

VÖLGYES Iván

MAGYARORSZÁG VERSENYKÉPESSÉGE A XXI. SZÁZAD ELEJÉN

- Gondolatok a multinacionális tőke szerepéről a magyar gazdaságpolitikában -

A szerző a multinacionális tőke magyarországi térnyerését, s régiókbeli sikertörténetét ismerteti. Rámutat a fogadókészség fokozatos – már a rendszerváltás előtt megindult – kialakulására és megerősödésére. Felhívja azonban a figyelmet versenytársainkra, akik már a közeljövőben igen magasra emelt követelményszintet fog-
nak felállítani, amelynek csak rendkívüli erőfeszítések árán leszünk képesek megfelelni.

Nemrégiben ünnepelte a világ, a régió és az ország a vasfüggöny szétmállását, a szocialista hatalom összeomlását, és a kommunista politikai rendszer végét. Ezek direkt következményeként napjainkban ünnepeljük a kelet-európai privatizáció első jelentős lépéseit – a multinacionális tőke megjelenését a tőkeszegény, tőkeéhes kelet-európai gazdaságokban, elsősorban Magyarországon. Ma már nyilvánvaló, hogy ez a folyamat az ország sikertörténetének jelentős része. Érdemes talán egy évtized távlatából azokat a sikereket és kudarokat elemezni, melyek a multinacionális vállalatok szereplését meghatározták az ország életében, s meghatározzák a közép- és hosszú távú jövő formálásában. Az alábbi gondolatok célja, hogy választ keressen a következő kérdésekre:

- ◆ Mi tette lehetővé a multinacionális vállalatok oly nagy sikerű térnyerését Magyarországon?
- ◆ Meddig tart vagy tartható az az előny, amelyet Magyarország még ma is élvez a térségben?
- ◆ Hogyan tovább? Vagyis milyen új gazdaságpolitikai kihívásokra kell Magyarországnak válaszolnia ahhoz, hogy megtartsa vezető pozícióját a jövőben is – mind e térségben, mind pedig a globális piacon.

A helyzet közismert: 1990 és 1999 között mintegy húsz milliárd USD működőtőke érkezett az országba. Mára az ezen tőke alapján működő vállalatok adják a GDP mint-

egy 40%-át, az ipari termelés kétharmadát; külföldi tulajdonban van a távközlés több mint 90%-a, az energiatermelés és -elosztás közel 60%-a, s a pénzügyi szektor 70%-a. Külföldi tulajdonú vállalatok fizetik a TB meghatározó hányadát, s az APEH 1998-as nyilvántartása szerint a többségükben külföldi tulajdonban levő társaságok hozták létre az adózás előtti eredmény közel felét. S bár mára tőkeimportjában e térségben a lengyel gazdaság jócskán megelőzi Magyarországot – idén több mint tíz Mrd USD érkezett Lengyelországba a mintegy 1–1,3 milliárd értékű hazai direkt külföldi befektetéssel szemben – a fejenkénti érték még mindig nálunk a legmagasabb.

Ami a nyers számoknál is fontosabb, a számok mögötti valós tartalom: tíz év alatt kialakult egy kitűnő és nemzetközileg is jelentős autóipar, az elektronikai és távközlési iparágak mára abszolút nemzetközi szinten termelnek és fejlesztenek, s a feldolgozóipar modernizálása már nemzetközileg is elismert tény. Más mutatókkal játszva ismert, hogy a Fortune 500 ötven vezető vállalata közül negyven működik Magyarországon, hogy a német ipar számára Magyarország a legfontosabb keleti partner, s hogy a skandináv telekommunikációs cégek fejlesztési stratégiájában Magyarország igen fontos szerepet játszik. Egy tízmillió ország fejlődése az elmúlt tíz évben mindenképpen a század egyik sikersztória.

Mi tette mindezt lehetővé?

Az objektív elemző számára nyilvánvaló azonban, hogy ez a sikersztori nemcsak az elmúlt tíz évnek köszönhető. Ebben a sikertörténetben meghatározó volt a szovjet blokk szétmállása, s ezzel Kelet-Európa nyitása és nyitódása a világ felé. Ez azonban nem ad elegendő magyarázatot arra, hogy miért járt sikerrel Magyarország ebben a gyors fejlődésben, míg a többi kelet-európai ország lassabban vette az akadályokat.

Véleményem szerint ennek a titka a magyar társadalmi és politikai rendszer 1990 előtti berendezkedésében keresendő. A Kádár rendszer „puha” diktatúrája kitermelt különböző struktúrákat és folyamatokat, rendszereket és túrésmechanizmusokat, melyek nélkül ez a siker nem jött volna létre. A rendszer minden negatívuma ellenére azonban kétségtelennek tartom, hogy a Kádár-rendszer „gulyáskommunizmusa” olyan társadalmi egyezséget garantált, amely a rendszerváltás alapfolyamatait megkönnyítette és felgyorsította.

Az ilyen folyamatok egyike a gazdasági környezetben végbemenő alapvető változások a „gazd-mech” bevezetése és a Valutaalaphoz való csatlakozás következményeként. Ez előbbi már '65 óta próbált olyan struktúrákat létesíteni, amelyek a rendszer ideológiai elkötelezettségén nem módosítva, a rendszer tevékenységi körét alapvetően megváltoztatták. A hosszú folyamat eredményei a kettős gazdaság gyakorlatából ismert GMK-k, később a BT-k, Kft-k, a második gazdaság térnyerése, a maszek világ megjelenése a nagyvállalati, „szocialista” gazdaság hivatalos keretein belül.

Mindehhez hozzátartozott az állam és az MSZMP szerepének fokozatos, egyre inkább ellenőrzött keretekbe való szorítása is. Akár a kettős bankrendszer kialakítása, akár az „alkotmányos” tevékenységek újraértékelése, akár a parlament növekvő szerepe, mindezek szerves részei voltak ennek a lassan érő változási folyamatnak.

A Valutaalappal és a Világbankkal kapcsolatos viszony meghatározó volt és lett mind a rendszerváltás előtti mind az utáni időkben. Egy magyar gazdasági szakember szerint ugyanis a Valutaalap „kikövetelte monetarista ihletésű reformcsomagjának elfogadását: a piaci intézmények (bankrendszer, adók, tőzsde stb.) kiépítését, a külkereskedelem teljes liberalizálását, az erősen leértékelő árfolyam-politikát, a költségvetési hiány csökkentését és pénzügyi finanszírozását, a jövedelmek központosítás mértékének csökkentését, az állam szociális kiadásainak lefaragását, a jóléti szolgáltatások minél kiterjedtebb piacosítását, monetáris restriktiót,

erőteljes privatizációt, exportoffenzívát, a fizetési mérleg kiegyensúlyozását, s ennek érdekében az életszínvonal csökkentését. Azaz a szocialista gazdaság fokozatos átépítését a világgazdasági hatásoknak teljesen felnyitott tőkés gazdasággá.” (Tellér Gy., MN, 1999, 10, 26)

A gazdaság és az állami berendezkedés gyors sikereinek oknyomozó magyarázatát még egy folyamat egészítette ki: a Kádár-rendszer káderpolitikája. Lényegét tekintve ez a rendszer egyre inkább kitermelte azokat a lehetőséget, hogy – természetesen a pártelit által kiválasztottan – egyre több fiatal közgazdász külföldön, s leginkább Nyugaton tanuljon tovább. Ugyanez a rendszer engedélyezte a relatíve szabad külföldi munkavállalást mindazoknak, akik saját kapcsolataik árán meg tudták szerezni az ösztöndíjakat és álláslehetőségeket külföldi vagy nemzetközi szervezeteknél, vállalatoknál. Ez a rendszerváltó gárda már tudott angolul és „külföldiül.” Így tehát, amikor a politikai határok szétmállottak, itt volt meg legelőször az a széles körű társadalmi közeg, amellyel az amerikai, német vagy francia üzletemberek anyanyelvi szinten közlekedhettek.

Miért jött ide a külföldi tőke?

A külföldi tőke elhelyezkedésében és befektetéseiben természetesen nemcsak a fenti faktorok játszottak szerepet. Mint azt a külföldi befektetések ösztönzéséről szóló irodalom is tanúsítja, a modern korban a legtöbb állam megpróbálja területére vonzani a „felesleges” külföldi tőkét, s ezért különféle előnyöket biztosít a tőkeexportáló partnernek.

Ahhoz, hogy a tőke letelepedjen külföldön, elsősorban a megkívánt üzleti eredményeket kell a vállalatnak elérnie. Ha tíz egységgel nagyobb profitot lehet elérni máshol, akkor a tőke máshova megy – ez tényleg ilyen egyszerű. S bár természetesen vannak olyan meggondolások, hogy egy megadott térségben egy vállalat azért vesz meg egy konkurenst, hogy a jövőbeni konkurencia potenciálját is kiküszöbölje, mindezt ismét csak a megkívánt profit biztosítása érdekében teszi.

Kelet-Európában a rendszerváltás idejétől fogva ezek a kalkulációk még nem igazában tükröztek valós adatokat. 1990-ben sehol sem alakult még ki a megfelelő adórendszer vagy ösztönzők rendszere, ezért a gazdasági számítások kezdetben nem sokat jelentettek. Az 1990-94-es időszakban a multik és a „rendszergazdák” igazából még csak kóstolgatták egymást.

Magyarország azonban már akkor is kivétel volt, hiszen működőtőke már ekkor is jelentős mennyiségben

volt az országban (1994-ben hét Mrd USD!). A külföldi tőke ekkorra már kialakította azokat az alapfeltételeket, melyek alapján a befektetéseket eldöntötték.

Ennek a feltételrendszernek a legfelső létrafokán állt a meglévő pénzügyi, jogi, kereskedelmi infrastruktúra. Aránylag átlátható és kiszámítható volt, hogy egy befektetéshez milyen engedélyek szükségesek, milyen feltételek teljesítése lehetséges.

Ehhez járultak hozzá a fentebb már említett, nyugati gyakorlattal és jó nyugati szaknyelvtudással rendelkező szakemberek. Nem lehet eléggé hangsúlyozni kultúrákövetítő szerepüket, közöttük volt miniszterelnök-helyettesek, bankvezérek, államtitkárok, államapparátusi tapasztalattal rendelkező osztályvezetők segítettek abban, hogy az ország helyzeti előnyét összekapcsolják a külföldi partnerek érdeklődésével.

A külföldi beruházók döntési prioritásrendszerében szintén komoly szerepet játszott a privatizáció következetes véghezvitele. Bár manapság a privatizációt szokás összekötni mindenfajta korrupciós ügyletekkel, a magyar privatizáció története alapján és eredményében igazi sikertörténet. A kárpótlási jegyek fiaskójától eltekintve a privatizációnak sikerült elérnie a célját: valódi tulajdonosok vették meg a vagyont és fejlesztették tovább a valódi értékeket. Összegezve: Magyarországon megtörtént a valódi szerkezetváltás a mikrostruktúrában, valódi privatizáció történt, s az, hogy szerencsés történelmi fekvésünk* következményeként mind a német és az osztrák kis és középvállalkozók, mind pedig az euroatlanti multik megtalálhatták számításaikat, növelte a sikert.

Felmerül természetesen a kritika, hogy a külföldi tőke csupán azért vette meg a magyar vállalatokat, hogy kiiktasson egy konkurenciát. Volt ilyen is, bár ténylegesen nem sok. Aki azt hiszi, hogy Magyarországon sok olyan vállalat volt, mely lényeges konkurenciát jelentett volna egy tőkeerős nagy multinak, nem ismerte a magyar gazdasági valóságot.

Felmerül persze vádként az is, hogy „kiárusították” az országot külföldieknek. Az tény, hogy a privatizálók között kevés magyar vállalat vagy tőkéscsoport volt. Nem is nagyon lehetett, hisz lényegében nem volt magyar tőke vagy olyan menedzsment, mely elégséges tőkével rendelkezett volna ahhoz, hogy megvásárolja az állami tulajdont és működtetni is képes legyen azt. A Videoton, a Transelektro, vagy a Pharmavit példáját kevesen tudták utánozni.

* Legalábbis ebben a vonatkozásban (Szerk.).

Ez utóbbit azért fontos megjegyezni mert a privatizáció lényegében nem csupán tulajdonosváltásról szólt, hanem arról is, hogy egy vállalatot hogyan lehet a jövőben sikeresen a piac kihívásaira felkészíteni. Természetesen voltak olyan példák, amikor a privatizált vagyont elfecsérelték. De a leglényegesebb privatizációk kezdettől fogva arról szóltak, hogy miként lehet egy lepusztult infrastruktúrájú, kutatásra alig fordító vállalatot piacvezetővé átrendezni. Ilyen célokkal jöttek ide elsőként olyan nagyvállalatok, mint például a Guardian Glass, a Zwack és a General Electric. Mindegyikük hozta magával a hiányzó know-how-t, a vállalati kultúrát, példát mutattak a menedzsmentben, a termelési technológiákban, a marketingben, a piacorientált termelésben.

A kezdeti idők után a multik befektetései is megváltoztak. Az árak és a bérek mellett alapvető értékelési szempontként felkerült a listára a politikai és a gazdasági stabilitás. A négyévenkénti, kiszámítható választások, a gazdasági rendezőelvek és szerződések folyamatos tiszteletben tartása és betartása éppolyan fontos tényező lett, mint az aránylag kooperatív szakszervezetek és az üzemi tanácsok lassan kialakuló „Eurokonform” rendszere.

De megváltoztak a multik prioritásai más szempontokból is: felfedezték a zöldmezős beruházásokban, a vámszabadterületekben és az ipari parkokban rejlő lehetőségeket. A nagy állami vállalatok privatizációjának lezajlásával a zöldmezős beruházások egyre inkább átveszik a tőke vonzásának lehetőségét. És ez a 90-es évek második felének újabb sikertörténete. A GM, az IBM, a Ford, az Audi, és még sokan mások bizonyítják, hogy szinte korlátlanok voltak a lehetőségek az okos beruházásokhoz.

Egy másik változást is észlelünk azonban, főként az elmúlt két-három évben, a tőke terjeszkedését az ország nyugati részéből kelet felé. Ennek a diszlokációnak valószínűleg több oka van, a két legfontosabb közül az egyik tervezetlen, a másik tervezett. Az első az új vállalatok munkaerőigényének kielégítetlensége. A Dunántúl legtöbb részén ugyanis az évszázad utolsó éveire elfogyott a szakképzett munkaerő.

A kelet-magyarországi tervezett nyitás pedig 1997-ben kezdődött meg azzal, hogy jelentős munkaerő-foglalkoztatási támogatásokat nyújtottak azoknak a vállalatoknak, amelyek vállalták új munkahelyek létesítését, új gyárak letelepítését a keleti „kiemelt területek”-re. Bár a kormány 1998-ban jelentősen csökkentette a kiemelt területekre megpályázható központi támogatások mértékét, a meglévő preferenciarendszer és a vidéken

elnyerhető támogatások egy ideig még mindig pozitívan hathatnak a külföldi tőke kelet-magyarországi letelepedésére.

Versenyhelyzet az évezred kezdetén

Az évezred kezdetére azonban hatalmas verseny alakult ki a térségben, és ezért feltehető az a kérdés, hogy 2000-tól milyen feltételek vonzhatják és köthetik ide a multikat? Az már kezdettől fogva bizonyosnak látszik, hogy Közép- és Kelet-Európa fejlődését két folyamat fogja meghatározni. Az egyik az Európai Unió által támogatott kötelezettségek végrehajtása, a másik pedig a kielezett verseny a megszerezhető külföldi tőkéért.

Az Európai Unióhoz való csatlakozás – akárcsak a szabadkereskedelmi szerződések egyre bővülő folyamata – nyilvánvalóan szűkíti azoknak az államoknak a mozgásterét, melyek belátható időn belül az Unióhoz kívánnak csatlakozni. Az adókedvezmények és áfák mértékétől a vám szabadterületeken és iparüzési zónákban végzett tevékenységekért elszámolható kedvezmények mértékén keresztül a környezetvédelmi és hulladék-gazdálkodási előírásokig az EU szabályai automatikusan gyengítik a befektetések vonzásának versenyképes lehetőségét.

Az EU fejlett országai könyörtelenül fogják presszionálni a csatlakozó országokat, hogy befektetés-vonzási előnyeik ne vonhassanak el túl sok tőkét az EU országaitól.

Ezen időintervallum alatt azonban, versenytársaink még kegyetlenebb tempót fognak diktálni. Románia vagy Bulgária – s mindazon országok, akiknek sorsa a lassabb uniós csatlakozás lesz – minden lehetőséget meg fognak ragadni, hogy vám szabadterületekkel kompenzálják a korábbi magyarországi befektetőket, hogy adómentességgel csalogassák az ittlévő, adómentességet élvező multikat, s hogy minden lehető eszközzel csábítsák a külföldi tőkét innen oda. Jelenleg – például – Lengyelország tíz évre száz %-os, hét évre pedig ötven-hetven %-os adókedvezménnyel csábítja a külföldi befektetőket, ami mindenki számára nyilvánvalóan nagyon magasra emeli a megfélemlés léccét.

Mindezek alapján felmerül a kérdés: Miként tudjuk megőrizni előnyünket, s miképpen tehetjük vonzóvá Magyarországot a külföldi, főképpen addicionális befektetések számára?

A XXI. század kihívása: új gazdaságpolitika felé

Talán furcsának tűnhet, hogy több évtizednyi munkásság után, melynek keretében eleget ostromoztam a „tervgazdaságot,” éppen egy újfajta „tervekre épülő”, modern gazdasági fejlesztési stratégiát tartanék kívánságosnak. Választási elveknél és egy-egy stratégiai elképzelésnél jóval több, konkrétabb és hosszú távú tervre célok itt, amely meg tudja határozni, hogy miként juthatunk előre az ország gazdasági jövőjének hosszú távú stabilizálása és előnyeink további sikeres kihasználása érdekében. Egy ilyen tervnek szerintem ki kellene terjednie a várható makrogazdasági környezetre, a jelenlegi előnyök felmérésére, a jövőbeni előnyök és ösztönzők részletes kidolgozására.

A makrogazdasági környezet alapvető meghatározója Magyarország gazdasági tevékenységeinek összehangolása kell, hogy legyen. Nyilvánvaló ugyanis, hogy jelen pillanatban az ország ellentétes érdekek között lavíroz, és ezek az ellentétek feszítik szét a jövőbeni mozgástereket. Ezek közül – a teljességre törekvés nélkül – a következőket emelem ki.

Az Unióhoz való csatlakozás egyre inkább megkívánja az EU-normatívák átvételét. A jogrendszer és a gyakorlat kötelezvényrendszere ezek adoptálásban rendkívül komoly problémákat idéz elő, elsősorban a mezőgazdaság és a környezetvédelem területén. S bár más területeken az EU-csatlakozás normaadaptációja gyorsan mehet végbe, nem árt figyelembe venni az ország „másik” kötődését sem – mégpedig az Egyesült Államokhoz.

Természetesen itt jóval többről van szó, mint a NATO-ban betöltött szerepünkről. Itt a fő gond az, hogy az ország jelenlegi működőtökéjében az amerikai multik meghatározó szerepet játszanak, mind a gép és elektronikai, feldolgozó- és könnyűiparban, mind pedig a pénzügyi szférában és az ehhez egyre szorosabban kötődő széles körű szolgáltatások terén. Az ország éppen ezért kénytelen lavírozni az EU csatlakozás és az itt levő „amerikai” multinacionális vállalatok érdekeinek egyeztetése érdekében, és ez fokozottan komoly probléma az Unióhoz csatlakozásig. Akkorra ugyanis a WTO különböző szabadkereskedelmi megállapodásai, valamint az EU „megkülönböztető” elbírálásai, melyeket a csatlakozni kívánó országokra alkalmaznak, nagy bizonyossággal harmonizálódnak. Megszűnik a páneurópai zónákon kívülről az országba behozható „termékekre” kiszabott vám, s Amerikából és a Távol-Keletről Magyarországra

éppúgy jöhetnek be ezek a termékek, mint az Unió bármely országába. Döntson a piaci ár, a jelenlegi európai termékekre alkalmazott preferenciák nélkül. Addig azonban az országnak egyensúlyoznia kell a két fontos kereskedelmi zóna érdekeinek egyeztetéséért.

A nemzetközi gazdasági környezet kedvező alakulása természetesen a sine qua non-ja a gazdaság jövőbeni fejlődésének, de meghatározó a nemzetközi tőkepiac XXI-ik század elejei befektetési preferenciájának meg- és elismerése is. Véleményem szerint ezek a preferenciák a következő tényezőkből állnak:

- Politikai-gazdasági stabilitás
- Térség elhelyezkedés
- Önkormányzati együttműködés
- Kielégítő infrastruktúra, jövőkép
- A legmagasabb minőségi követelmények megteremtetősége
- Széles körű beszállítói program megvalósulásának lehetőségei.

A multinacionális tőke befektetései szempontjából a stabilitás elsőrendű követelmény. A tőke megrezdül az instabilitás legkisebb jelére, hiszen befektetései biztonságát látja kockáztatva. S mivel a menedzsment nemcsak a saját pénzéért, hanem a cégébe befektetők pénzéért is felelős, az instabilitás első szelei is aggodalmat keltenek benne.

A stabilitás politikai és gazdasági téma. Politikailag a rendszeres választási ciklusok, a demokrácia politikai játékszabályainak tényleges és percepcionális betartása, a nyugodt politikai háttér garantálja az ország preferált befektetési célpontjának további lehetőségét. Tisztában kell lennünk azzal, hogy minden multi vezetősége szinte naprakészen tudja, hogy egy adott országban, ahol jelentősek a befektetései mit jelent a politikai stabilitás. Számukra „csupán” a bel- és/vagy pártpolitika érdekköre érthetetlen, és ugyanolyan súllyal jelenik meg egy szélsőséges párt parlamenti felszólalása, mintha a kormányzó párt deklarált volna új politikai irányzatot, vonalat.

Ezért is olyan fontos a kelet-európai országok vezetői számára az állandó és kétirányú kommunikáció a multinacionális vállalatokkal. Ez a kapcsolat ad lehetőséget arra, hogy egy új politikai döntéssorozatban konzultálni lehessen ezeknek a vállalatoknak a vezetőivel, közös érdekeket kialakítva vagy különböző értékekről egymást tájékoztatva. A nemzetközi vállalatok számára a „meglepetések” mindig rosszul sülnhetnek el, egy negyedpontos tözsdei értékcsökkenés „katasztrófális” lehet a vállalat nemzetközi értékelésében.

A stabilitáshoz hozzátartozik a *gazdasági kiszámíthatóság*. Bármely mutató változtatása komoly prob-

lémákat okoz a gazdasági társaságok – beleértve a multikat is – számára. A befektetések ugyanis nagyon is egzaktsági alapján jönnek létre, melyeknek piaci megvalósíthatósága az országban *akkor* érvényes mutatóktól függ. Per absurdum, ha egy vállalat tudja, hogy egy országban nem kell fizetnie az energiahasználatért és az energiahasználat meghatározó a termelésében, akkor abba az országba fog befektetni. Ha az adott ország a befektetés megvalósítása után váratlanul magas energiahasználati adót vet ki, a vállalat által előállított termék eladhatatlan lesz a piacon. Ebbe az országba ezután nehezen lehet hasonló profilú külföldi befektetőt csábítani.

Természetesen mindez azt nem jelenti, hogy a jelenleg érvényben levő rendelkezéseknek örökre fenn kell maradniuk. Jogos az a kíváncsi, hogy az ország fejlődése új rendelkezéseket követeljen meg. Mindez megoldható jól alkalmazott kétirányú kommunikációval, az érdekek közös és világos egyeztetésével.

A hosszú távú kiszámíthatóság mellett roppantul fontos az átláthatóság. Ez vonatkozik a tendereztetés nyilvános, világos és deklarált gyakorlatára, az állam és gazdasági vagy felhasználására, az állam és a helyi kormányzatok tevékenységére. Abszolút elismerésre méltó, hogy ebből a szempontból Magyarország nem a „Transparency Index” alsó, hanem jó középső skálájában helyezkedik el. A tendereztetés tisztasága azért is olyan fontos, mert egyre nagyobb a külföldi vállalatok hazai beszerzése, s a hazai gyakorlatnak ugyanolyan mértékben kell átláthatónak lennie, mint a külföldi cégekének.

Abszolút értelemben is fontosak a multinacionális tőke magyarországi elhelyezkedésének térségi meghatározói. Ebben az ország preferenciáit érvényesíteni lehet – és kell. Az elmúlt mintegy fél évtizedben a különböző kormányok mind felismerték, hogy Magyarország ismét kezd kettészakadni. A Dunántúl egyre jobban fejlődik, egyre inkább kezd hasonlítani nyugat-európai szomszédainkra, s bár itt is komoly térségi különbségeket lehetett tapasztalni, a Dunántúl fejlődése töretlennek látszik. Mindazonáltal a Kelet-Nyugat „tengely”-ből egyre inkább kilógó térségek – Pécs, Kaposvár, Bakony-régió – lemaradása jelentősen hátráltatják a „Dunántúl” egyértelmű sikerét.

Ugyanakkor az ország keleti része – egyes kivételektől eltekintve – egyre jobban lemaradt. Ennek persze más okai is voltak, beleértve – többek között – a nagy vas- és acélkomplexumok széthullását és csődjét, Ózd és Diósgyőr tragédiáját, az építőipar térségi felszívó hatásának végét. Megjelent ez a magas munkaerő-feleslegben, az elszegényedésben és a reménytelenségben.

A kormány, az USA kormányzati politikája, valamint a nagyvállalatok is felismerték ezt a tényt. Míg az első gazdasági és politikai okokból dolgozott ki egy „Richtung: Ost-Ungarn” stratégiát, a multik egész más – sokkal racionálisabb – okokból kerestek keleti partnereket. Ez az ok pedig, egész egyszerűen: a magyar munkaerő.

A valóság ugyanis az, hogy Nyugat-Magyarországon lényegében elfogyott a munkaerő. Ahhoz, hogy a befektetők „munkaerő-intenzív” termelést tudjanak létesíteni, elégséges munkaerőre van szükség. A magyar munkaerő pedig – a nyugat-európai árszinthez képest alacsony bérrrel – jó munkamódszerrel és jó átképzés esetén, kitűnően dolgozik. A magyar munkaerő-felesleg ugyanakkor egyáltalán nem mobil, ragaszkodik környezetéhez, családjához, kiskertjéhez, s ezen nem is kíván lényegesen változtatni.

De immobilitása nemcsak kultúrájából adódik, hanem a munkaerő infrastrukturális problémáiból is. Mára már megszűntek a „fekete vonatok,” drágán szállít a MÁV, privatizálták a munkásszállásokat, széthullottak az üdülőrendszerek – mind, mind olyan struktúrák, melyek a munkaerő térségi mobilitását voltak hivatottak elősegíteni. Felmerül a kérdés: lehet-e ezen segíteni?

A válasz persze igen, hiszen ez a probléma tökéletesen ismert a nemzetközi irodalomban is. Egy adott kormány szándékául tűzheti ki a munkaerő allokációját, térségi változtatását. Elkészíthet olyan programokat, melyek egy adott vállalatot támogatnak – adókedvezménnyel, hiteltámogatással és még sok minden mással – abban az esetben, ha a vállalat a kelet-magyarországi „felesleges” munkaerőt foglalkoztatja. Ez azonban nem történt meg, és nem is valószínű, hogy a közeljövőben ilyen program szülessen.

Ezért kezdtek a vállalatok Kelet felé indulni. Nyíregyháza és Ózd szép példái ennek az irányváltásnak, ahogy az Rétság és a Pest megyei új konglomerátumok létrejötte is. Legnagyobb akadályja ennek a terjeszkedésnek azonban a hiányos infrastruktúra, s legfőképpen a nem kielégítő úthálózat. Nem tudom eléggé hangsúlyozni az infrastruktúra hiányának problémáját, s legfőképpen az M3-as rettentő hiányát Miskolcon, Debrecenen keresztül Záhonyig. Aki nem járja végig kamionnal az utat Ózdig, vagy fogcsikorgatva az „utolsó” 50 kilométert Miskolcig vagy Debrecenig, nem tudhatja, hogy mit jelent, amikor a külföldi befektetők lehunyt vagy kerekre nyílt szemmel nézik az életveszélyes szlalomozást és elborzadva kérik, hogy forduljunk vissza. Ez a térség több befektetőt veszített el már a rossz úthálózat miatt.

A minőség problémája legalább ilyen fontos a befektetők szempontjából. Az elmúlt ötven év magyarországi gyakorlata a mennyiséget preferálta, míg a XXI.-ik század követelménye éppen a minőség. Félreértés ne essék, a magyar munkaerő jó átképzéssel, komoly minőségfejlesztési programokkal megfelel a minőségi elvárásoknak. A tökevonás szempontjából éppen ezért a lehető legfontosabb, hogy minden munkaerő-felesleggel rendelkező térségben ilyen programok működjenek – szakképzésre specializálódó iskolákkal.

A minőséghez szorosan kapcsolódik a kis- és középvállalatok központi támogatása is a minőséghez. Ahhoz ugyanis, hogy a külföldi cégek magyarországi vállalatoktól rendeljenek a legfontosabb az, hogy a magyar vállalatok kielégítő minőségben tudjanak termelni. A hazai beszállítói programban feltétlenül szerepelni kellene olyan ösztönzőknek, amelyek a minőségi termékek szállítást biztosítanak. Oly rendelkezések, mint például az ISO-9000-es 14000-es tanúsítványok megszerzése, hiteltámogatás a minőségi szállításhoz szükséges gépek beszerzésére, kamatmentesség nagy mértékű hitel felvételére, jelentős beszállítás megszerzésére és még sok más ösztönző, nemcsak munkahelyeket biztosítana, hanem integrálná a magyar termelési bázist a nemzetközi vérkeringésbe, és közvetlenül is elősegítené az életszínvonal emelkedését.

Mindezen feltételek megteremtésében az önkormányzatok szerepe hihetetlenül nagy. A külföldi befektető ugyanis elsősorban a környezetet nézi, nemcsak fizikai értelemben, hanem a helyi fogadókészség szempontjából is. A helyi önkormányzatoknak elsőrendű szerepük, hogy a „csábítási” infrastruktúrát, szakszóval kifejezve, a „városmarketinget” megteremtsek.

Ez az infrastruktúra sok mindenből áll. Legelőször is a helyi önkormányzat döntéséből, mely felhatalmazza a kijelölt személyt – polgármestert, jegyzőt, vagy akárki mást –, hogy mindenben segítse elő a beruházó tevékenységét. Az illetékes egyszemélyben felvállalja a „dajkálást,” vagyis a befektető tájékoztatását – igenis külföldiül, egyedül vagy tolmácon keresztül – a háttéranyag s a marketinganyag elkészíttetését, az engedélyek megszerzésének labirintusaiban mászkálás nehézségeinek elhárítását, a helyi adókedvezmények kibrusztolását, valamint a telepítéssel járó gondok elhárítását. Ugyanakkor azt is elmondja, hogy milyen központi vagy helyi forrásokból lehet a befektetőnek addicionális támogatást szerezni, s hogy ebben a folyamatban ő maga mit tud vállalni. Nem elég csupán „lobbizni” egy terület érdekében, hanem mindent meg kell *tenni* ahhoz, hogy a külföldi oda „csábuljon.”

Mindez persze nemcsak feltételezi, de meg is követeli, hogy a választott önkormányzat legalább ebben a témában abszolút csapatként működjön. Abban persze senki sem reménykedhet, hogy a pártpolitika rákfenéje a helyi önkormányzatokat elkerüli, de az önkormányzat helyi érdekeit mindenképpen parciális politikai érdekei fölé kell emelni. Ugyanakkor viszont a letelepedő vállalattal partnerként kell viselkednie... a befektetés támogatása az önkormányzat részéről nem csupán anyagilag fontos, hanem szimbolikusan is: szemléletesen bemutatja, hogy a befektető mellé ő mint helyi partner mit tesz le az asztalra a közös cél érdekében.

Hogyan tovább Magyarország?

Az előzőekben megkíséreltem felvázolni azt az utat, melyet az ország eddig megtett, s a jövőt, hogy melyek azok a területek, amelyeknek a segítségével az ország meglevő előnyeit konzerválni tudjuk, valamint, hogy miképpen fejlődhet egy részletes gazdasági stratégia alapján tovább az ország. Utoljára hagytuk azonban annak a kérdését, hogy miképpen tudja az ország elképzelni helyét az új Európában.

A transznacionális vállalatok nézőpontjából az ország három különböző stratégiát követhet, s mindhárom biztosít egy bizonyos sikerlehetőséget. Mindhárom természetesen feltételezi, hogy Magyarország továbbra is az EU-hoz kíván csatlakozni, s hogy ez a folyamat a jövőben is töretlen lesz.

⇒ *Az első stratégia* azt tűzi ki céljául, hogy kvázi-zárt gazdasággal, nyitottságát korlátozva, országcentrikusan kívánja megvalósítani céljait. Másképpen szólva: saját természeti és intellektuális tehetségére és erőforrásaira támaszkodva éli meg a jövőt. Van erre példa Európában: a „korai” Portugália vagy Görögország kitűnő példái annak a sikeres programnak, amely ebbe az irányba vezet. Igaz, hogy természeti adottságaik rendkívül segítenek ennek a célnak az elérésben, de egyik ország sem támaszkodik igazi regionális vagy globális célokra sikereinek elérése érdekében. Bár kételkedem, hogy természetbeli kis gyönyöreink – a Balatontól a lankás hegyvidékekig – képesek hasonló vonzáserőre, mint Portugália borvidékei és tengerpartja vagy Görögország szigetei, ez egy járható út lehet.

⇒ *A második stratégia* – amiről ma oly sokat hallunk –, hogy Magyarországnak regionális központnak kell lenni. Magam is régóta segítek annak a koncepciónak a megvalósításában, melynek célja, hogy Budapest és Magyarország Kelet-Európa regionális központja legyen. Ez azonban csak rövid távon ígér sikereket. Deklarálása

irritálja szomszédainkat, de ennél sokkal komolyabb az a probléma, hogy bezárja az országot egy elmaradottabb – a jövőben Európához és az EU-hoz csak nagy késedelemmel csatlakozó – régióhoz, még ha mi lennénk a régió legfejlettebb bázisa is. Ennek a stratégiának továbbá nincs igazán kidolgozva a tartalma sem, s nincsenek elfogadható válaszok még arra a kérdésre sem, hogy képes lehet-e egyáltalán az ország egy ilyen regionális központ szerepére, s ha igen, akkor milyen is legyen az a központ.

De jelezni kell itt azt is, hogy bár egy szegény régió gazdag központjaként értékeljük Budapest szerepét – a főváros meghatározó központi szerepét nem kérdőjelezve meg – ezt a szerepet csak akkor játszhatjuk el, ha az egész országot tekintjük regionális központnak. Éppen ezért ebben az esetben mindent meg kell tenni, hogy – akár csak Bécs és Milánó esetében – a tudásigényű termelést, a K+F-et, az oktatást az ország teljes infrastruktúrájának kiterjesztéséhez csatlakoztassuk.

⇒ *A harmadik stratégia* megcélozza, hogy Magyarország valamilyen európai központ legyen. Természetesen sokat jelentene, ha valamilyen európai vagy világszervezet központja lehetnénk, akár mint a FAO központja Rómában, vagy az OECD központja Párizsban. Nem valószínű azonban, hogy bármely nagy nemzetközi szervezet Magyarországot s Budapestet fogja megcélozni jövőbeni központjául, s ezért más irányban kellene keresni a megoldást.

Ez a más irány csakis a gazdaság lehet. Nézetem szerint mindent meg kellene tennie az országnak, hogy valamilyen üzletágnak vagy termelési szférának, vállalatnak vagy termelésnek itt legyen az európai központja. Mindnyájan tudjuk, hogy a vasipar mit jelentett Manchesternek, a BMW Münchennek, s ezen keresztül országainak.

Vitatható persze, hogy hol van erre a legnagyobb esélyünk: a feldolgozóiparban, az elektronikában, a software-iparban, vagy az autóiparban? A válasz azonban kimutatható és befolyásolható. Vitatható az is, hogy milyen vállalatok jöhetnek számításba, hisz az Audi, az IBM, az Alcoa, a GE és más vállalatok mind jó lehetőséget kínálnak célként.

Nem lebecsülendő persze, hogy mindez nem megy ingyen, hiszen ezekért a „központokért” kemény harc folyik; egyes kormányzatok hatalmas évi összegekkel támogatják egyes ágazatok vagy vállalatok helyben maradását. Most még esetleg van lehetőségünk arra, hogy relatív előnyeinkkel – stabilitás, kiszámíthatóság, jó munkaerő, megfelelő bér- és adószínvonal stb. – bele tudjunk szólni a lapleosztásba, mely a jövő Európájának kialakulásáért folyik.