996. október. 35 + táblázatok.
5. Biegelbauer, Peter S. (2000): 130 Years of Catching Up with the West. A comparative perspective on Hungarian industry, science and technology policy-making since industrialization. Contemporary Trends in European Social Sciences. Ashgate, Aldershot, 2000. 250.
6. Darányi, Sándor (1999a): Finnország: modell a nemzeti tudásbázis hasznosításában. In: OMFB (1999b), 105-122.
7. Darányi, Sándor (1999b): A kormányzati tökeinjekció szerepe a Nemzeti Innovációs Rendszer létrejöttében. In: OMFB (1999b), 321-328.
8. Gobbo, Fabio (1981): The pulp and paper industry: structure and behaviour. In: de Jong (ed., 1981.), 57-92.
9. Horváth, Gyula (1998): Európai regionális politika. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs 1998. 501.
10. Inotai, András (1999): Magyarország és a többi közép- és kelet-európai ország szerkezeti átalakulása a Németországba irányuló export tükrében 1989-1998. MTA VKI – OMFB, 1999. 150.
11. de Jong, H.W. (ed., 1981): The Structure of European Industry. Martinus Nijhoff Publishers, The Hague, 1981. 322.
12. KOPINT (1999): A világ és Magyarország gazdasága középtávon: 1999-2003. KOPINT-DATORG Rt., Budapest, 1999. november. 227.
13. KSH (1999): Tudományos kutatás és kísérleti fejlesztés (Előzetes adatok). Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1999. 16.
14. Lundvall, Bengtke – Nielsen, Peter (1999): Competition and transformation in the learning economy – illustrated by the Danish case. Revue d'Économie Industrielle, No. 88. 2e trimestre 1999 (Numéro spécial: L'économie de la connaissance). 67-90.
15. OECD (1999): OECD Gazdasági Tanulmányok Magyarország. OECD, Párizs-Budapest, 1999. 177.
16. OMFB (1999a): Research and Development in Hungary 1999. KSH-OMFB, 1999
17. OMFB (1999b): Globális gazdaság és nemzeti tudásbázis (Erőforrások és alkalmazkodás). Tudományos és technológiai attasék 6. konferenciája. OMFB, Budapest, 1999. november. 380.
18. Pajarinen, Mika – Rouvinen, Pentti – Yi-Antilla, Pekka (1998): Small Country Strategies in Global Competition. Benchmarking the Finnish Case. ETLA – SITRA, Helsinki, 1998. 162.
19. Papanek, Gábor (szerk., 1999.): A magyar innovációs rendszer főbb összefüggései. OMFB, Budapest, 1999. 149.
20. Pavitt, Keith (1999): Technology, Management and Systems of Innovation. Edward Elgar, Cheltenham, 1999. 250.
21. Perlit, Manfred (1997): Internationales Management. 3. Auflage. Lucius Lucius, Stuttgart, 1997. 679.
22. Petit, Pascal (1999): Les aléas de la croissance dans une économie fondée sur le savoir. Revue d'Économie Industrielle, No. 88. 2e trimestre 1999 (Numéro spécial: L'économie de la connaissance). 41-66.
23. Porter, Michael E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York, 1990. 855.
24. Review 2000 ... (2000): Review 2000: The Challenge of Knowledge and Know-how. Science and Technology Policy Council of Finland, Helsinki, 2000. 88.
25. Science and Engineering... (1998): Science and Engineering Indicators 1998. National Science Board, Arlington, VA, 1998
26. Scherer, F.M. (1994): Competition Policies for an Integrated World Economy. The Brookings Institution, Washington, D.C., 1994
27. Scherer, F.M. (1996): Industry Structure, Strategy and Public Policy. HarperCollins, New York, 1996
28. Schienstock, Gerd – Kuusi, Osmo (1999, eds.): Transformation Towards A Learning Economy. The Challenge for the Finnish Innovation System. SITRA, Helsinki, July 1999. 449.
29. Schienstock, Gerd (1999): Transformation and Learning: A New Perspective on National Innovation Systems. In: Schienstock – Kuusi (1999, eds.), 9-56.
30. Simon, Herbert A. (1999): The many shapes of knowledge. Revue d'Économie Industrielle, No. 88. 2e trimestre 1999 (Numéro spécial: L'économie de la connaissance). 23-40.
31. Steinbock, Dan (1998): From Cartels to Competition. The Competitive Advantage of Finland. SITRA-Taloustieto Oy, Helsinki, 1998. 308.
32. Török, Ádám (1981): A finn gazdaság strukturális illeszkedéséről. Külgazdaság, 1981/10.
33. Török, Ádám (1997): A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. Gazdaság – Vállalkozás – Vezetés. 97/3. 2-13.
34. Török, Ádám (1999): Verseny a versenyképességért? Bevezetés a mikroszféra-kezelés gazdaságpolitikájába az Európai Unióban és Magyarországon. Integrációs Stratégiai Munkacsoport – MEH, Budapest, 1999. 247.
35. UNESCO (1998): World Science Report. UNESCO Publishing – Elsevier, London, 1998. 288.
36. Van der Wee, Herman (1986): A lefékezett jólét. Újjáépítés, növekedés és struktúraváltás a világgazdaságban (1945-1980). KJK, Budapest, 1986. 505.
37. World Competitiveness... (1999): The World Competitiveness Yearbook 1999. World Economic Forum, Geneva-Davos, 1999

## Lábjegyzetek

- 30 Pontosabban: jövedelmi és munkaerőpiaci viszonyai miatt nem lehetett felszólítani arra, hogy az ilyen feltevések ellen védekezzen.
- 31 Tartalmilag itt versenyképesség-javító gazdaságpolitikáról van szó, ezt a kifejezést azonban nem volna szerencsés olyan korra alkalmazni, ahol a versenyképesség fogalma még nem volt használatos.
- 32 Az itt következő fejtegetés – finnországi tanulmányutak tapasztalatai alapján – elsősorban saját kútfőből származik. A (Steinbock, 1998.) forrás az egyedüli, amely ad hozzá bizonyos szakirodalmi támpontot, de ez a forrás az adott témát illetően csak néhány finn nyelvű anyagra hivatkozik.
- 33 Körülbelül úgy, ahogy ezt az Audival kapcsolatban látjuk Magyarországon 1996-1997 óta.
- 34 Ez a magyar kifejezés kissé erőltetett: a fogalom közismert formája a „policy mix”.
- 35 Bár a finn külgazdasági kapcsolatrendszer természetesen már akkor is évtizedek óta elsősorban nyugati irányú volt. A „vegyes orientáció” alatt inkább azt értjük, hogy a finn gazdaságpolitika, a vállalati struktúra és az intézményrendszer még megőrzött néhány multbeli, a szovjet irányú gazdasági kapcsolatok előnyeinek kihasználását segítő elemet.
- 36 A vállalatfejlődési adatok forrása: 1. 1999 szeptemberi beszélgetések és bemutató a cég helsinki központjában, illetve az ott kapott információk anyagok; 2. (Steinbock, 1998. 152.).
- 37 Ennek az akciónak egyik kisebb jelentőségű eredményeként abban az időben a Nokia-csoport ITT Nokia érdekeltsége néhány évre Magyarország harmadik TV-készülék gyártójává vált a Videoton és az Orion után.
- 38 Lásd például: (Török, 1981.), illetve Oblath Gábor és Pete Péter több publikációját ugyanaból az időszakból.