



Heller Farkas Könyvek 2.

FELZÁRKÓZÁS VAGY LEMARADÁS?

*A magyar gazdaság negyedszázaddal
a rendszerváltás után*

Szerkesztette:
Katona Klára – Kőrösi István

PÁZMÁNY PRESS

Felzárkózás vagy lemaradás?
A magyar gazdaság negyedszázaddal a rendszerváltás után

A PÁZMÁNY PÉTER KATOLIKUS EGYETEM
JOG- ÉS ÁLLAMTUDOMÁNYI KARÁNAK
KÖNYVEI

HELLER FARKAS KÖNYVEK 2.

Sorozatszerkesztő: *Katona Klára*

FELZÁRKÓZÁS VAGY LEMARADÁS?

*A magyar gazdaság negyedszázaddal
a rendszerváltás után*

Szerkesztette:
KATONA KLÁRA – KÖRÖSI ISTVÁN

PÁZMÁNY PRESS
Budapest
2015

Szakmai lektorok:

*Báger Gusztáv, Bélyácz Iván, Botos Katalin, Katits Etelka,
Kengyel Ákos, Kőrösi István, Rieger László, Schlett András,
Szalai Ákos*

©Szerzők, 2015

© PPKE JÁK, 2015

ISSN 2064-681X

ISBN 978-963-308-264-5

Kiadja:

a Pázmány Péter Katolikus Egyetem
Jog- és Államtudományi Kara,
Budapest, Szentkirályi u. 28–30. • www.jak.ppke.hu

Felelős kiadó: Dr. Varga Zs. András dékán

Kézirat előkészítés: Járdány Zsoltné Erika

Korrektúra: Réti Anna

Nyomdai előkészítés: Szakaliné Szeder Andrea

Nyomás: PPKE Egyetemi Nyomda

TARTALOM

Előszó – Felzárkózás vagy lemaradás?	7
--	---

BOTOS KATALIN

Bevezetés– Milyen gazdaságot akartunk 1990-ben?	13
---	----

I. FEJEZET

A NAGY RENDSZEREK SZEREPE MAGYARORSZÁG GAZDASÁGI ÁTALAKULÁSÁBAN

LENTNER CSABA

A helyi önkormányzati rendszer működésének egyes stratégiai kérdései – múlt és jövő.....	31
---	----

BOTOS JÓZSEF

Paradigmaváltások a nyugdírendszerben	49
---	----

SZIGETVÁRI TAMÁS

A magyar infrastruktúra helyzete a rendszerváltáskor és napjainkban, különös tekintettel a közlekedési szektorra	67
---	----

II. FEJEZET

MAGYARORSZÁG VERSENYKÉPESSÉGE VÁLLALATI SZEMSZÖGBŐL

KATITS ETELKA – SZALKA ÉVA

A magyar nemzetgazdasági ágak pénzügyi összehasonlító elemzése, avagy a növekedésre kiél(h)ezve.....	87
---	----

KLÁRA KATONA How Components of FDI Impacted the Growth of Hungarian Companies during the Last Two Decades	123
---	-----

ANDRÁS SCHLETT – JUDIT BEKE Foreign Direct Investment (FDI) in Food Industry and Retail Food Chains during the past 25 Years.....	141
---	-----

III. FEJEZET

MAGYARORSZÁG NEMZETKÖZI POZÍCIÓJA A KELET-KÖZÉP-EURÓPAI ORSZÁGOK VISZONYLATÁBAN

KÖRÖSI ISTVÁN Kelet-Közép-Európa felzárkózásának lehetősége és kilátásai az Európai Unióban	159
---	-----

KRISZTINA VIDA Analysing Catching-up Trends of the Visegrad Countries: Heading Towards more Convergence?	177
--	-----

GÁBOR TÚRY International Competitiveness and Technological Level of External Trade of Central European Countries: Global Embeddedness of Transition Countries after 25 Years of the Regime Change	195
--	-----

SUMMARIES	221
-----------------	-----

ELŐSZÓ

FELZÁRKÓZÁS VAGY LEMARADÁS?

A magyar gazdaság negyedszázaddal a rendszerváltás után¹

A rendszerváltás 25. évfordulója jó alkalom arra, hogy bemutassuk Magyarország pozícióinak alakulását a versenyképességet meghatározó makro- és mikroökonomiai megközelítésben, és rámutassunk arra, hogy mely területeken valósult meg felzárkózás és hol maradt fenn, vagy nőtt Magyarország lemaradása Európában a rendszerváltás óta; 1990–2015 között.

A tanulmánykötet három fő fejezetben tárgyalja a magyar gazdaságot meghatározó változásokat az elmúlt negyedszázadban. Az első témakör a gazdasági átalakulás intézményi hátterét mutatja be, a második a vállalati teljesítmény szemszögéből elemzi az ország gazdasági helyzetének alakulását, a harmadik fejezet pedig kelet-közép-európai kontextusban hasonlítja össze Magyarország és a térség országainak versenyképességi mutatóit és fejlődési trendjeit.

Botos Katalin bevezető tanulmánya a rendszerváltás gazdaságpolitikai dilemmáit tárgyalja, méghozzá Rabár Ferenc, egykori gazdasági miniszter javaslatainak fényében. A tanulmány több olyan alapvető problémát is felvet, amelyek kezelése már a rendszerváltáskor égető fontosságú volt, de – a többi tanulmány tanúsága szerint – az egész elmúlt időszakot végigkísérte, mint megoldandó feladat. Ezek között is kiemelt jelentőségű az eladósodás kérdésköre, az az ‘örökzöld’ téma, mely akár szervezőelvként is szolgálhatott volna a kötet megszerkesztéséhez, olyannyira visszatérő gondolata különösen az első két blokknak.

Botos Katalin tanulmányában maga is rámutat, hogy az elmúlt negyedszázadban az állami vagyont privatizáltuk, s jelentős részben külföldieknek adtuk el, a külföldi adósságtehertől mégsem tudtunk megszabadulni, ami

¹ A kötetben megjelenő cikkek, tanulmányok a Heller Farkas Kutatócsoport által 2015. november 12-én rendezett konferencia előadásaihoz kapcsolódnak.

azért különösen problematikus, mert az adóssággal szembeni korábbi vagyoni fedezet már nincsen meg.

Az intézmények közül az önkormányzatok helyzetének bemutatása az első. Lentner Csaba írása az önkormányzatok egyik jelentős problémájának és az önkormányzati reform egyik magyarázatának éppen az eladósodást jelöli meg. Az eladósodást két okra vezeti vissza: egyrészt a '90-es évektől kialakuló feladatdecentralizációra, melyet nem követett a központi források decentralizációja, másrészt az EU-tagsággal megnyíló fejlesztési források saját önrészéhez szükséges hitelfelvételre, illetve kötvénykibocsátásra. Az így keletkező működési és felhalmozási hiány megszüntetésére a központi kormányzat adósság- és feladatátvállalás révén tett kísérletet 2011–2013 között. Lentner kiemeli az eladósodási folyamat megállításának, a helyi közpénzügyek konszolidálásának jelentőségét.

Az államháztartás másik fontos alrendszeréről, a társadalombiztosításról, annak reformjáról és többszörös átalakításáról Botos József tanulmánya ad átfogó képet. A '90-es évek második felében bevezetett kétpilléres nyugdíjrendszer legfőbb problémájának ő is az adósságenerálást tekinti. A II. pillér elve szerint a nyugdíj két csatornából származik: az egyik, a felosztó-kirovó rendszer nyugdíja, a másik a magánnyugdíj-pénztári járadék. A tőkefedezeti magánnyugdíjpénztári tagdíjakat azonban a felosztó-kirovó rendszerből vonták el. Az így keletkező hiányt pedig a költségvetésből kellett fedezni, ami hamarosan jelentős tétellé nötte ki magát az államháztartás teljes adósságállományában. A 2010-ben hatalomra került kormány nem tudta elérni, hogy a II. pillér miatti hiányokat ne számítsa bele Brüsszel a hiánymutatóba, végül megszüntette a második pillért.

Szigetvári Tamás írása az ország versenyképességét alapvetően befolyásoló rendszerről, az infrastruktúra helyzetéről és fejlesztési kilátásairól értekezik. Nemzetközi összehasonlításban Magyarország jó eredményt mutatott fel a humán jellegű infrastruktúrában (egészségügy, oktatás), a tőkeigényesebb, és a technikai változásokra érzékenyebb közlekedésben és távközlésben ugyanakkor elmaradt a fejlett nyugat-európai gazdaságoktól. A tőkeigényes infrastruktúra fejlesztéséhez nélkülözhetetlenek bizonyultak az Európai Unió által nyújtott források. 2004-ig ezek hiányában hazánk csak az államadósság jelentős növekedésével tudta a szükséges beruházásokat megvalósítani, ami viszont negatívan hatott vissza az ország versenyképességére.

A tanulmánykötet második fejezete mikroökonómiai megközelítésből, vállalati szemszögből elemzi Magyarország versenyképességének alakulását a rendszerváltás óta eltelt évtizedekben. Az adósságból (hitelfelvétellel) finanszírozott működés és beruházás kérdése azonban itt is központi kérdésként jelenik meg.

Katits Etelka és Szalka Éva tanulmány az 5000 legnagyobb árbevételű cég közel teljes körű elemzését adja, amely kiterjed a jövedelmezőségi, forgalmi, finanszírozási és növekedési perspektívákra egyaránt. Részletes képet kapunk továbbá az ágazati és a tulajdonosi háttérből fakadó különbségekről is. Az eredmények alapján a tanulmány több vállalati periódust is megkülönböztet, a '90-es évek hektikus árbevételétől, a 2000-től kezdődő 'aranykori' növekedésen át a 2008-as gazdasági válság blokkoló hatásáig. Az időszakai versenyképességi hullámzások mellett a szerzők rávilágítanak a magyar vállalati szektor egyik alapvető növekedési problémájára, a nem megfelelő tőkeszerkezetre: mind a hazai, mind a külföldi tulajdonlású legnagyobb cégeket felölelő nemzetgazdasági ágakban, különös tekintettel a szolgáltatásban, a kereskedelemben és az építőiparban 60–80%-os az idegen források aránya, belső forrásból nem tudták a vállalatok fenntartható módon növekedésüket finanszírozni.

Ezen a ponton, a tőkeszerkezet és a növekedés finanszírozásának magyar vállalati elemzésével kapcsolódik Katits–Szalka írásához a következő tanulmánya. Katona Klára a külföldi működőtőke elemeinek (és egészének) hatását elemzi a magyar vállalatok beruházási stratégiájára az elmúlt két évtizedben. (A kutatás itt is az 5000 legnagyobb árbevételű cégre vonatkozik.) A külföldi tőke beáramlásának befogadó gazdaságra gyakorolt pozitív és negatív hatásainak bemutatásán túl, a tanulmány arra keresi a választ, hogy melyek voltak a magyar (hazai és külföldi tulajdonú) vállalati beruházások tényleges forrásai az 1994 és 2012 közötti időszakban. A tanulmány megállapítja, hogy a beruházások finanszírozásában az adósság aránya mind a hazai, mind a külföldi tulajdonú vállalatok esetében meghatározó volt, de a külföldi cégeknél magasabb értéket ért el, és ez nem az anyavállalati kölcsönnek, hanem elsősorban a banki hosszú lejáratú hiteleknek volt köszönhető.

A vállalati körképet és a külföldi tőke versenyképességet befolyásoló hatását egy ágazatspecifikus elemzés teszi teljessé. Schlett András és Beke Judit az élelmiszeripar és élelmiszerkereskedelem területén vizsgálja a külföldi működőtőke-beáramlás következményeit. A tanulmány azon túl, hogy hangsúlyozza az ágazat stratégiai fontosságát – mely nem szűkíthető le a GDP-hez való százalékos hozzájárulására –, rámutat a külföldi tőke magas arányára az élelmiszerkereskedelemben, mely 2011-re már elérte a 60%-ot. A szerzők ráirányítják a figyelmet az információs aszimmetriából, a koncentrációból és vertikális integrációból származó piaci pozíciókülönbségekre, mely az élelmiszerkereskedelem és a termelők között kimutatható az előbbieik javára. Ennek kezelése, például értékesítési szövetkezetek, illetve szabályozás révén, a hazai termelők érdekében kulcsfontosságú.

A kötet harmadik részének tanulmányai Magyarország nemzetközi gazdasági pozícióját elemzik a kelet-közép-európai országokkal való összehasonlításban, bemutatva e térség versenyképességének alakulását a felzárkózás és lemaradás különböző meghatározó területein. Kőrösi István tanulmánya Kelet-Közép-Európa felzárkózásának elméleti és gazdaságpolitikai összefüggéseit tárgyalja. Feltárja a heterogenitás és dezintegráció korábbi történelmi meghatározó tényezőit, majd a kelet-közép-európai országok és az EU kapcsolatrendszerének alakulását, valamint az EU-csatlakozás fő hatásait. A tanulmány bemutatja az Európai Unió és Kelet-Közép-Európa egymásra utaltságának érdekeltégi viszonyait, a Duna-menti regionális együttműködés mozgatóerőit és a fenntartható fejlődés feltételrendszerét megteremtő ésszerű gazdaságpolitikai policy-mix alkalmazásának szükségességét. Komplex innovációs politikára van szükség, amely új alapokra helyezi a gazdasági és technológiai megújulást. Csak a hosszú távú, fenntartható növekedést generáló és egyúttal stabilitást teremtő gazdaságpolitika vezethet sikerre.

Vida Krisztina tanulmánya az előzőhöz szorosan kapcsolódva a viseigrádi országok EU-csatlakozásának tükrében a térség fő fejlődési tendenciáinak alakulását napjainkig terjedő évtizedes adatsorokkal mutatja be. A fő gazdasági mutatók egész sorát elemzi, részletes képet nyújt a növekedés, a költségvetési, külkereskedelmi és fizetésimérleg-hiányok és a munkaerő-piaci helyzet alakulásáról, kimutatva hatásaikat a felzárkózás-lemaradás folyamatára. A tanulmányból kiderül, hogy a térségben a korábbi divergenciát a legutóbbi időszakban a konvergencia váltotta fel, amely párosulva a pénzügyi stabilizációval és a gazdasági növekedés tartósításával, megalapozhatja Magyarország és a kelet-közép-európai országok felzárkózását. Ez azonban várhatóan szerény ütemű, hosszú időtávú folyamat lesz.

Túry Gábor Magyarország és a kelet-közép-európai országok külkereskedelmének fontos területét, a technológia-export színvonalának alakulását és annak a versenyképességre gyakorolt hatását elemzi nemzetközi összehasonlításban. A tanulmány bel- és külgazdasági oldalról tárja fel a high-tech-termelés és -export versenyképességének meghatározó tényezőit. A vállalati döntések nagymértékben meghatározzák a high-tech-beruházások területeit, struktúráját és ezáltal a világgazdasági bekapcsolódás sikerességét. Ennek kulcstényezője az értékkepző termelési láncba tagozódás eredményessége, minél nagyobb hozzáadott érték előállítás.

Magyarország jelentős lépéseket tett/tesz a felzárkózás érdekében. A fenntartható növekedés azonban további erőfeszítéseket követel meg, amelyek keretében az eladósodás helyett a saját forrásokból megvalósított finanszírozás

kerül előtérbe mind makro-, mind mikroszinten. A beruházások célkeresztjében pedig a technológiai innováció és a szakképzett munkaerő kell hogy álljon, amelyek nélkül magas hozzáadott értékű termelés és növekvő GDP sem képzelhető el.

2015. november 12.

Dr. Katona Klára – Dr. Kőrösi István

BEVEZETÉS

MILYEN GAZDASÁGOT AKARTUNK 1990-BEN?

Rabár Ferenc igazsága

Botos Katalin*

A kérdésre a válasz: a rendszerváltozás idején szociális piacgazdaságot szeretünk volna építeni, mint amelyet Ludwig Erhard Németországban megvalósított. Ezt tükrözte az MDF programja és a kormányprogram is. Kidolgozója Rabár Ferenc gazdasági csúcsminiszter volt.

Rabárt liberális gazdaságpolitikusnak tartották. Saját magára is így hivatkozott. 1990-ben a hároméves program készítésekor – nem kis részben az IMF erőteljes késztetésére – erőteljes kezdeti költségvetési megszorításokkal járó, de középtávon radikális, komplex programba illeszkedő liberalizálás mellett döntött. (Radikalizmusa mérséklődött az év folyamán). Mindenesetre az árak felszabadítását, a támogatások megszüntetését jelentette. Rabár tudta ugyanakkor, hogy a szociális hálót fenn kell tartani, ki kell építeni. Ahogy ez az NSZK-ban is történt.

1. Komplex reform csomag kell!

Számos más fontos dologgal is tisztában volt. Úgy, ahogy rövid hivatali ideje előtt, alatt, és azóta se, senki.

* Professor Emerita, PPKE-JÁK, Szegedi Tudományegyetem, az Antall-kormány tárca nélküli minisztere, a Bankfelügyelet volt elnöke.

Így mindenekelőtt azzal, hogy a hazai *bér- és árviszonyok a nyugati piacgazdaságokhoz képest torzak*. Azért, mert számos elemet, *a lakhatás, egészségügy, oktatás költségeit a bérek nem tartalmazták*.¹ [RABÁR (2002) 103–104.]

A bérek ilyen csonkítása nem esetleges, hanem rendszerfüggő dolog volt. *A szocializmus lényegéhez tartozott*, hogy csak a minimális személyi szükségleteidet vásárolhattad meg a béredből. Lakást vagy kaptál az államtól, alacsony bérleti díj mellett, vagy a későbbiekben – erősen támogatott hitellel – vettél magadnak. Esetleg sok ingyen kalács munkával magad építettél házat. A lakhatási költségek (amelyek megfizetése mellett megtérülő befektetés lenne bérlakásokat építeni) nem voltak benne a szocialista bérekben. A lakbér nevetségesen alacsony összeg volt. Érthető, hogy az önkormányzatok a 90-es években fillérekért igyekeztek megszabadulni a lakásvagyontól, hiszen fenntartási, felújítási költségeit nem bírták. (Ezt az önkormányzatokban többségbe került ellenzéki pártok az adott politikai viszonyok mellett a népszerűségük növelésére használták fel.) Az oktatás, egészségügy gyakorlatilag ingyenes volt a szocializmusban. (Létezett ugyan akkor is a paraszolvencia, de az ellátás biztosított és színvonalas volt. A felsőoktatás is ingyenes volt, igaz, csak kevesen juthattak be az egyetemekre. Viszont utána munkahelyük is volt.)

A nyugdíjjárulék s az egészségbiztosítási járulék bevezetése, ami a bérjellelű költségeket növeli, kései történet a szocialista gazdálkodásban. Eredetileg mindezeket a költségvetés finanszírozta volna. Közvetlenül a rendszerváltozás előtti években emelték meg a járulékokat, hogy megteremtsék a rövidesen nagyobb számban nyugdíjba vonuló polgárok járadékának fedezetét. Néhány évig *ez még többletet is eredményezett* a társadalombiztosításban. A járuléktöbblet-vagyonhoz, követelésekhez juttatta a TB-t, ami a vagyonkezelés szükségességét váltotta ki. Erre a rendszerváltozás idején igen csekélylyé volt az apparátus felkészülve. Kezdetben még nem volt nagy gond, mert gyakorlatilag törvényi rendelkezésre csak állampapírba engedték a befektetést. Ún. Lakásalap-kötvényekbe, Lakásalap-fedezeti kötvényekbe kellett befektetniük szabad eszközeiket. A költségvetés ugyanis nem bírta már az OTP lakáshitelek kamattámogatásának egyre növekvő költségeit, ami a kétszintű bankrendszer bevezetése után kényszerűen átutalásra kellett, hogy kerüljön az OTP-be.

¹ „A magyar munkabér abszurd módon alacsony. Ez nemcsak azért van így, amit általában emlegetni szoktak, hogy tudniillik a magyar munka termelékenysége és a külföldi termelékenysége közti különbség teszi ezt a hiányt, hanem azért is, mert a magyar munkabérbe a legelémibb szükségletek sincsenek belekalkulálva.” (Parlamenti előterjesztés a költségvetés módosításáról, 1990. július 10. (In.)

Gondoljuk csak meg, mekkora összeg volt ez, hiszen a hiteleket 3%-ra adták, s az infláció azonban hamarosan 35%-ra pörgött fel...

A TB-többlet elvileg arra szolgált volna, hogy majd a későbbiekben megnövekvő nyugdíjas létszám járadékát fedezze. Akkor még nem is láthatták előre, hogy a rendszerváltás után milyen tömegeket kell a nyugdíjrendszernek, mint előnyugdíjast, rokkantnyugdíjast megfinanszíroznia!

1988-ban alakult ki az egészségfinanszírozás új, biztosítási rendszere is. Addig azt teljes egészében a költségvetés állta. (Mint ahogy a fejlesztéseket később is.)² A járulék-emelés természetesen növelte a vállalatok számára a bérköltségeket. Nem teremtette meg azonban annak lehetőségét, hogy majd később egy piaci alapú egészségügy vagy oktatásügy finanszírozására a bérükből maguk a munkavállalók képesek legyenek! *A magyar bérköltségek még járulékokkal együtt számítva is, csak töredékét érik el a nyugati bérköltségeknek!* Kelet-Európában nem alakulhatott ki (nálunk nem lett a rendszerváltás után sem) olyan szakszervezeti mozgalom, amely egy reálisabb szintre emelte volna a béreket. Örültek a munkavállalók, hogy egyáltalán megmaradt a munkahelyük a nagy összeomlásban.

Rabár Ferenc tisztában volt azzal, hogy az ilyen bérszint és szerkezet mellett bevonható és bevonandó külföldi tőke konzerválni fogja perifériás helyzetünket. Már 1990 júniusában rámutatott: *ha nem alakulnak ki reálisabb bér- és árviszonyok, akkor a beáramló külföldi működő tőke – amelyre viszont az országnak feltétlenül szüksége van –, torz információk alapján, torz szerkezetbe jön be.* Így írt – pontosabban, beszélt – annak idején erről:

„[...] az a probléma, hogy a külföldi tőkét is abba a szerkezetbe vonzzuk, ami közismerten rossz és torz. Ha tehát az ár- és bérviszonyokat nem fogjuk helyreállítani, akkor mindaddig ezt a torz szerkezetet konzerváljuk a beáramló külföldi tőkével együtt, amelyben jelenleg élünk. Arra van szükség, hogy ezt a felülvizsgálatot elvégezzük [...]. Senki sem állítja, hogy támogatások nélkül, szociálpolitikai intézkedések nélkül létre fogjuk tudni hozni ezt az új rendszer [...]. Figyelembe kell vennünk két dolgot. Az egyik, hogy az ilyen szempontból történő beavatkozás a legkevésbé befolyásolja a piaci gazdálkodás feltételeit. A másik, hogy biztosítsa a létminimumot, vagy az átmeneti időben azt a fokoza-

² Ekkor volt az emlékezetes forráscsere, amikor Csehák Judit és Békési László miniszterek tárcája kicserélte a költségvetésben az egészségügy finanszírozási költségeit a szociálpolitikai jellegű családtámogatásokkal. A költségvetésnek optikailag ez kedvezőbb volt a továbbiakban, hiszen a gyermekszületések csökkentek, az egészségügyi kiadások meg rakétasebességgel növekedtek. Természetesen, az államháztartás egésze szempontjából mindegy volt. Az IMF is mindig a teljes hiányt nézte.

tos áttérést, amelyet az ország lakossága még képes elviselni”. [RABÁR (2002) 104–105.]

Hogy egészen pontosan hogyan képzelte el a másfél év alatti folyamatokat, ez az 1990-ben elkészült dokumentumokból nem igazán tükröződik. Annyi biztos, hogy úgy vélte, szükség lenne ehhez a folyamathoz körülbelül egy-másfél éves átmeneti periódusra. Ez azonban nem adatott meg számára.

Mindenesetre, sajnálatos, hogy gondolataira a legszűkebb környezetét – politikai államtitkárát leszámítva –, gyakorlatilag *senki nem volt figyelemmel*.

Pedig ma, visszatekintve, megállapítható, hogy meg lehetett volna teremteni a realisabb bér-viszonyokat. Egy *központilag levezényelt ár-bérréformmal*, amely összekapcsolódott volna a Tb reformjával, a járulékok csökkenésével végrehajtható lett volna. Ha kellő komplexitással történik, *nem jelentett volna rosszabb pozíciót sem a vállalatok, sem a költségvetés számára*. Éppen ezért lehetett volna megvalósítani!

Természetesen, csak addig állt fenn ez a lehetőség, amíg a vállalatok állami tulajdonban voltak. A privatizáció után nyilván nem lehetett (volna) ilyen direkten beavatkozni a vállalatok döntéseibe. *De még a felvetés is olyan idegen volt a piacosság lázában élő magyar társadalomban, hogy meg se fogalmazódhatott!* A rendszerváltozás ‘gazdaságpolitikája’ általános elvek alapján való *sodródás* volt. Azt kell mondanunk, hogy az első száz napban kidolgozott hároméves program ellenére, nem volt meg a hatalmas feladat levezénylésének kellő részletességgel kidolgozott terve. Túl sokat várt mindenki ‘a piac’ automatizmusaitól.

Azóta is folyamatosan beszélnek a ‘nagy rendszerek reformjáról’. Ez azonban nemigen jelentett mást a gyakorlatban, mint az egészségügyi, oktatási kiadások csökkentését a költségvetésben. Ez nem reform, csak pénzkivonás az ágazatokból. Az sem reform, hogy csökkentjük – a bérek változása nélkül – a járulékkerheket. Ezzel a kormányzat csak a pillanatnyi versenyképességet próbálja fokozni. Mellesleg, a jövő árán. Hiszen a vállalkozók nagyon örülnek e számukra pozitív költségcsökkentő lépésnek, és eszük ágában sincs ezzel arányosan emelni a béreket. A csökkenő járulékok azonban perspektívában rontani fogják a nyugdíjkiállításokat. Igaz, az is rontaná, ha a nemzetközi verseny miatt megszűnne a termelés, és az emberek elveszítenék a munkájukat. Ez rontaná a legjobban a nyugdíjkiállításokat...

A járuléksökkentés ‘reformja’ a rendszerváltozás után tehát csak egy kényszerpálya, amire a globalizmus nemzetközi versenye kényszerített bennünket. Nem is csoda, hiszen az ázsiai alacsony bérköltségekkel kellett – és kell – versenyeznünk.

Láttunk kísérleteket a magánosításra az egészségügy intézményeiben. Ekkor már talán több joggal hivatkoznánk reformra. Vannak sikeres példák, de egyelőre csak szűkebb rétegek számára (fogászati kezelés, diagnosztikai központ). Ezekre azonban csak a jobb módú polgárok költenek, akik megtehetik, hogy elkerüljék a lerobbant egészségügy hosszú várakozásait.).

Viszont, mivel a bérek nem lettek megemelve, a magánoktatáshoz, az egészségügy finanszírozásához szükséges minimum általánosságban nem épült be a bérekbe. Ha tehát csökkentjük az ilyen célú közkiadásokat, és megpróbáljuk a magánfinanszírozásra hárítani ezeket a tételeket, akkor átlagban jelentős életszínvonal-csökkenéssel kell a polgároknak számolniuk. Ez azonban, mint mondtuk, nem 'reform'. Nem átstrukturálás, hanem egyszerűen átterhelés, ellentételezés, különösebb hatékonyság növekedés nélkül. Érdemes ezen elgondolkodnunk. Ha például a felsőoktatás fizetössé tételére, a költségterítéses képzés jelentős térnyerésére gondolunk, akkor fel kell idéznünk Joseph Stiglitz tételét: csak az új elit konzerválásáról szól a dolog. [STIGLITZ (2013)] A gazdag elit a társadalomnak csak az egy százalékát jelenti. Ők tudják megfizetni a képzéseket, amelyek a következő generációnak is biztosítanak megfelelő jövedelmet – s így örökletes kasztok jönnek létre. A társadalmi mobilitás ezért beszűkül, az egyenlő lehetőségek szép demokratikus elve súlyosan sérül.³

Visszatérve 1990-be: hazánkban a fokozódó munkanélküliség, a gazdaság összezsugorlása volt a legnagyobb gond. Ugyanakkor az, hogy a bérek alacsonyak voltak, addig nem jelentett égető problémát, amíg az árak, a megélhetési költségek radikálisan meg nem nőttek. Sajnos azonban az árak hamarabb emelkedtek nyugati szintre, mint a *bérek*. Utóbbiak mind a mai napig *nem érik el az európai szint 25-30%-át. A termelékenység átlagos szintje azonban az EU 70 %-án van!* Mi indokolja ezt a nagy lemaradást? Nyilván a munkavállalók kiszolgáltatott helyzete. A kis cégek képtelenek emelni a legális béreket, mert az ő jövedelmezőségükbe ez valóban nem fér bele. A Washingtoni Konszenzus óta kitört liberalizáció, az alacsony importárak, párosulva a kereskedelmi és tőkeforgalom szabadságával, gátat szabnak a bérek emelésének. A nagyobb vállalkozók, akiknél a termelékenység nagy, lefölözik a különbséget a termelé-

³ Ezt azért fontos tisztázni! Személyesen voltam jelen Medgyessy Péter miniszterelnök-helyettesnél – mint egyetlen meghívott szakértő, több kutatóintézeti igazgató mellett –, amikor a konvertibilis fizetésre való átállást megvitatták. Az volt akkor az érv, hogy előbb-utóbb úgyis bekövetkezik az átállás, s „addig se vezessük félre magunkat”. Azt hangsúlyoztam ott a magam részéről, hogy a várható átállást valóban tudatosítani kell, de a számunkra előnyös lehetőségeket – *amíg csak mód van rá* – fenn kell tartani. Számítalan ember kenyere függ az exporttermeléstől, s ha most még nem is kellő minőségi színvonalú a termelés, de fejleszthető, ha szerzünk rá forrást.

kenység és a bérek alacsony szintje között – így tőkésítve önmagukat. A cégek jelentős része azonban külföldi tulajdonban van, így a haszon nem kis részben a külföldi tőkéé lesz, és *kiáramlik* az országból.

Meglehet, ha tovább vezetni Rabár a tárcát, sor került volna a fentiekben vázolt ár-bérreformra. Ezt mutatja egy 1991. év eleji előadásának szövege is, amelyben arról számolt be, hogy az általa (általunk, a PM minisztere és államtitkára által) javasolt radikális komplex intézkedés-csomaggal szemben, 1990. év szeptemberében *a kormány a fokozatos lépések mellett döntött*. Ez Rabár lemondásához vezetett. Mint előadásában kiemelte, 1991 tavaszára halasztódott az intézkedések egy jelentős része. Ezekről 1990-ben még feltételezte, hogy tartalmazni fogják „az utolsó lépéseket”, „*amelyek most már a bér oldalán is valamelyest reálisabb értékelést tesznek lehetővé*”. [RABÁR (2002) 154.] (Kiemelés tőlem.) Kénytelen volt belátni ugyanis, hogy a 3 éves gazdasági program ütemezésében 1990-re tervezettek nem reálisak, hiszen mint ebben az előadásában idézte, 1990 őszén még hiányoztak a nagy rendszerek reformjához szükséges alapkoncepciók is az egyes tárcáknál (a népjóléti, művelődésügyi tárca), tehát ezek kidolgozásához még idő kellett (volna).

Erre, a bérekre is kiterjedő reformra azonban egyáltalán nem került sor. Úgy tűnik, hogy legalább is kezdetben, Rabár maga is hitt a spontán folyamatokban. Erősen reménykedett abban, hogy a piac, élve a liberalizációval, viszonylag rövid idő alatt reálisabbá teszi az árakat. A tényezőárakat is. Később utalt rá, hogy valóban *nem számolt a folyamatok olyan lassúságával*, mint ahogyan azt az élet magával hozta. E tekintetben azonban szinte mindenkiben éltek illúziók.

2. A német modell

Rabár Ferenc számára a példa, a „gazdasági modell”, tulajdonképpen a német hadigazdaság piacgazdasággá való átalakulása volt. Ott valóban elég volt a liberalizálás ahhoz, hogy a piac működni kezdjen.

Kétségtől való tény, hogy a háborús Németország árai – hasonlóan az ötvenes években a miénkhez –, államilag befolyásoltak, torzák voltak, 1945 után is. A háború alatt mindenütt szigorú árszabályozás érvényesült. (Még a liberalizmus fellegvárában, az USA-ban is több tízezer ár volt rögzítve ezekben az években, sőt azt követően is. Az Árhivatal elnöke nem más volt, mint J. K. Galbraith, a jeles közgazdász.)

Németországban azonban *a liberalizálás után a termelés hamar hozzáigazodott a kereslethez*. Ez normális szinten tartotta az árakat. Amikor Ludwig

Erhard (a szövetséges megszálló csapatok vezetőjének megkérdezése nélkül) bejelentette az árak felszabadítását, válaszul az amerikai övezet parancsnokának valutacsere-döntésre – amelyről viszont az ő véleményét nem kérték ki –, mindenki káoszt és fellángoló inflációt várt. Az anekdota szerint Clay tábornok azt mondta neki telefonon: „Erhard úr, a szakértőim szerint Ön nagy butaságot csinált!” Erre Erhard azt válaszolta: „Ne törődjön vele, Tábornok Úr, az én szakértőim is ezt mondják!” És mégse lett belőle infláció. [YERGIN–STANISLAV (2002) 18.]

E folyamatnak azonban megvoltak az egyéb intézményi feltételei is. Például, hogy a német gazdaság kapott a Marshall-segélyből, amit a Kreditanstalt für Wiederaufbau fejlesztési pénzügyintézményébe helyeztek, tőkeként. (Ebből a kis- és középvállalatok jutottak alacsony kamattal hitelhez.) A Marshall-segély felhasználása még évtizedek múlva, a rendszerváltozás napjaiban is jelentett visszapörgő összegeket a német pénzügyintézetben! (Erről személyes konzultáción győződtem meg.) Az alapvetően magántulajdonban lévő bankokat konszolidálták állami pénzből, a bennük lévő betéteket ily módon garantálva. A bankkonszolidációt 100 éves államkötvényekkel valósították meg, amit végül 54 év alatt fizettek vissza. (Nem adókból, hanem a Bundesbank hitelezéséből származó nyereségéből. A Bundesbank ugyanis teremtett pénzből refinanszírozta a bankok által a vállalatoknak nyújtott hiteleket, s így szolid nyereségre tett szert, amit erre fordítottak.) A gazdaság a folyamatos hitelezés következtében hamar a rendes kerékvágásba billent. Azzal, hogy a konszolidáció következtében a bankokban lévő betétek nem veszték el, hanem felhasználhatók voltak e nehéz időkben a családok végső fogyasztására, a kereslet minimális ösztönzése adott volt. A németek a háború után bevezettek egy szolidaritási *vagyonadó*t is, a ‘Leistungsausgleichgezaetz’-et. Ez a legszegényebbek számára a háborús ingó vagyon elvesztésének szerény pótlását biztosította, majd kisvállalati támogatássá alakult. Forrása egy alacsony százaléku, egyszeri *vagyonadó* volt, amit 30 éves részletekben kellett azoknak a nagy cégeknek fizetniük, amelyek a háborús konjunktúrából meggazdagodtak. Nem volt számukra a teher elviselhetetlenül nagy, viszont a hatása a polgárokra és a kisvállalkozókra, s így a végső keresletre számottevő volt. Ez a törvény 30 évre gondolt előre. A németek képesek voltak hosszú távban gondolkodni.

(Mindezt – szakirodalmi kutatásaim mellett – a Bundesbankban tett személyes államtitkári, majd miniszteri konzultációim erősítették meg. Természetesen ezekről tájékoztattam a kormányt. A megoldások jelentőségét, sajnos, senki nem ismerte fel.)

De ne felejtjük el: a *világ globalizáltsága a II. világháború után még nem volt azon a szinten*, mint 1990-ben! Így a nemzeti intézményeknek, az adott kormányok gazdaságpolitikai megoldásaiknak akkor még nagyobb volt a lehetősége. A mi rendszerváltásunk azonban egybeesett a világméretű globalizáció felgyorsulásával, így lényegesen eltérőek voltak a 1990-es évekhez képest a belső intézkedéseink külső feltételei.

3. „Is Hungary really different”?

Nálunk, sajnos, a hosszú távú szemlélet sose volt jellemző. Látni kell azonban *még egy lényeges különbséget a német történelmi példához képest*. Ennek figyelmen kívül hagyása bizony félre vihet minden párhuzamot. A legfontosabb különbség: a nyugati világban *1945 után nem szűnt meg a magántulajdon*.

Ez a *diszkontinuitás* volt az, amit talán Rabár miniszter is – bár tisztában volt vele –, kissé alábecsült. A szocializmus négy évtizede, a tulajdonosi viszony hiánya a vállalkozó képességet olyan mértékben csökkentette, hogy nálunk a rugalmas reagálás semmiképpen nem volt azonos a németekével. Pedig mi ebben már kísérleteztünk! Háztáji, GMK, VGMK... De gyakorlatilag *soha nem a magánvagyon kockáztatásával!* A mezőgazdaságban az állami és szövetkezeti beszerzési, értékesítési hálózat felhasználásával, az iparban, az állami termelőeszközökön... Ez a gazdálkodás számos fontos elemének teljes figyelmen kívül hagyásához szoktatta hozzá az embereket. Ez a piac csak ‘majdnem-piac’ volt...

A magántulajdon visszaalakítása a rendszerváltozáskor sem egy csapásra valósult meg. Így a felelős tulajdonosi szemlélet se alakult elég gyorsan ki. A privatizáció törvényi kereteinek kialakítása – az 1988-as társasági törvényen túl – csak 1990-ben kapott lendületet. Különösen keserves volt a folyamat a kárpótlás miatt a *mezőgazdaságban*. Nyilvánvaló, hogy ennek a hatása megjelent az infláció felpörgésében. Az 1990–91-es gazdaság tehát *még nagyon torz piac volt...*

Rabár Ferenc ezért számolt hosszabb, egy-másfél éves folyamattal. Visszatekintve látható, hogy még így is túl optimista volt. Ugyanakkor teljesen tisztában volt azzal, hogy az átállás súlyos terhekkel jár. S azzal is, hogy *ehhez – az adott időszakban – külső segítségre nem számíhattunk*. Ezért kellett – külső segítség híján – *megszorító gazdaságpolitikával* kipróbálni az adósságszolgálat fedezetét is a magyar gazdaságból. Gazdaságunk *kényszerpályán volt*.

A deviza biztosítása mindaddig, amíg jelentősebb privatizációs bevételhez nem jutottunk, másból nem történhetett, mint az újabb hitelekből, hiszen konver-

tibilis devizában export-többletre szert tenni a kívánt mértékben, nem volt mód. Mivel a gazdaság recesszióban volt, az adóbevételek is szerények maradtak. Az adósságszolgálat forintfedezetét a nagy rendszerekből kellett kivonni. Az IMF mellénk állásának biztosítása viszont döntő fontosságú volt. A pénzpiac azt figyelte, hogy megkapjuk-e a ‘zöld lámpát’ az IMF-től. A szükséges további hiteleket az ország finanszírozásához csak így tudtuk megszerezni. Az IMF azonban a hitel biztosítása fejében ragaszkodott a költségvetési megszorításokhoz, az egyensúlyra való maximális törekvéshez. Sajnos, ezektől a terhektől megszabadulni *nem volt lehetőség*. Rabár Ferenc másfél évvel a lemondása után, így írt egy cikkében: „[...] *Magyarország számottevő külső forrásra nem támaszkodhat a liberalizációs és stabilizációs politikájának a végrehajtásához, sem adományok, sem adósságkönnyítés formájában*. Aki figyelemmel kíséri a fejlett országok politikáját és áldozatkészségét, az sejti, aki pedig részt vett konkrét tárgyalássorozatokon, az tudja, hogy ez több mint feltételezés: ez egyszerű tény”. [RABÁR (2002) 170. (Kiemelés tőlem.)]

Itt kell megragadnom az alkalmat, hogy tisztázzunk néhány gyakran felmerülő kérdést, például, hogy miért nem tudunk megszabadulni az öröklött adósságteherrel. Annál is inkább, mert napjainkban, negyed század elteltével, számos visszaemlékező tanulmány, könyv foglalkozik vele.

Több volt politikus, közéleti ember bírálja az Antall-kormány gazdaságpolitikáját. Különösen adósságkezelését és külkereskedelmi politikáját. Olyasmi fogalmazódik meg, hogy le kívántuk építeni keleti gazdasági kapcsolatainkat.

Nem mintha nem lenne valóban számos bírálni való az akkori kormány tevékenységében. Részben a koalíciós kompromisszumok, részben tapasztalatlanság, némi idealizmus miatt, és a nem egy irányba ható kormányzati elképzelések miatt is. Magam is önkritikusan szoktam rá visszatekinteni. De azt, hogy a keleti kapcsolatokat tudatosan visszafejlesztettük volna, avagy, hogy 1990-ben nem akartuk volna az adósságok enyhítését, feltétlenül cáfolom. Nézzük meg mindenekelőtt a kereskedelmi kapcsolatok kérdéskörét!

4. Nyugati nyitás – keleti zárás?

Kénytelen vagyok e tárgykörben néhány ellentétes megnyilvánulást egymás mellé állítani, hogy mérlegre téve azokat, leszűrhessek a tanulságokat.

Az Éghajlat Kiadó 2015-ben megjelent „beszélgető könyvében” három szakember cserél eszmét ezekről a kérdésekről.⁴

Lentner Csaba úgy fogalmaz, hogy az Antall-kormány „botorul felrúgta” a KGST-kereskedelem korábbi gyakorlatát. Sorozatos gazdaságpolitikai hibákra utal. „Ilyen volt az adósságelengedés, az adósságátütemezés felelőtlen elbaggatellizálása, a transzferabilis rubelrendszer, a KGST felmondása úgy, hogy egy másik szövetségi rendszerbe – egyidejűleg – nem integrálódunk ...” [PATAI–PARRAGH–LENTNER (2015) 139.]

Ami azt illeti, a konvertibilisdeviza-fizetésre való átállásról még a rendszerváltozás előtt, a Németh-kormány alatt született döntés.⁵ (Ma se tudom egyébként, hogy milyen csodát vártak a szocialista politikusaink, hogy az oroszok vajon miért vennének konvertibilis devizáért tőlünk alacsonyabb technikai szintű termékeket, mikor jobb minőségűt is kaphatnak Nyugatról? Ha már ugyanúgy dollárral kell fizetni érte.)

Nem gondolták vajon végig, hogy ha az oroszok nem vesznek tőlünk, akkor mi lesz a magyar gazdasággal? Amelynek igen jelentős élelmiszeripari, gépipari szektora erre a piacra állt rá? Hogyan korszerűsítünk majd *gyorsan*, hogy versenyképesek legyünk? Milyen forrásból fedezzük ennek szükségletét? A transzferabilis rubelről a konvertibilis rendszerre való áttérés mindenképpen jelentős cserearány-romlással, áráldozattal jár, ez előre látható volt. (A későbbi tények meg is erősítették mindezt.)

Patai Mihály hasonlóképpen az Antall-kormány hibájának tartja azt, ami bekövetkezett. Így nyilatkozik a könyvben: „Én [...] nem tekintem szükségszerű folyamatnak a keleti piacok elvesztését. Egyszerűen hibás politikai stratégiai döntésnek tekintem. [...] a Szovjetunió szétesése 18-24 hónappal később következett be, mint nálunk a rendszerváltás. A szovjetek részéről nem érkezett olyan jelzés, hogy textilipari vagy mezőgazdasági termékeinket nem akarják átvenni ...” [PATAI–PARRAGH–LENTNER (2015) 138.]

⁴ Magam is beszéltem egy szociális minisztériumi munkatárssal, aki az egyesülés nagy költségeire panaszkodott. Mondtam neki, de hiszen a kancellárjukat, aki ezt szorgalmazta, Önök választották meg! „Én ugyan nem!” – felelte dühösen a német hivatalnok.

⁵ A kilencvenes évek közepén már, mint egyetemi tanár, egy lengyelországi tudományos konferencián találkoztam azokkal a szakemberekkel, akik lengyel részről 1990-ben az adósságcsökkentési tárgyalásokat lebonyolították. Professzor meghívóm kérdezte is, hogy mi miért nem kíséreltünk meg valami hasonlót, hiszen voltak tekintélyes pénzügyi szakembereink, akiket ismert a Nyugat. Utalt rá, hogy a polgári kormány náluk egy régi kommunista pénzügyi szakembert bízott meg a feladattal. Eredményes volt... (A lengyeleknél a nemzeti érdek megelőzte a pártérdekeket... Hogy ez nálunk miért nem járt sikerrel, arról csak feltételezéseink lehetnek.)

Teszem hozzá: *de olyan jelzés se jött, hogy fizetni akarnának érte!* Különösképpen nem energiahordozó szállításával, amire oly égető szükségünk volt. Márpedig hitelbe szállítani milyen forrásokból tudtunk volna?

Parragh László kissé differenciáltabban fejt ki: „Részben szükségszerű volt, részben saját butaságunk következménye, hogy elvesztettük a keleti piacot. *Szükségszerű volt, hisz az a piac szétesett...*” [PATAI–PARRAGH–LENTNER (2015) 138. (Kiemelés tőlem.)]

Vegyük most kézbe Bába Iván ugyancsak 2015-ben megjelent könyvét!

Ebben Martonyi János így emlékezik: „Volt néhány hétre való devizatartalék és óriási piacvesztés. Megszűnt ugyanis a szovjet piac. Hogy kivonultunk volna, az nem igaz. Sőt, még akkor is megengedtük a szállítást a szovjet piacra, amikor már tudtuk, hogy nem fizetnek.” [BÁBA (2015) 192. (Kiemelés tőlem.)]

Hát ez az! Az exporttöbbletek az adott relációban két dolgot jelenthetnek: inflációs nyomást, vagy fizetési mérleg hiányt a másik irányba, nyugat felé. ... *Gyakorlatilag mindkettő bejött.*

Hallgassuk azonban meg a legilletékesebbet: *Rabár Ferencet*. Ő így nyilatkozott, még 1991 januárjában:

„Az történt ugyanis, hogy a KGST-összeomlás [...] olyan mértékben felgyorsult, ami egyszerűen abszurd helyzetbe hozta az országot. Ez nemcsak abban nyilvánult meg, hogy átmenetileg az olajszállításokat öt-hat napra leállították, hanem abban is, hogy az összes eddigi szerződéses kötelezettségeket szinte semmisnek tekintették. [...] Hétszázmillió dolláros kötelezettségünk van, amelyben egyszer már megállapodtunk – még az előző kormány –, hogy ezt a szovjet fél teljesíteni fogja. Ez egy milliárdra emelkedett az idén. [...] Az egy milliárdhoz való hozzájutásunk enyhén szólva kétséges. *Ez az összeg nagyságrendjét tekintve annyi, amennyit most a Nemzetközi Valutaalappal, mint folyó fizetésimérleg-hiányt – úgy tűnik –, el tudunk fogadtatni.*” [RABÁR (2002) 155. (Kiemelés tőlem.)]

Feltehetően tudta, mit beszél. (És milyen igaza lett! A kintlévőségeinkből alig tudtuk valamit behajtani az oroszoktól a következő évtizedekben. Azt is csak nem túlságosan használható harci repülőgépekben. Igaz, ebben a döntésben szerepet játszott saját országunk, a főváros politikája is, az, hogy a metróépítés orosz megvalósításának felajánlását nem fogadta el.)

Rabár Ferenc a fentieket a választások utáni év januárjában, egy konferencián mondta el, amelyen még, mint pénzügyminiszter vett részt, de már visszavonulva. (Hiszen új miniszter még nem volt kinevezve. Erre csak január végén került sor. A parlamentben ezért a PM államtitkára terjesztette elő 1990 decemberében az 1991. évi költségvetést és az 1990. évi beszámolót.)

Nem nehéz levonni a tanulságot: éppen hogy *KGST-aktívumunk volt az egyik legfőbb közvetett oka a fizetésimérleg-hiányunknak!* Nem a helytelen kormánypolitika, hanem a körülmények összejártsága volt tehát a keleti piacok összeomlásának oka. A korábbi évtizedek szinte minden egyes évében követel pozícióban volt hazánk a KGST-országokkal szemben! Joggal mondhatjuk, hogy az öröklött dolláradósságoknak ugyancsak ebben lelhetjük meg a gyökerét.

Teljesen nyilvánvaló volt (akkor is), hogy belátható távon energiaigényünket csak a Szovjetunióból (Oroszországból) tudjuk kielégíteni. Alapvető érdekünk volt tehát, hogy piacainkat ebben a relációban megtartsuk. Annyira naiv nem volt az akkori kormány, hogy ilyen alapvető összefüggést ne látott volna be, valamiféle ideológiai hozzáállásból. Mit lehetett azonban tenni, ha 1990 után a szovjetek *egyszerűen nem tudtak fizetni?* Nem tudtak, de talán nem is akartak. Hogy igényük a szállításokra lett volna, az igaz. De fizetőképességük nem volt. Nem mi nem akartunk szállítani nekik. Csak nem tudtuk hitelbe szállítani. Mi magunk is külföldi hitelre szorultunk, nemhogy mi tudtunk volna devizában hitelt nyújtani. Ezt az ellentételezés nélküli szállítást kellett volna folytatnunk?! Milyen forrásból refinanszíroztuk volna? A piacon való bennmaradásnak gyakran az exporthitel biztosítása az ára. (A német Hermes, a francia Cofas exporthitel-biztosító képes volt jelentős exporthitelek nyújtására.)

Ráadásul, az oroszok jelentős *agrársegélyeket* kaptak Nyugattól, ami nehezítette, hogy a mi élelmiszereinket, melyek korábban kemény terméknek számítottak, készpénzfizetés fejében tudjuk értékesíteni nekik... Nyugat egyrészt félt attól, hogy a forrásszüke miatt az oroszoknál újabb Csernobil lehet kilátásban. Másrészt tej- és vajfölöslegei voltak. Nagylelkűsége, amellyel megszabadult a tárolt élelmiszereitől, a mi piaci esélyeinket rontotta.

Mindenesetre, teljes félreértés annak feltételezése, hogy ideológiai okokból nem szerettünk volna keleten kapcsolatokat fejleszteni. A piacokon való bennmaradásunk egyszerűen átmeneti finanszírozást igényelt volna. Ehhez azonban a költségvetésben nem volt forrás. *A Nyugat és az IMF nem méltányolta, hogy a piacgazdaságra való áttéréshez a volt szocialista országoknak komoly forrás kell.* Azt sem, hogy nem magunk választottuk azt az utat, amire annak idején Jalta kényszerített. (Ha már politikai összefüggéseket keresünk, ezt az alapvető ténytet sem szabad figyelmen kívül hagyni...)

Megjegyzendő, azért *mégis tehattünk volna valamit* a rendszerváltozás után. Ha nem is rögtön az első években. A privatizációs bevételek egy részét ugyanis lehetséges lett volna ilyen intézmények megerősítésére fordítani. Ez azonban később se történt meg. (Érdekes történelmi tény, hogy a későbbi években, Horn Gyula megkérdezte egy vegyes összetételű, Rabár Ferencet, Botos Katalint,

Botos Józsefet, Kopátsy Sándort is magában foglaló közgazdász csapattól, hogy mire célszerű fordítani a privatizációs bevételeket. Hogy mégsem hallgatta meg az a kormány sem a javaslatainkat, mi szerint részben ilyen intézmény építésre kellene felhasználni azokat, csak sejteni lehet. Nyilván a liberális szárny erősebb volt a kormányzatban.)

Mindenesetre, az effajta intézményépítés elmaradásában megmutatkozik a komplex és részletesen kidolgozott gazdaságpolitika hiánya, ami nemcsak az első kormány tevékenységét jellemezte. Politikai ciklusokon keresztül jelentkezett. Nevezhetjük a hozzáértés hiányosságainak, de inkább az elit által terjesztett, a piacba vetet makacs, naiv hit volt a döntő. Amit elhitték a mindenkori kormánypárti mezei képviselők is. Hiszen olyan egyszerű lenne, ha 'a piac' automatikusan megmutatná, mit kell tenni, s nem a politikusoknak kellene valami igen bonyolult összefüggés-rendszert megérteni és működtetni...

5. Az adósságkérdés

A külföldi államadósság kérdésében ugyancsak rengeteg illúzió élt. (Él még ma is.) Az átlagemberben napjainkig felmerül a kérdés: *Miért nem volt mód 1990-ben adósságelengedésre?* Miért nem kérte ezt *mindjárt a kormányalakítás után* Antall József vagy Rabár Ferenc? Talán valami úriember-magatartásból? Vagy pusztán ostobaságból? Netán tudatos összejátszásból a nyugati tőkével? Elképesztő változatossága van a feltételezéseknek.

Meglepő módon nemcsak az utca embere, de a magyar értelmiség sem érti a dolgot. Úgy vélik, az Antall-kormány *elmulasztotta az első öt perc kegyelmi pillanatát*, amikor a Nyugattól joggal kérhettük volna adósságaink elengedését.

Nézzük a nyilatkozatok sorát!

„Antall Józsefnek a nyugatiak asztalára kellett volna tenni az adósságátlomány kérdését.” (Szűrös Mátyás) [BÁBA I. (2015) 193.] „Magyarország 1956 óta olyan magas piedesztálra a világ szemében nem állt, mint 1989-ben. Ez alapot adhatott volna arra, hogy a Kádár-rendszert, a kontinuitást – mondjuk az adósság dolgában – nem vállaljuk”. (Pozsgai Imre). [BÁBA (2015) 202.]

A RETÖRKI (Rendszerváltás Történetét Kutató Intézet) szintén kirukkolt egy könyvvel: „A rendszerváltáshoz vezető út” címmel. [LÓRÁNT K. szerk. (2015)] Ennek könyvbemutatóján Bíró Zoltán igazgató, az egykori MDF alapító tagja, felidézte élményeit, hogy a németekben meglelt volna a hajlandóság 1990-ben az adósságelengedésre. Egy beszélgetésre utalt egy német parlamenti képviselővel, aki azt mondta, támogatnának egy ilyen lépést, „de ha egyszer

Antall József a német parlamentben kijelenti, hogy mi fizetni fogunk, akkor mit tehetnének?!”

Nyilván *nem tudta* az a bizonyos német képviselő, hogy Antall Józsefnek miért *kellett* ezt a kijelentést minden külső fórumon hangsúlyoznia. (Az átlagos képviselők tájékozottsága Nyugaton sem sokkal magasabb, mint nálunk.) Én viszont tudom, mert hasonló kijelentést nekem is *kellett* tennem.

A valóság az volt, hogy az MNB devizatartalékai 1990 márciusára minimálisra csökkentek. Nem kaptunk rövid lejáratú betéteket sem. Még nem is győztünk, még meg sem alakult a kormány, még hátra volt a második forduló, de már majdnem megbuktunk. Azt kérték tőlünk hitelezőink, hogy erősítsük meg: ha győzünk, fizetni fogunk. Sajnos, Magyarország importfüggő gazdaság. Csaknem minden vállalat, minden ágazat jelentős importra szorul. Ha nincsen import, nincs export sem! Még a mezőgazdaságban is elengedhetetlen volt a gépek, gépalkatrészek, műtrágyák, energia külföldről való behozatala. Mivel a külföldi betéteket is kivonták a magyar bankokból, ha nem zárjuk ki az esetleges *nemfizetést*, az országot a külföldi tőke rövid időn, néhány héten belül *ellehetetleníti*. Az IMF szigorúan a fizetések fenntartásához kötötte a stand-by hitel megadását. Márpedig, ha megtagadjuk a hitelek visszafizetését, jó időre kizárjuk magunkat a külföldi pénzpiacokról. *Elég időre ahhoz, hogy államcsőd jöjjön létre*, amelybe 100%-ig biztos, hogy szinte azonnal belebukik a kormány. (Termelésleállások, vállalati csődök, elbocsátások, hirtelen megrugró munkanélküliség...) Hamarosan jelentkeztek volna olyan politikai erők, amelyek – mint már korábban jelezték is –, privatizáció fejében, gyors rendezést ígérnének. S adott esetben *egy kézbe kellett volna adni* a felmértetlen értékű magyar állami vagyont nagy részét. (Így is sok vagyont került külföldi kézbe később, de legalább szórta szerkezetben.)

A kormány azt remélte, hogy egy fokozatos átmenettel, a fizetések ígérete mellett sikerül majd átstrukturálni a rövid lejáratú tartozásokat hosszú lejáratúakra, s a hosszabb futamidő alatt a gazdaság megerősödve, ‘kinövekedjük’ a hiteleket. (Megjegyzendő, ez az átstrukturálás a ciklus végére gyakorlatilag meg is történt, azzal együtt, hogy a fizetési mérleg hiánya viszont akkorra erősen megnőtt, tehát újabb eladósodási hullám nézett ki.)

Ismeretes, hogy a fizetésektől vált Mexikó és Brazília az ‘összegründöltak’ egy segítséget az amerikai bankok. Nem szabad azonban elfelejteni, hogy ott ebbe igen jelentős amerikai érdekek, külföldön lévő amerikai befektetések is belejátszottak. No, meg a piac mérete sem hasonlítható hozzánk. Van az úgy, hogy nem az adós, hanem a hitelező aggódik a nemfizetés miatt.

A saját bankjainak okozott volna túl nagy veszteséget egy országcsőd. A mi esetünk azonban más volt. Megtehették, hogy falhoz állítsanak bennünket.

Nemcsak Latin-Amerikától, de a lengyel példától is eltérő volt a helyzetünk. Lengyelország ugyan hozzánk hasonlóan szocialista ország volt 1990 előtt, de külföldi hiteleinek jelentős része amerikai kormánykölcson volt. Nekünk bankhiteleink voltak, s főképp értékpapír-kibocsátással vontunk be tőkét. Ezzel kapcsolatos 'leírás' sokkal nehezebb feladat. A lengyelek az amerikai államhiteleiket az USA-ban a hatékonyan működő lengyel lobbis segítségével, az amerikai adófizetőkre hárították. A mi kinti magyarjainknak az amerikai kongresszustól nem volt mit kérniük, s egyébként is kisebbek és megosztottabbak voltak, mint az amerikai lengyelek.

Az is tévedés, hogy a magyar kormány nem tett tapogatózó lépéseket a német kormány felé segítség megszerzése érdekében. Ha valakivel, hát a német kancellárral jó viszonyt ápolt Antall József. Kohl azt mondta, hogy a maximum, amit tud adni, egy jelentősebb összegű kedvezményes hitel. Ha belegondolunk a két Németország egyesítésének költséges folyamatába, amelybe kis híján belebukott akkor a kancellár, ezen nem is csodálkozhatunk.

Ez tehát a magyarázata az ún. „kegyelmi pillanat elszalasztásának”.

Az már más kérdés, hogy a későbbiekben lett volna-e lehetőség azokra az IMF által támogatott megoldásokra, amelyekről Patai Mihály számol be, beszélgető-könyvükben. Hogy valóban voltak Pataiék részéről ilyen kezdeményezések, megerősíthetem. Magam is jelentést tettem a kapott információkról a miniszterelnöknek amerikai utamat követően, (éppen Pataival való Washingtoni találkozásom után), de visszajelzést nem kaptam. Az 1991-es bizalmas pénzügyminiszteri tárgyalásokról, és azok megszakadásáról, amelyre Patai Mihály utal, nincs (pontosabban, nem volt) hivatalos információm. Az biztos, hogy a Nemzeti Bank akkori vezetése erősen ellenezte az olyan lépéseket, amelyek megkérdőjelezték volna, hogy fizetni fogunk. Azt állították, hogy mindenképpen rosszabbul járna az ország, mint a csendes átstrukturálással. Ezt, visszatekintve, nem lehet biztosra venni. Ha a kamatok tényleg elengedésre kerültek volna, (amint az Patai közléséből kiderül), akkor óriási könnyebbséget jelentett volna egy ilyen megoldás. Ezt elutasítani valóban hiba volt. Hogy valójában kinek a hibája, az további kérdés. De hogy a visszafizetést a MNB szorgalmazta – mint ez a Horn-kormány idején is kiderült –, az biztos.

Az elmúlt negyed században az állami vagyont privatizáltuk, s jelentős részben külföldieknek adtuk el, éppen devizaszerzési célból. Magánosítottak ugyan jobboldali kormányok is, de a nagyobb nagyságrend egyértelműen a szocialista (liberális) kormányok idejére esik. A külföldi adósságtehertől mégsem tudtunk

megszabadulni. Ami azért problematikus napjainkra, s még nagyobb gond, mint amekkora 1990-ben volt, mert mostanra már ‘kiment’ az adósság alól a vagyoni fedezet. *Adósság van, állami vagyon nincs* (csak kevés).

6. Zárógondolat

Figyelemre méltó, hogy 1991-ben a kelet-európai országok és Magyarország két neves közéleti személyiségtől kapott megszívlelendő figyelmeztetést. Az egyik II János Pál pápa volt, a másik Mitterand elnök. Mindkettő a farkastörvényű kapitalizmus visszatérésének veszélyére hívta fel ezen országok figyelmét. II János Pál a *Centesimus annus* kezdetű enciklikában világosan utal a fundamentalista kapitalizmus veszélyeire Kelet-Európában. Mitterand pedig a francia Mutualiték, önszegélyező társadalombiztosítási szervezetek közgyűlésén – melyre ellátogatott a francia állam elnöke! – találkozott a 100 éves évfordulóját ünneplő magyar társadalombiztosítás meghívott vezetőjével. Neki mondta: „Vigyázzanak rá, nehogy a vadkapitalizmus jelentkezék a most demokratizálódó országaikban.” Kasszandrai jóslat volt.

Irodalomjegyzék

- BÁBA Iván: *A rendszerváltáshoz vezető út*. Veritas Könyvek, 2015.
- PATAI Mihály – PARRAGH László – LENTNER Csaba: *Magyarország a változó világban*. Éghajlat, 2015.
- RABÁR Ferenc: *A kötéltáncos magányossága*. Válogatott írások. Budapest, Osiris, 2002. 103–104.
- YERGIN–STANISLAV: *Commanding Heights*. A Touchston Book, US, 2002.; e-book. London, Simon & Schuster, 2008.
- Joseph STIGLITZ: *The Price of Inequality*. New York–London, WW Norton, 2013.

I. FEJEZET

A NAGY RENDSZEREK SZEREPE MAGYARORSZÁG GAZDASÁGI ÁTALAKULÁSÁBAN

A HELYI ÖNKORMÁNYZATI RENDSZER MŰKÖDÉSÉNEK EGYES STRATÉGIAI KÉRDÉSEI – MŰLT ÉS JÖVŐ

Lentner Csaba*

1. Az újkeletű változások dinamikája

Az önkormányzati rendszer átalakítása Magyarország helyi önkormányzatairól szóló 2011. évi CLXXXIX. törvény előkészítésével és elfogadásával indult el, amelyet 2012-ben követett a megyei önkormányzatok feladatainak és gazdálkodásának átalakítása, a megyei intézmények és a fekvőbeteg szakellátást biztosító egészségügyi intézmények állami fenntartásba vétele. 2013. évtől pedig a teljes önkormányzati rendszert érintő megújítás. A reform több szempontból is elengedhetetlen volt, hiszen az önkormányzatok által biztosított közszolgáltatások színvonalában jelentős különbségek voltak. A feladatszerkezet az 1990 óta tartó folyamatos feladatletelepítés miatt áttekinthetetlenné vált, az ellátott tevékenységek költsége és a rendelkezésre álló források nem álltak összhangban egymással. Mindezek a rendszerváltás óta eltelt évtizedekben az önkormányzatok tömeges és nagymértékű eladósodásához, valamint a közszolgáltatások színvonalának romlásához vezettek, a települések tartalékai pedig kimerültek.

2012. január 1-jétől hatályba lépett a Magyarország gazdasági stabilitásáról szóló 2011. évi CXCV. törvény, aminek értelmében a helyi önkormányzatok már csak jellemzően kormányzati engedéllyel köthetnek adósságot keletkeztető ügyleteket, tehát csak engedéllyel vehetnek fel hitelt, bocsáthatnak ki kötvényt. A szabályozás célja, hogy az önkormányzatok csak törvényben előírt feladataikhoz szükséges kapacitások megteremtése érdekében, saját adósságtörlesztő képességüket is figyelembe véve keletkeztethessenek adósságot, valósíthassanak meg beruházást.

* Lentner Csaba Prof. Dr., egyetemi tanár, a Nemzeti Közszolgálati Egyetem Közpénzügyi Tanszékének vezetője, Lentner.Csaba@uni-nke.hu

Az adósságkonszolidációs intézkedés és az új ügyletek kormányzati engedélyeztetésének hatására az önkormányzati alrendszer adóssága drasztikusan lecsökkent, mely az új önkormányzati feladat és finanszírozási rendszerrel együtt lehetővé teszi, hogy az önkormányzatok a helyi közügyek ellátásának hatékony és eredményes megvalósítójává váljanak.

Az Alaptörvény és az új önkormányzati törvény átalakították az önkormányzatok gazdasági alapjait, hitelfelvételi lehetőségeit, költségvetési támogatási szabályait és a vagyoni viszonyokra vonatkozó előírásokat is. Általánosságban elmondható, hogy az önkormányzatok gazdálkodási önállósága a korábbiaknál erősebb korlátok közé került.

2. A változtatási kényszer okai

A helyi önkormányzatokról szóló törvény, a korábbi Alkotmány rendelkezéseit alapul véve határozta meg a szocialista tervgazdasági rendszerben kialakított szovjet típusú tanácsi rendszert felváltó helyi önkormányzatok működésének szabályait. A széles felelősséggel rendelkező önkormányzatok nagy önállóságot kaptak mind gazdálkodásukat illetően, mind pedig a szervezetalakítás területén.

Az önkormányzati rendszer gazdasági megalapozására a Parlament folyamatosan alkotta meg azokat a törvényeket, melyek kiszélesítették az önkormányzati rendszer mozgásterét, mert szükségesek voltak a működés, a gazdasági önállóság gyakorlati megvalósulásához. Az önkormányzatok gazdasági önállóságának megteremtésében a helyi adókról szóló törvény mellett az önkormányzati vagyontörvény játszott meghatározó szerepet, melyet a Parlament 1991-ben fogadott el. Már az önkormányzati törvény a helyhatóságok tulajdonába adta – többek között – a tanácsi alapítású közüzemi vállalatokat, a tanácsi kezelésben lévő oktatási, egészségügyi, kulturális és egyéb intézményeket, az állami bérlakásokat, a tanácsok valamennyi pénzvagyont, értékpapírjait és más vagyoni jogát. A vagyontárgyak egy része az az akkor önkormányzati törvény alapján, vagyis a törvény erejénél fogva került az önkormányzatok tulajdonába, míg más részüket az erre a célra létrehozott vagyonátadó bizottságok adták át. Ebben az időszakban kialakult a cél- és címzett támogatási rendszer működésének jogi háttere, szervezeti keretei.

Az 1990-es évektől kialakuló önkormányzati rendszer irányába azonban jelentős feladat decentralizáció indult meg az államtól, illetve a központi költségvetési szektorból. A feladatok letelepítését azonban nem követte a központi források decentralizációja, főleg reálértékben nem, így az ezredfordulóra már

jelentős működési hiány alakult ki a lokális államháztartási alrendszerben. Gyakori jelenséggé vált, hogy a fejlesztési forrásokat, főleg a beruházási hiteleket, bujtatva, működési kiadásaira használták fel az önkormányzatok. Az 1990-es évek közepétől a feladatdecentralizációt követően kialakult a hiány államháztartáson belüli decentralizációja is, majd az államháztartás adósság-állománya is decentralizációs vákuumba került.

2004-től, az Európai Unió teljes jogú tagjává válva, új fejlesztési támogatások igénybevételenek lehetősége nyílt meg az önkormányzatok előtt. Feladataik ellátásához szükséges infrastrukturális háttér létrehozása, szinten tartása és fejlesztése érdekében végrehajtott beruházásokhoz, felújításaikhoz, eszközbeszerzéseikhez jelentős európai uniós és hazai fejlesztési célú támogatásokat használhattak fel. Az európai források megjelenésével átalakult a hazai fejlesztések támogatási rendszere. A területfejlesztési támogatásokról és a decentralizáció elveiről szóló 67/2007. (VI.28. OGY határozat II. fejezetének 1. pontjában fogalmazta meg a nem társfinanszírozásra szolgáló, tisztán hazai források koncentráálásának szükségességét, azok hatékony felhasználása érdekében. A költségvetési törvények azonban a helyi önkormányzatok fejlesztési feladatainak támogatására, főleg EU fejlesztési támogatások saját önrészenek biztosítására nem adtak, illetve nem hagytak elegendő forrást. Az EU-tagsággal megnyíló, jobbra infrastrukturális fejlesztési lehetőségek az önkormányzatoknál a beruházási kedvet élénkítették. Elégséges pénzeszközük azonban a támogatási keretek saját önrészéhez nem volt, így – a kormány által biztosított jogszabályi lehetőséggel élve – a saját önrész biztosítására hiteleket, illetve deviza kötvényeket bocsátottak ki, amivel az önkormányzati államháztartási alrendszer eladósodása, paralel, az államháztartás adósság állományának decentralizációja újabb lendületet vett. Tetézte a problémákat, hogy a felvett hitelek, egyetemben az európai uniós támogatásokkal, jobbra infrastrukturális, tehát nem termelő beruházásokra fordítottak. Így közvetlen hozammal, vagyis a hitelszolgálat nyereségből megképződő fedezetével nem lehetett számolni. Az önkormányzatok a törlesztéshez szükséges deviza bevételekkel sem rendelkeztek. A 2008-as válsággal az önkormányzati alrendszer pénzügyi instabilitása – a megemelkedett devizaárfolyam kockázatok okán - az államháztartás egészére kihatott.

3. Az Állami Számvevőszék tényfeltárása

A 2010 utáni magyar közpénzügy-politika homlokterében az államműködés alapjait kikezdő adósságprobléma megoldása állt. Az önkormányzati adósságok tömege a központi kormányzati adósság méretéhez képest elenyésző, ám 2011-re az Állami Számvevőszék vizsgálatai¹ már igazolták, hogy a lokális alrendszer nagyfokú pénzügyi bizonytalanságot mutat.² A korábbi kormányzások alatt – részben kényszerből – bevállalt önkormányzati hitelek és kötvénytartozások visszafizetési fedezete nem volt meg. A türelmi időszak lejártával a nyilvánvalóság után ez ténszerűvé, feszítő problémává is vált. Az Állami Számvevőszék 2011-es ellenőrzési kapacitásainak nagy részét az önkormányzati területre koncentráta. A helyi önkormányzatokról szóló 2011. évi törvény már támaszkodott az ÁSZ megállapításaira. Az ellenőrzés tapasztalatai³ beépültek a törvényalkotásba, amivel a legfőbb államhatalmi ellenőrzés intézménye hozzájárult a jó kormányzáshoz, a hatékony állam megteremtéséhez.

Az ÁSZ jelentései egyértelműen megmutatták, hogy az önkormányzatok pénzügyi egyensúlyi helyzete 2007 és 2010 között romlott, a pénzügyi kockázatok pedig fokozódtak. Az ellenőrző hatóság kimutatta az okokat, amelyek a helyzet kialakulásához vezettek. Az önkormányzati rendszerben egyszerre jelent meg a működési és a felhalmozási forráshiány. Az önkormányzatok banki kitettsége növekedett, általánossá vált a likviditási hiteleszerződések kényszerű, és növekvő keretű megújítása. Az adósságprobléma azért jelentett igazán nagy és megoldandó kihívást, mert a kötelezettségek visszafizetéséhez szükséges tartalékok képzéséről az önkormányzatok nagy többsége nem gondoskodott. A visszafizetés fedezetül szolgáló forrásokat nem nevesítették. Kockázatot jelentett az is, hogy a hitelek fedezetére az önkormányzat törzsvagyonához tartozó vagyonelemek is felajánlásra kerültek. Az ÁSZ felhívta arra is a figyelmet, hogy a kibocsátott kötvények esetében az árfolyam kedvezőtlen alakulásán túl

¹ 62 városi önkormányzatnál elvégzett ellenőrzés. A helyi önkormányzatok pénzügyi helyzetének és gazdálkodási rendszerének 2011. évi ellenőrzéséről c. ÁSZ jelentés, 2012. április.

² Az önkormányzati alrendszer egyfajta fekete doboz jellegét is öltötte. Pénzforgalmi (hitel- és értékpapír műveletek nélküli, GFS rendszerű) hiánya 2010-ben 42 Mrd Ft-tal lett nagyobb az éves költségvetésben központilag alultervezettnél. Ez is hozzájárult a számított 3,8% államháztartási hiánymérték túllépéséhez. Míg, a konszolidációt követően az önkormányzati államháztartási alrendszer többlettel zárt.

³ Az önkormányzati szektor eladósodásának, hiány tervezésének megakadályozása – törvényi szinten. Esetleges hitelfelvételek jóváhagyatási kötelezettsége kormányhivatallal. Továbbá az önkormányzatokról levett közfeladat ellátási kötelezettségek. Az új szabályok alapján, szinte esélye sincs az újabb eladósodási folyamatnak. Szigorúan önkormányzati hitelkeretekre értendő, önkormányzati szállítói tartozásokra és közüzemi vállalatokra egyelőre nem.

a futamidő előtti visszaváltása, illetve a forintra történő konverzió nem várt kiadásokat okozhat. Kockázatot jelentett a szállítói tartozások növekedése. Likviditási nehézséget okozott az EU-s támogatással megvalósuló projektek utófinanszírozása miatt szükséges pénzügyi fedezet biztosítása. Az önkormányzatok 2010. év végén a folyamatban lévő beruházásaik miatt 1154 milliárd forint jövőbeli kötelezettségvállalás állománnyal rendelkeztek. A középszinten működő és a városi önkormányzatoknál ennek finanszírozásához az EU-s és hazai támogatáson, illetve a saját bevételen felül további 217 milliárd forint külső forrás bevonására jelentkezett igény. A beruházások mellőzéséről sem lehetett szó, hiszen az önkormányzatok infrastrukturális háttere elavult volt, másrészt a települési szinteken elvégzett beruházások lendítettek az egyébként már válságban lévő, GDP visszaeséssel küzdő ország teljesítményein.⁴ Harmadrészt, központi költségvetési források hiányában a Magyarországon a megvalósított új létesítmények közel 90 százaléka európai uniós forrásból történik.

Tetézte a problémákat, hogy az önkormányzatok többségi tulajdonában álló gazdasági társaságok is jelentős összegű adósságot halmoztak fel. Az önkormányzatok nem fordítottak kellő figyelmet az önkormányzati cégek adósságállományának fékezésére.⁵ 2011-ben az lokális államháztartási alrendszeri adósság probléma megoldására egyetlen megoldást már csak az adósság kormányzati átvállalása jelenthette, amely 2011. év végétől a megyei önkormányzatok adósságátvállalásával megkezdődött. 2012 októberében közölte a kormányfő, hogy az ötezernél kisebb lakosságú települések adósságát teljes mértékben, a nagyobb településeket pedig részben átvállalja az állam.⁶ 2014-ben az ötezer főnél nagyobb települések 'maradék' adósságát is átvállalta a kormány. A Számvevőszék ellenőrzési feltáró munkája,⁷ javaslatai jó alapot teremtettek az önkormányzati adósságkonszolidáció végrehajtásához. Azok az önkormányzatok, amelyek nem vettek fel hitelt az úgynevezett általános eladósodási időszakban, tehát hitelből vagyonilag sem gyarapodtak, kompenzáló fejlesztési támogatásban részesültek, 2014. évben összesen 12,1

⁴ Átfogó központi válságkonceptió helyett a települési szinten végrehajtott beruházások oldották a központi kormányzat működéséből fakadó feszültségeket, gyenge gazdasági keresztmet-szeteket, főleg áthúzódo hatásait tekintve 2008–2010 időszakában.

⁵ E probléma 2015-re nagyon súlyossá vált, új kihívást jelent az egész államműködés szempont-jából.

⁶ 2013. év elején még csak részleges átvállalásról volt szó.

⁷ Az Állami Számvevőszék megállapításai mögött új ellenőrzési módszertannal felvértezett konkrét önkormányzati ellenőrzési jelentések állnak (pl. A helyi önkormányzatok pénzügyei, 2012. Április), illetve tudományos publikációk [DOMOKOS (2010, 2011, 2012); PULAY (2011); GYÜRE L.-né (2012)].

milliárd forint összegben.⁸ A ‘*takarékos*’, hitel nélkül gazdálkodó (sok esetben inkább hitelképtelen) önkormányzatoknál így ‘*veszteség*’⁹ keletkezéséről általános jellemzőként nem beszélhetünk.

4. Az adósságkataszter és kockázatai

Az önkormányzati alrendszer 2010 végén fennálló 1247 milliárd forintos adósságállományának 84,6 százaléka azoknál az önkormányzatoknál – fővárosi, megyei, megyei jogú városok – halmozódott fel, amelyeket az állami számvevőszék kiemelt kockázatúnak, sőt rendszer kockázatúnak minősített, és 2011-ben átfogó ellenőrzés¹⁰ alá vont.

Fontos oka az eladósodásnak, hogy az EU támogatású beruházások önerő igényéhez nem volt az önkormányzatoknak saját forrása. Az uniós támogatások megszerzéséhez tehát hosszú lejáratú forrásbevonásra volt szükség. Ezt az igényt az önkormányzatok devizaalapú kötvénykibocsátással elégitették ki. Az adósságprobléma azért jelentett igazán nagy és kezelendő kihívást, mert a kötelezettségek visszafizetéséhez szükséges tartalékok képzéséről az önkormányzatok nagy többsége nem gondoskodott. A visszafizetés fedezetétül szolgáló forrást jellemzően nem nevesítették. Kockázatot jelentett az is, hogy a hitelek fedezeteként az önkormányzati törzsvagyron egyes elemeinek a felajánlása is megtörtént. A kibocsátott kötvények esetében az árfolyam kedvezőtlen alakulásán túl a futamidő előtti visszaváltás, illetve a forintra történő konverzió is nem várt kiadásokat okozhatott volna. Fő kockázati tényező azonban az árfolyamkitettség, hiszen a devizában bevállalt kötelezettségnek folyó fedezete az önkormányzatoknál nincs, nem rendelkeznek devizabevételekkel, amelyekből az árfolyam-ingadozások hatásaitól magukat mentesítve tudtak volna zavartalanul tőkét és kamatot törleszteni a devizahitelek után.¹¹ Az EU-támogatásokból,

⁸ Jogszabályi alapja Magyarország 2014. évi központi költségvetéséről szóló 2013. évi CCXXX. törvény 3. melléklet 10. a) pontja szerinti pályázati lehetőség. A pályázati részletszabályokról a 10/2014. (II.19.) BM rendelet rendelkezett. A 2014-es 10 milliárdos költségvetési keret BM intézkedés alapján 2,1 milliárd forinttal kiegészítésre került.

⁹ Kornai János [(2014) 74–75.] vázoló ‘veszteségeket’, de álláspontom szerint azon önkormányzatok, akik nem éltek a hitelfelvétel lehetőségével, nem annyira ‘takarékosak’, hanem zömében hitelképtelenek voltak, a hitel elnyeréséhez szükséges fejlesztési koncepcióval sem rendelkeztek.

¹⁰ A helyi önkormányzatok pénzügyi helyzetének..., 2012. április.

¹¹ Ezt alátámasztják a 2015. január 15-én, a Svájci Nemzeti Bank által az 1,2-es CHF/EUR intervenció sávot eltörlő intézkedések és következményeik. A Ft pillanatok alatt – a 250-es

és devizahitelekből elvégzett beruházások alapvetően nem termelő jellegűek. Így a hozamból történő kigazdálkodás lehetősége sem adott.

Az EU-s támogatással megvalósuló projektek utófinanszírozása mellett kockázatot jelent az szállítói tartozások növekedése, illetve a dologi kiadások egyhavi átlagához mért magas szintje is. Az önkormányzatok forrásaik korlátozottsága miatt a szállítókat jellemző módon a külső finanszírozás egyik eszközének tekintették. 2007 és 2010 között az önkormányzati szektor szállítói tartozásállománya 85 milliárdról 105 milliárdra, míg ezen belül, a lejárt tartozások összege 26 milliárdról 44 milliárd forintra (69,2 százalékkal) emelkedett. Az egyhavi dologi kiadások mértéke pedig 44 milliárd forintról 53 milliárdra a vázolt időszakban.

Az önkormányzatok többségi tulajdonában álló gazdasági társaságok is jelentős összegű adósságot halmoztak fel, úgy, hogy törvényi felhatalmazás hiányában 2011-ig az Állami Számvevőszéknek nem volt jogosultsága az önkormányzati tulajdonban lévő vállalatokat ellenőrizni. Az önkormányzatok pedig nem fordítottak kellő figyelmet a gazdasági társaságaik eladósodásának megelőzésére.¹² Sok esetben elmulasztották az önkormányzat és a gazdasági társaságaik pénzügyi kockázatának együttes bemutatását. A gazdasági társaságok tartozásaiért a tulajdonost terhelő helytállási kötelezettség ugyanakkor komoly pénzügyi és konszolidációs kockázatot jelent, mint például a Budapesti Közlekedési Vállalat (BKV) esetében. 2011-ben, már az új ÁSZ vezetés kezdeményezésére, de még az új számvevőszéki törvény megszületése előtt megtörtént a legfőbb államhatalmi ellenőrzési szerv jogosítványának kiterjesztése az önkormányzati vállalatokra, és elsők között került a BKV a Számvevőszék ellenőreinek górcsővébe.

2010-ig értékelve az önkormányzati gazdálkodási és ellenőrzési folyamatokat lényeges hangsúlyozni, hogy az adósságok korlátozására, ésszerűsítésére vonatkozó központi szabályozás sem töltötte be a funkcióját. Az önkormányzatok pénzügyi kapacitásaikat meghaladó mértékű kötelezettséget vállaltak, illetve vállalhattak, ezért a központi adósságrendezés elkerülhetetlenné vált, hiszen az önkormányzatok tömeges csődje beláthatatlan államháztartási problémákat keletkeztetett volna.

árfolyamról – 400 Ft-ig emelkedett. Amely azonban – a lekonszolidáltság következtében – már nem érintette az önkormányzatokat. Különösen nem a jelzálog alapú devizahiteles családokat.

¹² Kritikusan meg kell jegyezni, hogy az önkormányzati tulajdonban álló közüzemi vállalatok tartozásállománya 2015-ben is problémás. Erről később is esik szó.

1. táblázat: Önkormányzatok adósságállománya, 2005–2013
Adatok Mrd forintban

Év	Hitel és váltó	Kötvény	Összesen
2005	338,1	5	343,1
2006	467,3	23,5	490,8
2007	488,6	209,3	697,9
2008	514,3	444,7	959
2009	543,1	479,3	1 022,40
2010	657,8	589,3	1 247,10
2011	636,4	560,4	1 196,80
2012	605,1	462	1 067,1
2013*	258,9	177,7	436,6

*adatok 2013. III. negyedéves mérlegjelentés alapján

Forrás: BM-adatok alapján, Lentner, 2015

5. A települési önkormányzatok adósságkonszolidációja

A kormányzat az önkormányzatok adósságrendezésére – ide számítva a megyei önkormányzatok adósságkonszolidációját is – négy lépcsőben kerített sort:

- megyei önkormányzatok teljes körű adósságkonszolidációja 2011. év végén;
- 5000 fő alatti önkormányzatok teljes körű adósságkonszolidációja 2012. év végén;
- 5000 fő feletti önkormányzatok részleges adósságkonszolidációja 2013. június 28-ig;
- a teljes önkormányzati alrendszer pénzügyi adósságkonszolidációja 2013. december 31-ei fordulónappal, 2014. február 28-ai átvállalással.

1. ábra: Konszolidációs folyamatban érintett önkormányzatok száma és a konszolidáció összege

	Érintett önkormányzatok száma (db)	Konszolidált összeg (forint)
Megyei önkormányzatok	20	197 600 715 927
5000 fő alatti települések	1730	84 763 132 432
5000 fő feletti települések részleges	279	614 396 596 992
„Fennmaradt” teljes adósságállomány konszolidációja	511	471 653 067 295
Összesen:	2078	1 368 413 512 646

Forrás: BM-adatok alapján, Lentner, 2015

Az előző kormányok által előidézett pénzügyi instabilitás a jelenlegi kormányt óhatatlanul stabilizáló, reorganizáló szerepkörbe helyezte. 2011-ben sor került a megyei önkormányzatok adósságállományának átvállalására, majd 2012-ben és 2013-ban döntés született a helyi, települési önkormányzatok adósságállományának teljes körű rendezéséről. A településeken lévő közszolgáltatást ellátó intézmények (iskolák, egyes szociális szakellátási intézmények, kórházak és járó-beteg szakellátást biztosító egészségügyi intézmények) fenntartásának átvállalása ugyancsak az állami hatáskörbe, pontosabban helytállási körbe került.

A települési önkormányzatok kimentése a nemzetközi térben is gyakran fordul elő.¹³ A puha költségvetési korlát¹⁴ érvényesítése tehát világjelenség.¹⁵ Gyakori, hogy a központi költségvetéstől ‘távolabb eső’, ‘kevésbé szem előtt lévő’ alrendszer¹⁶ gyenge működéséből keletkeznek problémák, ám e tételek képesek lerontani az államháztartás egészének stabilitását. Magyarországon a forrás decentralizáció nélkül végrehajtott feladatdecentralizáció az államház-

¹³ FINK–STRATMANN (2011); JOSSELIN–PADOVANO–ROCABOY (2012); DIETRICHSON–ELLEGÁRD (2013), illetve új fejleményként a kínai önkormányzatoknál és vállalataiknál az árnyék bankrendszer által feltornázott adósság állomány kezelhetlensége, és várható központi rendezése [Risky Business Global Threat, FT, (2014)]. Továbbá, helyi önkormányzatok eladósodottsága, ÁSZ nemzetközi konferencia, 2012. április 17. (spanyol, svájci tapasztalatok).

¹⁴ Kornai János alapján az elnevezés [KORNAI (2011a,b) (2012) (2014)].

¹⁵ Bankok, kiemelt jelentőségű vállalatok, háztartások, sőt, néha egyes országok megmentésére is sort kell keríteni.

¹⁶ Lásd például a kínai önkormányzatokat, önkormányzati vállalatokat. Beruházási kényszer vetült rájuk, ám zömében hitellel oldották meg a kivitelezést, amit viszont tömegesen nem tudnak visszafizetni, ráadásul a létesítmények műszaki színvonala, hozam-előállító képessége is korlátozott.

tartási hiány, majd adósság decentralizáltságát idézte elő, amelynek mértéke 2008-tól kezelhetetlenné vált.¹⁷

A puha költségvetési korlátot – azaz az állami konszolidációt – helytelenítők¹⁸ álláspontja szerint a veszteségesen gazdálkodókat, legyenek azok üzleti vagy államháztartási szereplők, nem célszerű, ha az állam kimenti, mert ezzel a felelős gazdálkodásra nem lesznek rákényszerítve. A magyar önkormányzati szektor eladósodása vonatkozásában azonban lényeges hangsúlyozni, hogy sem a tervgazdasági, sem a neoliberális makrogazdasági politika nem tette lehetővé az önkormányzatok és a piaci szereplők fenntartható fejlődési pályára állítását, infrastruktúrájuk korszerűsítését. 2010 után az új kormány működésképtelen önkormányzatokkal szembesült, amely az elmúlt évtizedek kedvezőtlen makrogazdasági politikája következtében állt elő. Az önkormányzati pénzügyi problémák kialakulása jobbra nem az önkormányzatok, hanem a működésük felett felügyeletet, szabályozást ellátni hivatott állami hatóságok terhére írható. A hathatós állami szabályozás és ellenőrzés mellőzése, a gyenge és decentralizációra kényszerülő fiskális politika, egyidejűleg az önkormányzatoknak túl nagy gazdálkodási szabadságot adó, ugyanakkor központi forrásokban restriktív alkalmazó neoliberális alapfilozófiáé, illetve felelőtlen költségvetési gyakorlaté a fő felelősség. Az önkormányzatok ‘sorsára hagyása’ azonban további súlyos nemzetgazdasági problémákhoz, különösen a lokális közszolgáltatások ellátatlanságához, társadalmi-gazdasági konfliktusokhoz, végső soron – tömeges méreteket öltve – az államháztartás pénzügyi összeomlásához vezethettek volna. Tehát az adófizetők pénzéből történő kimentés kisebb társadalmi költséget jelent, mint az önkormányzati rendszert ‘elsüllyedni’, működésképtelen állapotban hagyni. Az adósságtól megszabadított, feladatköreikben lecsökkentett önkormányzatok működésének fenntartható pályára állítása, és ott megtartása is, már az aktív ellenőrző és szabályozó funkciókat betöltő unortodox gazdaságpolitikát folytató kormányzás feladata.

¹⁷ Ám az önkormányzatok is képesek voltak a hiányt részben ‘tovább tolni’ a közüzemi vállalatokhoz.

¹⁸ Alapvetően Kornai Jánosra asszociálok, és a kemény költségvetési korlátot, mint általános megoldási javaslatot hirdetőkre.

6. Az újra-eladósodás veszélyei és megakadályozásának eszközei

A helyi önkormányzatok gazdasági autonómiáját – a pénzügyi stabilitásuk fenntartása érdekében – jelenleg több korlátozás is érinti. A nemzeti vagyonról szóló törvény például mérsékli a helyi önkormányzat gazdasági társaság alapításával, illetve gazdasági társaságban való részesedés szerzésével kapcsolatos jogait. Tény ugyanakkor, mint említésre került, hogy az Állami Számvevőszék ellenőrzési jogosítványa csak 2011-től terjed ki az önkormányzatok tulajdonában álló gazdasági társaságokra, amely súlyos, beláthatatlan következményekkel járt az elmúlt évtizedekben (lásd BKV). A nemzeti vagyonról szóló törvény korlátozása így az átláthatóságot, hatékonyságot szolgálja, hiszen időbe telik, mire az önkormányzati tulajdonú cégek teljes körére az államháztartás illetve az államháztartási ellenőrzés megfelelő információkkal rendelkezik.

A helyi önkormányzat csak olyan gazdálkodó szervezetben vehet részt, amelyben felelőssége nem haladja meg vagyoni hozzájárulásának mértékét (ilyen gazdálkodó szervezet a gazdasági társasági formák közül például a korlátolt felelősségű társaság, vagy a részvénytársaság). A helyi önkormányzat vállalkozási tevékenysége a kötelező feladatainak ellátását nem veszélyeztetheti. 2012. január 1-jétől számos korlátozás érinti a helyi önkormányzatok adósságot keletkeztető ügyleteit (többek között ilyen ügylet a hitelfelvétel, értékpapír kibocsátása). Ezeket a szabályokat a Stabilitási törvény tartalmazza. Az önkormányzat adósságot keletkeztető ügyletet – szűk körű kivétellel – érvényesen csak a Kormány előzetes hozzájárulásával köthet. Az önkormányzat működési célra csak likvid hitelt vehet fel, ami egyben azt is jelenti, hogy a működési költségvetésében tervezett hiány külső forrásból (hitellel) nem, csupán belső forrással (például előző években képződött maradványból) finanszírozható. 2013-tól pedig az új törvényi rendelkezések alapján egyáltalán nem tervezhető működési hiány.

Az önkormányzatok részei az állami közfeladat-végrehajtási rendszernek, de miközben feladataikat törvényi szintű szabályok határozzák meg, a végrehajtás- és a feladat ellátása szervezésének módjában és számos más kérdésben relatív gazdasági autonómiával rendelkeznek. A Helyi Önkormányzatok Európai Chartáját kihirdető 1997. évi XV. törvény a helyi önkormányzatok terjedelméről a következőképpen fogalmaz (4. cikk): A közfeladatokat általában elsősorban az állampolgárokhoz legközelebb álló közigazgatási szervnek kell megvalósítania. A feladatoknak más közigazgatási szervre történő átruházása a feladat természetétől és nagyságától, valamint hatékonysági és gazdasági követelményektől

függ. Adódik tehát a Chartából, hogy ahol nem biztosított, nem oldható meg a településen történő közfeladat ellátás, akkor azt az állampolgárhoz legközelebb álló közigazgatási szervnél kell megvalósítani. Tehát a közös önkormányzati hivatalok létrehozása az európai önkormányzati elvekkel szinkronban áll.

Az új önkormányzati törvény szerint egy járáson belüli 2000 fő, vagy ez alatti lakosságú települések 2013-tól közös önkormányzati hivatalt kötelesek létrehozni. Az így létrejövő közös hivatalhoz tartozó települések összlakosság száma 2000 fő, vagy a települések számának legalább hétnek kell lennie. A kötelezően létrehozandó közös önkormányzati hivatalhoz tartozhat olyan település is, amelynek lakosság száma meghaladja a 2000 főt. Az intézkedéssel jelentős költségmegtakarítás és szolgáltatási színvonalnövelés érhető el.

A megyei intézmények, valamint a Fővárosi Önkormányzat fenntartásában álló egészségügyi intézmények 2012. január 1-jével állami fenntartásba kerültek, majd 2012. május 1-jétől a települési önkormányzatok által fenntartott kórházak is az államhoz kerültek.

Magyarország gazdasági stabilitásáról szóló 2011. évi CXCV. tv. alapján bevezetett kormányzati hitelengedélyezés eredményeként mérséklődik az önkormányzati alrendszer hiánya. A 2012-ben hatályba lépett Alaptörvény 34. cikk (5) bekezdése lehetővé teszi, hogy a költségvetési egyensúly megőrzése érdekében külön törvény az önkormányzatok kötelezettségvállalását feltételhez vagy a Kormány hozzájárulásához kösse. A felhatalmazás alapján a stabilitási törvényben rögzítésre került, hogy az önkormányzatok adósságot keletkeztető ügyleteikből eredő tárgyévi fizetési kötelezettségek nem haladhatják meg a tárgyévi saját bevételeik 50 %-át a futamidő végéig egyik évben sem. E szabály hivatott biztosítani, hogy az önkormányzatok ne váljanak fizetéképtelenné az adósságszolgálati kötelezettségük miatt. Ezzel egyidejűleg a már e korlát felett eladósodott önkormányzatok további hitelfelvételének tiltásával esély teremtődik az adósságkitettségek fékezésére. Ezen felül az is előírásra került, hogy az önkormányzatok adósságot keletkeztető fejlesztési és működési célú ügyleteket a Kormány előzetes hozzájárulásával köthetnek.

Bizonyos hitelügyletek a Kormány engedélye nélkül is létrejöhetnek. Az európai uniós fejlesztési támogatások megelőlegezésére, illetve az ezekhez kapcsolódó pályázati önrész biztosítására szolgáló hitelek kikerültek az engedélyköteles körből, mivel ezek az Európai Unió által támogatott beruházásokhoz kapcsolódnak, és a megelőlegező hitel fedezete az Uniótól kapott fejlesztési támogatás. Az éven belüli működési célú hitelek sem engedélykötelesek, mivel nincsenek kihatással az államadósság év végi állományára, másrészt enge-

délyezésük túl nagy késedelmet okozna, ami az önkormányzati likviditást gyengítené.

Az adósságrendezési eljárás során a hitelezői egyezség megkötéséhez igénybe vett reorganizációs hitelekre vonatkozó ügyletek szintén a Kormány jóváhagyása nélkül rendezhetők. Ezen felül 10 millió forint alatti összértékű, a fővárosi és a megyei jogú városok esetében a 100 millió forint alatti összértékű adósságot keletkeztető ügyletekhez sem szükséges a Kormány engedélye.

Az önkormányzatok kötelezettségvállalásaihoz történő hozzájárulás menetét az adósságot keletkeztető ügyletekhez történő hozzájárulás részletes szabályairól szóló 353/2011. (XII.30.) Korm. rendelet határozza meg. Ebben a jogszabályban került rögzítésre az adósságot keletkeztető ügyletek fedezetül figyelembe vehető saját bevételek köre is.

A magyar önkormányzati rendszer közpénzügyi rendszerben betöltött szerepe lényeges változásokon ment keresztül. Részesedése az államháztartási kiadásokban a 2010. évi 20 százalékról, a feladatrendezést követően, 11-12 százalékra csökkent,¹⁹ ám az államháztartás egészére nézve így is jelentős kockázati tényezőket hordoz. Az újra-eladósodás legfontosabb akadályozó tényezője²⁰ az összehangolt, egymásra épülő, törvény által szabályozott, három védelmi vonalból álló ellenőrzési rendszer, amely magába foglalja a belső kontrollrendszert,²¹ a kormányzati ellenőrzést és a külső, állami számvevőszéki ellenőrzést. Vagyis, az önkormányzati szektort célszerű az elkövetkező években is folyamatos ellenőrzési nyomás alatt tartani, a hármas védelmi vonalból álló ellenőrzést összehangoltan érvényesíteni.

Az önkormányzatok kiemelt feladatává vált az adósságállomány újratermelődésének megakadályozása. A működési egyensúly megteremtése, fenntartása, ezáltal a közfeladat ellátás zavartalanságának biztosítása. Ennek elérése érdekében a saját hatáskörű intézkedések végrehajtásán túl kiemelt jelentőségű szabályozásbeli változás – mint már utalás történt rá –, hogy 2013-tól az önkormányzatok költségvetése működési hiánnyal nem tervezhető. Az ÁSZ által megkövetelt intézkedési tervek végrehajtása révén kontrolláltabbá vált az önkormányzatok fejlesztési tevékenységének, finanszírozásának, fenntarthatóságának előkészítése is. Preventív, előrelátó gazdálkodásra van szükség az

¹⁹ Adatok forrása: SIVÁK (2014).

²⁰ Nyilván nem az ellenőrzés kellene, hogy legyen a legfőbb visszatartó erő a túlköltekezések ellen, hanem az önkormányzatokon belüli belső felelős, 'önkéntes' tevékenység, de sajnos az ismert 'történelmi' előzmények után ez még nem valósulhatott meg.

²¹ A települési önkormányzatoknál a belső kontrollrendszer vonatkozásában végzett ÁSZ ellenőrzésekről bővebben: BENEDEK–SZENTÉNÉ TUBAK–BÉRES (2014).

önkormányzatok részéről, melynek keretében a költségvetés tervezése során először a saját lehetőségeket kell felmérni.

Az önkormányzati többségi tulajdonában álló gazdasági társaságok túlköl- tekező managementje²² változatlan veszélyforrást jelent a lokális alrendszerre, sőt az egész államháztartásra. Az ÁSZ törvény 2011-től hatályos módosítása alapján először a BKV ellenőrzését folytatta le az ÁSZ. Az ellenőrzés során szembesült a rejtett eladósodás veszélyével, amikor is a gazdasági társaságok az állóeszközök megújításának elmulasztásával halmoznak fel implicit adósságot, amely aztán a közszolgáltatásuk zavaraiiban jelentkezett.

2015. év elején a száz százalékos önkormányzati tulajdonban álló közüzemi vállalatok adósságállománya 620 milliárd forint, míg a 10 és 50 százalékos önkormányzati tulajdoni hányadban állóké 382 milliárd forint. Vagyis az a jelenség válik általánossá, hogy a sikeres önkormányzati konszolidáció előtt/ alatt/, illetve permanensen, az eladósodás eltolódott az önkormányzati tulajdo- nú, vagy részben önkormányzati tulajdonú gazdasági társaságok irányába, ahol több mint 1000 milliárdos adósságállomány halmozódott fel.²³ Ezek között van- nak olyan kétes hitelek, amelyek mögött nincsen valós gazdasági teljesítmény, vagyis a megtérülés nem biztosított. A közüzemi vállalatok eladósodása tehát egyre súlyosabb,²⁴ amelynek lokalizálására első körben az ellenőrzés, felderítés eszközeivel célszerű reagálni. Az önköltség-számítási gyakorlatuk áttekintése, a tulajdonosi kontrollok gyakorlásának előmozdítása, a rendszeres beszámoltatás, illetve az önkormányzat belső ellenőrzésének kiterjesztése a gazdasági társasá- gokra a helyzet orvoslását segítheti. 2014-ben összesen 36 önkormányzati többségi tulajdonú hulladék- és távhő-szolgáltató gazdasági társaságnál kezdte meg ellenőrzését az Állami Számvevőszék.²⁵ Az ÁSZ középtávra szóló stratégiája, hogy a helyi önkormányzatok gazdálkodásában rejlő pénzügyi kockázatokat feltárja, a lokális alrendszer közüzemi vállalatai szintjén is. Az államháztartá- son kívülre nyújtott költségvetési támogatások és ingyenes vagyontutatók,

²² Szerepe lehet a veszteséges közüzemi vállalati gazdálkodásban a hatósági árszabályozásának, vagyis a rezsiszökkentésnek is, ám a részlegesen rendelkezésre álló adatokból kitűnik a köz- üzemi költség-szolgáltatók rossz költségszerkezete, az elavult önköltség számítási metodika és a pazarló gazdálkodás is. Lásd bővebben a javaslatok körét: LENTNER (2015).

²³ Nyilván további veszélyforrás a szűken vett önkormányzati körben a szállítói tartozások roha- mos emelkedése is. Az Állami Számvevőszék célirányos ellenőrzéseitől várható a tisztánlátás.

²⁴ Így a közüzemi vállalatok működése, rajtuk keresztül a közszolgáltatások köre csökkenhet, bi- zonytalanná válhat és minősége romolhat. Ez a közszolgáltató vállalatokra nézve a vállalkozás folytatás számviteli alapelveinek egyre zsugorodó érvényesülését válthatja ki.

²⁵ Ellenőrzési jelentések már rendelkezésre állnak (pl. 15066 számú Kaposvár, 15085 Mohács, 15087 Veszprém stb.), melyekből átfogó, rendszerszintű adatok folyamatosan keletkeztethetők.

valamint az államháztartáson kívül működő közfeladat-ellátó rendszerek ellenőrzésével hozzájáruljon a közpénzek, az államháztartáson kívül működő szervezetek átlátható, rendezett módon történő gazdálkodási fegyelméhez, és különösen ahhoz, hogy a közpénzeket szabályszerűen és hatékonyan használják fel a közfeladatok szerződésben vállalt feladat ellátása érdekében.

A 2014–2020-as uniós programozási időszakban az önkormányzatoknál a pénzügyi lehetőségekre alapozó felelős döntési mechanizmus kialakítása és rendszerelvű működése szükségszerű. A fejlesztések megvalósításában és annak jövőbeli fenntartásában a saját források felmérése, a helyi közösség anyagi lehetőségeinek reális számbavétele, a felelős kötelezettségvállalási gyakorlat, és ezek következtében a fenntartható önkormányzatiság gazdasági alapjainak megerősödése elvárt. A 2014-től érvényesülő eredményszemléletű számvitel alkalmazásával nyerhető információk a pénzügyi kockázatok kezelésében hasznosíthatóak, amelyek az önkormányzatok oldaláról a jó kormányzást támogatják. A számvevőszéki utóellenőrzési²⁶ és kockázatelemzési tapasztalatok alátámasztják az önkormányzati alrendszer rendszeres monitoring tevékenységének szükségességét. A prevenciós monitoring, a több ütemű ellenőrzési beavatkozás²⁷ lehetősége támogatja az önkormányzati gazdálkodásért való személyi felelősségi rendszer erősítését. Az önkormányzatok az ÁSZ javaslatainak hasznosítására előírt intézkedéseik végrehajtásával hozzájárulnak a fenntartható pénzügyi stabilitás feltételeinek javításához. A 2011. évi pénzügyi ellenőrzésben érintett 62 városi önkormányzat jóváhagyott intézkedési terveinek végrehajtása az ÁSZ javaslatait figyelembe vette, gazdálkodásában érvényesítette. Tehát az ellenőrzésre ‘felfűzve’ a lokális államháztartási alrendszer reformja, hatékonyságának növelése, vagyis a kívánt hatások és eredmények keletkeztethetők. Rövid távon ez kedvező. Idővel azonban a gazdálkodási fegyelmet és hatékonyságot segítő ellenőrzések szemlélete a napi önkormányzati gyakorlatban kell hogy érvényesüljön.

²⁶ Bővebben: Összegző az utóellenőrzésekről, 2014. – az önkormányzatok pénzügyi gazdálkodási helyzetének, szabályszerűségének 2011. évi ellenőrzésében érintett 62 városi önkormányzat utóellenőrzése, amely 2014 decemberében fejeződött be.

²⁷ Összefoglaló az ÁSZ tapasztalatai az önkormányzati alrendszer ellenőrzésében, 2014.

Irodalomjegyzék

- A helyi önkormányzatok pénzügyi helyzetének és gazdálkodási rendszerének 2011. évi ellenőrzéséről. Állami Számvevőszék, 2012. április.
- A helyi önkormányzatok eladósodottsága: okok, következmények és kihívások. Az Állami Számvevőszék 2012. április 17-i nemzetközi konferenciája az önkormányzati eladósodásról. (KOLOZSI Pál Péter szerk.) *Pénzügyi Szemle*, LVII. évf., 2012. 194–197.
- Az államháztartás központi alrendszerének adóssága és éven túli kötelezettségvállalásának ellenőrzéséről. Állami Számvevőszék, 2012. augusztus (1294-es jelentés).
- BENEDEK Mária – SZENTÉNY TUBAK Klára – BÉRES Dániel: Belső kontrollok a települési önkormányzatoknál. *Pénzügyi Szemle*, LIX. évf., 2014/3. 316–329.
- J. DIETRICHSON – L. M. ELLEGARD: *Assist or Desist? Conditional Bailouts and Fiscal Discipline in Local Governments*. Lund University, School of Economics and Management, Department of Economics, Working Paper, 2012.
- DOMOKOS László: Az előrelátást nehezíti az átláthatatlanság a költségvetés tervezésében és végrehajtásában. *Pénzügyi Szemle*, LV. évf., 2010/4. 713–720.
- DOMOKOS László: Hitelesség és rugalmasság. A magyar közpénzügyi keretrendszer változásai. *Pénzügyi Szemle*, LVI. évf., 2011/3. 285–296.
- DOMOKOS László: Kockázatok a működésben és növekvő eladósodás az önkormányzatoknál. Az Állami Számvevőszék ellenőrzésének tapasztalatai. *Pénzügyi Szemle*, LVII. évf., 2012/2. 165–173.
- A. FINK – T. STRATMANN: *Institutionalized Bailouts and Fiscal Policy: Consequences of Soft Budget Constraints*. Kyklos, 2011. Vol. 64., 2011/3. 366–395.
- GYÜRE Lajosné: A belső kontrollok kialakítása és működtetése az önkormányzati vagyongazdálkodás kockázatainak csökkentésére. *Pénzügyi Szemle*, LVII. évf., 2012/2. 183–193.
- J. JOSSELIN – F. PADOVANO – Y. ROCABOY: Grant Legislation vs. Political Factors as Determinants of Soft Budget Spending Behaviors. Comparison Between Italian and French Regions. *European Journal of Comparative Economics*, 2012. Vol. 10., 2012/3. 317–354.
- KORNAI János: *A hiány*. Budapest, Kalligram, 2011.
- KORNAI János: *Gondolatok a kapitalizmusról*. Budapest, Akadémiai, 2011.

- KORNAI János: *A szocialista rendszer*. Kalligram, 2012.
- KORNAI János: *A puha költségvetési korlát*. Kalligram, 2014.
- LENTNER Csaba: *Rendszerváltás és pénzügypolitika*. Budapest, Akadémiai, 2005.
- LENTNER Csaba: *Közpénzügyek és Államháztartástan*. Budapest, Nemzeti Közzolgálati és Tankönyvkiadó, 2013.
- LENTNER Csaba: *Adózási Pénzügytan és Államháztartási Gazdálkodás*. Nemzeti Közzolgálati Egyetem, 2015. (Önkormányzati, vállalkozás folytatása alapelvével foglalkozó fejezetek)
- PULAY Gyula: Az Állami Számvevőszék felkészülése a költségvetés makro-gazdasági kockázatainak elemzésére. *Pénzügyi Szemle*, LVI. évf., 2011/3. 324–336.
- Risky Business Global Threat, Analysis, Financial Times, June 16, 2014. 11.
- SIVÁK József: Az önkormányzati rendszer rendszerszemléletben. *Pénzügyi Szemle*, LIX. évf., 2014/3. 301–315.
- Összegző értékelés a középszint pénzügyi helyzetének ellenőrzési tapasztalatairól. Állami Számvevőszék, 2011.
- <http://www.asz.hu/ogy-tajekoztato/a-kozepszint-penzugyi-helyzetenek-ellenorzesi-tapasztalatarol-szolo-osszegzo-ertekeles/osszegzo-ertekeles.pdf>
- Összegző az utóellenőrzésekről. Az önkormányzatok pénzügyi gazdálkodási helyzetének, szabályszerűségének, 2011. évi ellenőrzésében érintett 62 városi önkormányzat utóellenőrzése, Állami Számvevőszék Jelentés, 2014. december.
- Összefoglaló az Állami Számvevőszék tapasztalatai az önkormányzati alrendszer ellenőrzésében, ÁSZ, 2014

PARADIGMAVÁLTÁSOK A NYUGDÍJRENDSZERBEN

Botos József*

1. Régmúlt

A magyar társadalombiztosítás rendszere az egyik legkorábban létrejött rendszer a világon. Bismarck kancellár által bevezetett német, majd az osztrák társadalombiztosítás után harmadikként jött létre, 1891-ben. Keletkezésének oka egyértelműen a társadalmi feszültségek csökkentése volt.

A felívelő kapitalista gazdálkodás során a megbetegedett, vagy balesetet szenvedő munkások, s a női munkaerő gyermekszülés esetén jövedelem nélkül maradt, és így ő és családja válságba került. Így a kezdetben ezekre a területekre, *a betegség- és balesetbiztosítás, és az anyasági juttatások területére* terjedt ki a társadalombiztosítás. Az öngondoskodás kötelezővé tétele mellett a munkáltatók hozzájárulásai is a forrását képezték a járulékfizetésnek, azaz többé került a munkáltatónak ugyan a foglalkoztatás, de a pénz nem a munkás zsebébe vándorolt, hanem a nyugdíjalapba, amibe maga is befizetett. A fel nem használt alapjait a társadalombiztosítóknak az állam kölcsönvette, államkötvények lejegyezetése formájában. És keletkeztek ilyen felhalmozott pénzeszközök, hiszen mindenképpen volt egy várakozási idő, amíg csak befizetések voltak. Csak meghatározott idő után lehetett a szolgáltatásokra igényt tartani. Bizonyos értelemben ez másodlagos célja is volt a kiépülő rendszernek. Bismarcknak szüksége volt politikája finanszírozására e forrásokra. Az államoknak mindenképpen jól jött. Később, az első világháborúban, igénybe is vették a magyar forrásokat is. *A társadalombiztosítás alapelvei: a szolidaritás, a kötelező jelleg és az állami készfizető kezesi garancia voltak* – a világon mindenütt. Hiszen, ha az állam kötelez a befizetésre, kell is garantálja, hogy megkapod a szolgáltatásokat.

* Nyugalmazott egyetemi docens, 1990–93 között az Országos Társadalombiztosítási Főigazgatóság államtitkári rangú vezetője, 1995-től a SZTE és a PPKE oktatója, 2004–2009-ig a PPKE Heller Farkas Közgazdaságtudományi Intézet vezetője.

A későbbiek során egyre nagyobb gondot jelentett az a tény is, hogy időskori szegénység fenyegetett. A munkások idősödésével megélhetési forrásuk elapadt. Életkoruk viszont az egészségügyi helyzet következtében meghosszabbodott. Családjaik egyre nehezebben tudták ezt a terhet viselni. A munkaadók nem fizettek olyan magas béreket a munkavállalóknak, amelyek elegendőek lettek volna garantálni az idősek eltartását is. Ezért a társadalombiztosítás rendszerében nyugdíjárulék fizetését írták elő, s ehhez hozzájárulásra kötelezték a munkaadókat is. Így alakult ki a meglévő ágazatok mellett *a nyugdíjbiztosítás is, mint a társadalombiztosítás negyedik ága.*

A magyar nyugdíjbiztosítás rendszere ugyancsak az elsők között jött létre, 1928–29-ben. (Itt jegyzem meg, hogy a Kovrig-féle nyugdíjbiztosítási törvény előkészítésén, számításokkal való megalapozásán, jogi megformálásán több száz/!/ szakértő dolgozott, hosszú ideig. A munka két kötetben foglaltatott össze, bárki által/!/ ellenőrizhető, megtekinthető anyagként. Ilyen alaposággal foglalkozott az akkori kormányzat ezzel az igen fontos társadalmi–gazdasági kérdéssel.)

A világ többi társadalmában a második világháború után létrejött a *munkánélküli biztosítás* – a társadalombiztosítás ötödik területe –, mivel a harmincas évekre tömeges jelenséggé változott a munkanélküliség. A háború utáni gazdasági helyzetben ezt is fontosnak tartották a fejlett országok kiépíteni.

Hazánkban a társadalombiztosítás tudományos alapokra helyezését nagyban elősegítette Huszár Géza professzor, a magyar társadalombiztosítók tanácsadója, az első biztosítás-matematikai tanszék Corvin-lánccal kitüntetett megalapítója. Foglalkozott Varga István is, az akkori Konjunktúrakutató Intézet vezetője, a demográfiai problémákkal, hiszen a demográfiai helyzet alakulása alapvetően határozta meg a társadalombiztosítás helyzetét!

A II. világháború után azonban Magyarországon rövidesen megszüntették a rendszert a maga polgári formájában. A szocializmus a munkát kötelezővé tette mindenki számára, s ennek fejében a társadalombiztosítási szolgáltatásokat *munkásjóléti intézményként* a szakszervezetekhez utalták. Évtizedekig úgy jelölték meg az intézményt, mint az SZTK-t, a Szakszervezeti Társadalombiztosítási Központ elnevezés után. Nem foglalkoztak a biztosítási elvvel, mint burzsoá tudománnyal. Szélnek eresztették Huszár Gézát is, aki aztán végül a Közgazdaságtudományi Egyetem matematika tanszékén kapott állást... Varga Istvánt, akit ugyancsak minden állásából és címéből kipenderítettek az ötvenes években, csak 1956–57-ben hozták vissza a gazdasági reformok vezetőjeként. A nyugdíjkérdések azonban nem szerepeltek még később sem, az ún. új mechanizmus fontos témái között sem. Az Országos

Tervhivatalban a hetvenes években folyó hosszú távú tervezés munkálatai során Augusztinovics Mária kezdett foglalkozni a humán tőkével. Ezen gondolkodás már a rendszerváltást előkészítő munkálatok alapját jelentette. A reform kommunista vezetők a 80-as években kezdtek komolyabban foglalkozni a témával, főleg az IMF makrogazdasági instrukciói alapján, amelynek 1982-ben tagjai lettünk. Hiszen a társadalombiztosítás alapjai hatalmas pénzüsszegeket mozgattak meg az államháztartáson belül. Ez mindenképpen a gazdaságpolitika figyelmének fókuszába került. Létrehozták az Országos Társadalombiztosítási Főigazgatóságot (TB), melynek vezetője a korábbi munkaügyi miniszter, Rácz Albert lett.

2. A rendszerváltás körüli időszak

Németh Miklós kormányában a Csehák–Békesi miniszter páros (az egészségügyi és a pénzügyminiszteri poszt birtokosaiként) jól felmérte a várható demográfiai és pénzügyi tendenciákat. Látható volt, hogy a gyermekszületések száma csökken, az egészségügyi kiadások pedig egyrészt az idősödéssel, másrészt a technikai haladás eredményeként növekedni fognak. Az addig a TB körébe tartozó családi pótlékot beemelték a költségvetésbe, mint szociális kiadást, az egészségügyi folyó kiadásokat meg a társadalombiztosítás körébe utalták vissza az egészségügyi tárcától. Nehéz megszabadulni attól a gondolattól, hogy így perspektívában jobban nézhetett ki a várható költségvetési egyenleg. Ámbár, az IMF szerinti államháztartásba a társadalombiztosítási alap is beletartozott. (A közvéleménynek talán jobban a figyelmében volt a költségvetés egyenlege.)

Mivel az új intézmény visszahelyezte a biztosítási alapokra a TB-t, fontos volt, hogy a járulékbévételek fedezzék a kiadásokat. Meg is emelték azokat, és így bizonyos többlet keletkezett a Főigazgatóság alapjaiban. Tudta ezt a PM, hogy erre szüksége van. A lakásfinanszírozás ugyanis egyre több gondot okozott az időközben létrejött kétszintű bankrendszerben. Az OTP-t nem lehetett már a piaci elveknek megfelelően veszteségre kényszeríteni, ezért a költségvetésnek a kedvezményes hitelkamatok és a magas betéti forrásköltségek miatti veszteséget át kellett utálnia saját, állami cégének. De miből? Mikor a költségvetés folyton hiánnyal küzdött. Jól jött, hogy a TB-nek többlete lett, amit szabályzata szerint –biztosítási elvek! – kockázatmentes befektetésekbe kellett helyeznie. Erre a célra kiötlötte a PM a lakásalap, majd a lakásalap-fedezeti kötvények konstrukcióját, amit lejegyeztetett a TB-vel... Ekkor már létrehoztak az egészségügyi tárca gesztorálásában egy TB-kérdésekkel foglalkozó intézetet, a

Px Kft.-t, többek között az adatkezelés informatikai hátterének megteremtése céljából, de elvi témák kutatására is. (Ennek kutatási igazgató-helyettese lett a jelen sorok szerzője.)

Ekkor a politikai ellenzék szakértői körei a minél nagyobb TB-függetlenség hívei lettek, az önkormányzatiság elvét pártolták, hogy az állami túlhatalom alól minél inkább kivonják a társadalombiztosítást. Azt a szemléletet hangsúlyozták, hogy a társadalombiztosítási járulék végül is a bérek terhére történő befizetés, így az alapban képződő összegek 'a tagok' tulajdona. Elkészült időközben egy olyan előterjesztés, amely a nyugdíjbiztosítás tőkeszükségletének mértékét megpróbálta számszerűsíteni. A javaslatot a TB helyettes főigazgatója, Fekete Sándor jegyezte. Tudományos bírálója a Főigazgatóság felkérésére Botos Katalin c. docens (Közgazdasági Egyetem) és c. egyetemi tanár (ELTE), pénzügyi szakértő volt. A javaslat mintegy 300 Mrd Ft alapjuttatással számolt. Mivel akkor már a privatizáció szelei fújdogáltak, ez nem tűnt lehetetlen gondolatnak. Sajnos, az alapjuttatásból végül is alig valami valósult meg. 1990 után a közgazdaság-elméletben is felgyorsultak a kutatások. Augusztinovics Mária komoly nemzetközi elismertséget vívott ki a nyugdíjrendszer elméletének elemzésével.

A gyakorlatban is jelentős változások történtek.

1990-ben, a rendszerváltozás után Antall József kinevezte dr. Botos Józsefet a TB főigazgatójának. A következő három esztendőben az immáron *a biztosítási paradigma alapján álló* felosztó-kirovó jellegű társadalombiztosítás két ága, az egészségbiztosítás és a nyugdíjbiztosítás egységes irányítás alatt, az államháztartás részeként, a költségvetéstől *elkülönült alapként* működött. Jogi háttere értelmében a Tb-alapok kezelője a főigazgató volt. Szakmai döntéseibe senki nem szólhatott bele, a népjóléti miniszter csupán jogi felügyeletre volta törvény szerint feljogosítva. A gazdálkodásért a főigazgató felelt. A miniszterelnök a kormányulésekre minden alkalommal meghívta az államtitkári rangú Tb-főigazgatót, még ha csak a TB számára érintőleges kérdések voltak is napirenden. (Más kérdés, hogy a Népjóléti Minisztérium az orvos lobby erőteljes nyomására szerette volna szorosabb felügyelete alá vonni a Főigazgatóságot, hiszen *itt volt a pénz, ami fölött dönten*i lehetett.) Nem volt mindegy az orvosoknak, a kórházaknak, hogy ki mennyi pénzt kapott, és milyen elvek alapján. Személyi kérdésben is döntéseket akartak ráerőltetni a Főigazgatóságra. A főigazgató azonban a jogi háttérhez ragaszkodott, s ennek eredményeképpen e három esztendőben nem történt beavatkozás az Alap ügyeibe.) A TB nem első sorban a szolgáltatók szervezete, azaz nem elsődlegesen az egészségügyi intézmények érdekeit képviselte, hanem mindenekelőtt *a biztosítottakét*. Ennek pedig a magas színvonalú szolgáltatások mellett a takarékos gazdálkodás is

része volt. Hiszen a biztosítottak pénzéről, a munkáltatók terheiről volt szó! Ne értsük félre: természetesen része folyamatnak a szolgáltatók jogos igényeinek figyelembevétele, *de pártatlanul, és a pénzügyi lehetőségek alapos figyelembevételevel*. Számos fontos finanszírozási kérdésben – pl. a koraszülött-mentés – a főigazgató saját hatáskörben intézkedett, egyértelműen a közösségi érdekeket figyelembe véve. Ez alatt a három év alatt egyetlen magyar egészségügyi intézmény sem került csőd közeli állapotba. (Egyedül a csepeli rendelőintézetet kellett egy előre hozott finanszírozással nehéz helyzetéből kihozni, de nem kormányzati segítséggel, hanem az Alap eszközeivel.) Az akkori intézményalapú finanszírozás stabil kereteket biztosított az intézmények gazdálkodásához. Nem voltak sorban állások. Még arra is volt ereje a TB-nek, hogy Békés és Csongrád megye intézményeiben a romániai forradalom után, a szolidaritás jegyében a határon túli polgárok közül is sok ezrek ellátásáról gondoskodják!

A nyugdíjrendszerben az előnyugdíjazás és egyéb korai nyugdíjba vonulási formák rugalmas kezelésével a TB nyugdíjalapja segített a rendszerváltozás társadalmi feszültségeinek levezetésében. Rövid időszak alatt a megproppanó magyar gazdaságból mintegy fél millió ember vált munkanélkülivé. És abban, hogy e szám nem egy millió lett, a Tb-nek nagy szerepe volt. Csakhogy ennek eredményeképpen a *2,5 millió nyugdíjas helyett rövidesen 3 millió nyugdíjas járadékát kellett finanszírozni*. Nem kis teljesítmény volt, hogy e kihívás alatt *a magyar nyugdíjbiztosítás nem omlott össze*, működőképes maradt. (Szemben az összes volt szocialista ország társadalombiztosítási rendszerével, amely kormányzati mentőakciókra szorult és súlyos zavarokkal küzdött...) Megkezdődött a TB informatikai fejlesztése, az alkalmazottak képzésének és bérének emelése, hogy jogos igényeket lehessen velük szemben támasztani. Létrejött egy rendkívül demokratikus vezetési rendszer. Az apparátus ennek eredményeként birkózott meg sikeresen a számos nehézséggel. A volt munkatársak egybehangzó véleménye szerint, ez a három esztendő a társadalombiztosítás fénykora volt. *S mindezt fajlagosan alacsony, 1,5%-os költségshívonal mellett!* Az elvi koncepció a többlépcsős rendszer volt: az állami Tb-rendszer, az önkéntes, de államilag támogatott pénztárak rendszere, s végül a magán nyugdíj- és egészségbiztosító intézmények. Az elkészített tanulmányok tanúsága szerint már ebben a korai időszakban hangsúlyozta a TB vezetése a humán tőke minőségének jelentőségét, hiszen a munkaerő jövedelme és járulék-fizető képessége is ennek függvénye. Ez a felvetés a szociális egyenlőséget hangsúlyozó nézetektől sok kritikát kapott.

Az intézményrendszer a három szint elméletének megfelelően, időközben tovább fejlődött. Az öngondoskodás jegyében az önkéntes nyugdíj- és egészség-

biztosító pénztárakról szóló törvényt a parlament 1993-ban elfogadta. Ezek a pénztárak kiegészítő szolgáltatásokat nyújthattak tagjaiknak. Tevékenységüket a Pénztártanács koordinálta, s az állam kedvezmények biztosításával támogatta. Mai napig fennmaradt a rendszer (bár nem terjedt el az eredeti szándékoknak megfelelő mértékben).

A társadalombiztosítás további átalakulásának előkészületei azonban még a rendszerváltozást megelőző ellenzéki reflexekre támaszkodva folytatódtak. Két részre kívánták bontani az egységes TB-t, az Egészségbiztosítási és a Nyugdíjbiztosítási Alapra, amelynek élén választott önkormányzatok állnának. Amennyire indokolt egy öngazgató szervezet létrehozása az önkéntes pénztáraknál, annyira célszerűtlen volt az egységes és olajozottan működő állami rendszer szétbontása. Indoklás az volt, hogy a két terület eléggé különböző szakmai problémákkal néz szembe, (még ha összekapcsolódik is, az öregedésen keresztül). A gyakorlatias ok az lehetet, hogy az egészségüggyel foglalkozó népjóléti tárca úgy érezte, hogy az orvos-társadalom így közvetlenebb ráhatással lesz a kassza működésére.

A kormányzat nem érzekelte választásokban rejlő csapdát. A társadalombiztosítás mindig és mindenütt fontos politikai kérdés volt. Franciaországban 1991-ben az önkéntes biztosítók, *mutualitek* éves konferenciáján a miniszterelnök is megjelent. Politikailag azonban mindenképpen hibás módon, nálunk összekapcsolták a TB önkormányzati választásokat a munkahelyeken szervezett szakszervezeti választásokkal. Ez a régi szakszervezetis tagokra támaszkodva, számos ellenzéki beállítottágú önkormányzati képviselőt eredményezett. Őszintén szólva, az embereknek fogalmuk se volt arról, mit is várhatnak a képviselőiktől, s kit válasszanak be a testületekbe. A mozgalmi múlttal rendelkezők kéznél voltak...

Valóságos államok jöttek így létre az államban. Az önkormányzatok első dolga volt, hogy maguknak a miniszteri fizetésekhez közeli bért szavazzon meg. (19 miniszteri fizetés! Nem kis összeg! Jobb érzésű tagok nem vették fel, vagy lemondtak róla.) Meglehetősen pazarlással működött az új rendszer. Kétszerese lett az irányítás működési költsége az egységes társadalombiztosítóéna, bár a biztosítóba átsorolt dolgozók bére nem nőtt. Ugyanakkor a költségnövekedés gyakorlatilag a társadalomnak semmi értelmezhető előnyt nem hozott. Az alapvető jogi és pénzügyi keretek meghozatala kormányzati, parlamenti keretekben maradt. Álságos, demokráciát imitáló rendszer jött létre, amelyben az egzisztenciális függésben lévő apparátusok szolgálai hajtották végre a gyakorlatilag hatalmaskodó, szóbeli utasításokkal operáló vezetés insturkcióit. Szomorú eredménye lett ennek például a rossz befektetési döntések

sora, amiért a kisembereken verte el a port a jog – hiszen *bizonyíthatatlanok voltak a szóbeli utasítások!* Az önkormányzatok a legcsekélyebb mértékben sem támaszkodtak az előző vezetésre, annak jó intézkedéseire, szakértelmére. A világbanki segítséggel megindított – hazánkban legkorszerűbbnek minősíthető – informatikai fejlesztést leállították, és más megoldást szorgalmaztak. A főigazgatóságra megvásárolt hazánkban legnagyobb teljesítményű számítógépet évekig parlagon hevertették. A TB működéséhez tökéletesen megfelelő Volkswagen személygépkocsi-állományt sürgősen lecserélték (saját használatra is) drágább japán új autókra, melyet egyes önkormányzati vezetők sorozatban!/! törtek össze. Saját bérük megállapítása után következő dolguk az volt, hogy sorra eltávolítsák az igazgatóságok legjobb szakembereit. Nem tudunk felemlíteni egyetlen olyan intézkedést sem, amely igazán közérdeket szolgált volna...

Kezdetét vette a TB politikai célokra való felhasználásának korszaka.

3. A második ciklus nyugdíjpolitikája

A Horn-kormány idején elkezdődött az ún. chilei modell, a kötelező tőkefedezeti nyugdíjpillér átültetése Magyarországra. Talán említésre méltó, hogy ki-nevezték a volt Tb-főigazgatót, Botos Józsefet, a pénztártanács elnöki tisztére. Ez a szervezet, mint utaltunk rá, fogta össze az önkéntes pénztárakat. Két évig töltötte be a funkciót az egykori főigazgató, akit egyébként az önkormányzatok azonnali hatállyal felmentettek 1993-ban a munkaköréből, anélkül, hogy bárhol is megpróbálták volna tapasztalatait hasznosítani. (Ezt még Csehák Judit szocialista miniszter asszony is méltánytalannak találta, nyilván.) Mivel azonban a Pénztártanácsban is megtárgyalták a nyugdíjrendszer továbbfejlesztésének kérdéskörét, s mivel Botos József nem támogatta az ún. második pillér bevezetését, hamarosan megköszönték munkáját. Az akkori kormányzat és nyugdíj-szakértői nagyon hittek abban, hogy a második pillér biztosítani fogja a nyugdíjrendszer hosszú távú fenntarthatóságát. A tőkefedezeti magán-nyugdíjpénztári tagdíjakat azonban a felosztó-kirovó rendszerből vonták el. Az így keletkező hiányt a költségvetésből kellett fedezni, ami többletet jelentett a költségvetési kiadások között. Nyilván azzal a feltételezéssel éltek a javaslattevők, hogy lehetséges lesz ennek a hiánynak a kigazdálkodása a költségvetésből, más nagy rendszerelemek, például a szociális juttatások visszafogása révén. (Érdemes megjegyezni, hogy a Horn-kormány első népjóléti minisztere le is mondott, amikor a választási ígéretekkel szemben a kormány megszorításokat vezetett be.) Ez a reform explicitté tette, és előre hozta az államháztartásban azt az előbb

utóbb megjelenő hiányt, amely perspektívában mindenképpen jelentkezni fog majd. A változó társadalom-szerkezet, az elöregedés a nyugdíjigérvények teljesíthetőségét megkérdőjelezi. A kötelező megtakarítással a II. pillér elve szerint a megfelelő korban lévők arra számíhattak, hogy majdani nyugdíjuk *két csatornából* fog származni: az egyik a felosztó-kirovó rendszer nyugdíja, a másik a magánnyugdíj-pénztári járadék. Azzal biztatták a belépőket, hogy a pénzügyi intézetek ügyes 'forgatása' következtében a pénztáraktól kapható összeg nagyobb lehet, mint amennyit a felosztó-kirovó rendszerben maradványok kaptak volna. De a fiatalabb korosztálynak amúgy sem volt választása, náluk a belépés kötelező volt. Az elmélet igazolására nem adott alkalmat, hogy közben kitört a pénzügyi válság. A nyertesek a működés ideje alatt igazán csak azok a pénzügyi intézmények voltak, amelyek ilyen pénztárakat létrehoztak. Az ezekben dolgozók igen szép jövedelemre tettek szert.

Befektetési szabályzatuk előírta a biztonságos befektetések szükségességét. Így aztán a pénztárakba átcsergatót járadékokat jelentős részben állampapírba helyezték. Ezzel kapcsolatban a jelen tanulmány szerzője úgy fogalmazott, hogy „a kígyó a saját farkába harapott”. Zárult ugyanis a kör: amennyiben államadósságot keletkeztetett a Tb-hiány, úgy azt maguk a pénztárak lejegyezhetették... E papírok hozama többek között azért volt viszonylag magas, mert a hiány a költségvetésben jelentős volt, s mert az állampapírokra (már csak a pénztárak részéről is!) *volt kereslet*... Biztatónak tűnt az újonnan keletkező vagyonának alakulására figyelmes polgár számára, hogy jól választott (már ha választhatott): tényleg lehet, hogy jobban fog így járni. (Akkor természetesen nem láthatták még előre a pénzügyi válságpusztító hatását...) Annyit mindenesetre elért ez a reform, hogy a polgárok a befizetéseiket valóban önbiztosításként értékelték, *saját vagyónak* tekintették. Mondhatjuk úgy is, most vált igazán általános érvényűvé *a biztosítási paradigma*, amire a szocializmus utolsó éveiben rá akart térni a társadalombiztosítás.

Pedig egyre világosabbá vált, hogy a kieső járulékfizetések hiányoznak az idősek ellátására szolgáló alapból, tehát egyértelmű, hogy a járulékok az idős korosztályok egzisztenciáját biztosították. Vagyis kitűnt, hogy *nem magunknak teszünk félre*, hanem az idős korosztálynak fizetünk. Ez pénzügyi technikailag mindenképpen igaz volt, hiszen a dolgozó korosztályok járulékfizetése nyomban a nyugdíjasok járadékának kifizetésére fordítottak. Ekkor azonban *még nem fogalmazták meg, hogy ez elméletileg is új paradigmát* jelent. Pedig már éreledt a dolog.

Előbb azonban újabb cikk-cakk jelentkezett a társadalombiztosítás felosztó-kirovó rendszerében. A harmadik, összetételét tekintve nemzeti konzervatív

kormány, amely a szociál-liberális koalíciót váltotta, bevezette ugyan az előző kormányzat alatt előkészített második pillért, de az önkormányzatokat sürgősen felszámolta. Felismerte ugyanis, hogy pazarló gazdálkodásuknak nincsen semmi értelme és haszna (bár nyilván a politikai összetételük is szerepet játszott a döntésben). ‘Visszaállamosították’ tehát ismét a felosztó-kirovó nyugdíjrendszert. De ott volt még a magánnyugdíj-pénztári pillér! Ezt megtartották. A jelentkező költségvetési átutalások még nem tűntek komolynak, hiszen a viszonylag gyors gazdasági növekedés miatt relatíve, arányaiban – amit az EU figyel – csökkentet a deficit és az adósság.

4. A 2000-es évek

A 2004-ben EU-tagok lettünk, és a deficitprobléma egyre nagyobb súllyal jelentkezett. A szociál-liberális kormányok alatt ugyanis az ország eladósodása tovább növekedett, a gazdaság viszont a korábbinál sokkal lassabban. A költségvetési hiány finanszírozása egyre drágábbá vált. A külföldi adósság refinanszírozása nehezedett. A különböző konvergencia programjaink kudarca, majd a 2008-as nemzetközi pénzügyi válság kitörése tovább rontotta a helyzetet.

A Gyurcsány-kormány ideje alatt kezdődött el a problémának egy komolyabb elemzése. Létrejött egy Nyugdíj- és Idősügyi Kerekasztal, amely mérlegre tette a különböző lehetőségeket. Elnöke, Holtzer Péter nyugdíjszakértő volt. Jelentésük elkészülte után, egy nyilatkozatában (InfoRádió, 2009. nov. 25.) elmondta, hogy a nyugdíjrendszer fenntarthatósága alapvetően a demográfiai folyamatoktól és a foglalkoztatástól függ. A kormányzat *parametrikus reform*-lépései, így a nyugdíjkorhatár kitolása, 13. havi nyugdíj eltörlése – amelyek célja egyébként a deficit csökkentése volt –, csak átmenetileg enyhíthetett a nyugdíjkassza és az államháztartás gondjain, de nem jelentett végleges megoldást a nyugdíjrendszer fenntarthatóvá tételére.

Így gondolták ezt a PPKE Heller Farkas Intézetében is. Úgy vélték, *paradigmatikus reformra*, új nyugdíj-paradigmára lenne szükség! Botos József és Botos Katalin kidolgozott egy javaslatot az átfogó reformra, s azt megjelentették számos szakmai fórumon. Abban a reményben, hogy egy következő kormány belevág a megvalósításába. [Botos K. – Botos J. (2009), Botos K. (2009), Kovács E. (2012)].

5. Mi történt nyugdíjreform-ügyben 2010 után?

Részben az előző 8 év politikája, részben a 2008-as pénzügyi-gazdasági válság miatt a deficit és annak finanszírozhatósága egyre inkább központi kérdés lett. A 2010-ben a hatalomra került kormány szerette volna elérni, hogy a II. pillér miatti hiányokat ne számítsa bele Brüsszel a hiánymutatóba. Erre azonban az EU vezetése nem mutatott fogékonyságot. Ezért a kétharmados politikai bázissal rendelkező kormány gyors döntést hozott, és *megszüntette a folyamatosan hiányt keletkeztető második pillért.*

Érthető módon nagy lett a felzúdulás. Már olyan jól megszokta a társadalom, hogy van vagyoni értékű pénzügyi követelése! Vitathatatlan azonban, hogy nem előzte meg alapos kormányzati kommunikáció a lépést. De nem is lehet várni, hogy a társadalom mentalitása, amelynek végül is majd két évtized kellett, hogy a biztosítási paradigmát magáénak érezze, rövid időszak alatt megváltozzék, és ‘belássá’, hogy ez az elv nem felel meg a valóságnak. Nem magunknak ‘fizetünk be’ ugyanis a nyugdíjunkra... Csakhogy a polgár éppen ezt gondolja!

Ha az interneten keresgél valaki, számos, a nyugdíjtémához kapcsolódó ingerült bejegyzést talál. Az emberek úgy érzik, az állam államosította, pestiesen: *lenyúlta a pénzüket.* Hiába számos utólagos magyarázat, hogy a pénztárak messze nem gazdálkodtak olyan jól, mint ígérték. (Ezt a válság miatt zuhanó befektetési értékekből eredően, sajnos viszonylag gyorsan ki lehetett mutatni). Mégis, az emberek úgy érezték, hogy valamit, ami már az övék volt, elvettek tőlük. Nemcsak a pszichológiai probléma jelentkezik ebben. A gond még mélyebben, *az általános értékrend felborulásában* rejlik. A szolidaritás közösségi kategória. A társadalmi szolidaritást azonban egyre inkább az individualista szemlélet váltotta fel. [SCHLETT (2011)]

A kormányzat a napi problémák súlya alatt nem foglalkozott szívesen távlatos kérdésekkel. A jelenben a versenyképesség, a gazdaság élénkítése, a vállalatok helyzetbe hozása érdekelte. A rendszerváltáskor az 53% körüli *Tb-járulékteher lecsökkent* 45% köré, de ezen belül 2012-től a vállalatot terhelő részt *szociális hozzájárulási adóvá (szochó)* keresztelték át. A vállalat által fizetendő nyugdíj-járulék (mostani elnevezés szerint *szochó*) jelenleg csak 27%-t tesz ki, a további járulékkerhek a magánszemélyt terhelik. A ‘szochó’ bevezetése nagy horderejű változás, mert valójában a *biztosítási paradigma végét* jelenti. Mivel a törvény szövege kimondja, hogy a juttatások mértéke a fizetett adóval nem áll kapcsolatban, ez azt is jelenti, hogy *nincs biztosítási típusú kapcsolat* a befizetések és a juttatások között. Vagyis nem lehetnek elvárásaid, hogy „én ennyit fizettem be, ennyit várok”. A szochó egy bérarányos adó nem a vállalatok számára.

A demográfiai helyzet pedig ezekben az években kezd azokhoz a határokhoz közelíteni, amelyek hatása lassan már a pénzügyi nagyrendszerekben is megmutatkozik. Más szóval, amikor az idősödés valóban megjelenik a társadalombiztosítási alapok egyenlegében is. A társadalom – nálunk is, csakúgy, mint Nyugat-Európában –, a katasztrofális előregedés útjára lépett. A termékenységi mutató alacsony. Az idős korosztály aránya nő. A fiatalok munkanélkülisége magas, és általában túl sok a segélyre támaszkodó polgár az országban. Nagyon sokan minimálbérre vannak bejelentve, vagy fekete munkásként dolgoznak. *Ezeknek a polgártársainknak nagyon szerény nyugdíjra lesz kilátásuk!*

Az OECD-nek egy 2013-as felmérése szerint a magyar nyugdíjasok jövedelmének 86%-a származik az állami nyugdíjrendszerből – az OECD-átlag 56% –, és mindössze 2%-a ered a nyugdíj célú megtakarításokból, például nyugdíjpénztári járadékokból. Ez a nyugat-európai országokban 17 %-ot is kitesz. Más fejlett országokban a munkabér jövedelmek aránya is számottevő. Nálunk a nyugdíjasok nem tudnak, vagy – esetleg egészségi állapotuk miatt – nem is akarnak munkát vállalni. Esetleg csak feketén... Ezt a tapasztalat alátámasztja. Mindenesetre, a mai magyar nyugdíjasok döntő mértékben az állami rendszer függvényei. Ugyanakkor, ez még mindig csak a jövő a még munkaképesek számára. Ők azonban csak a napi helyzetekre figyelnek. A társadalom eléggé közömbösen, szinte már beletörődve reagál az ilyen kijelentésekre, hogy „nem lesz nyugdíj”. Nyilván az a gondolat hatja át az embereket, hogy *valahogy majdcsak lesz*. „Szüksége van ránk a hatalomnak, a politikának, hiszen a demokráciában számít minden szavazat. Majd kitalálnak valamit.” Az aktív korúakat nem eléggé motiválják a jövőre vonatkozó várakozások, s nem ösztönzik a takarékos, előrelátó életvitelre. Szerepe van ebben annak is, hogy túl sok ellentétes irányú kormányzati intézkedés született az elmúlt negyed században. De megismétlem: ennek a magatartásnak mélyebb pszichológiai, lelki alapjai vannak.

6. A javaslatról

A társadalom idősödésének szempontjait a magyar szakemberek egy csoportja oly módon javasolja figyelembe venni, hogy *gyermekvállalást ösztönző nyugdíjrendszert kíván működtetni*. Ez messze nem elszigetelt gondolat [SINN–WERNER (2001)]. A nemzetközi szakirodalomban is egyre több az utalás hasonló megoldásokra [SINN–WERNER (2001), BANYÁR (2014)].

Természetesen ez nem rövid távon ható megoldás lenne, hiszen a társadalmi hozzáállás csak lassan változik. Senki sem azért vállal gyermeket, mert 20-as,30-as éveiben a 65 éves korára gondol. Sőt, a reformnak nem is elsődleges célja lenne – csak reményeink szerint hozadéka –, hogy a gyermekvállalási kedv megnő. Egy *súlyos igazságtalanságot* lenne hivatva első sorban orvosolni. Azt, hogy a *gyermeket vállaló és nevelő szülőpárok hátrányosabb helyzetben vannak a gyermekteleneknél*. Aktívként is, de idős korukban különösen. Holott, a következő generációra mindenkinek, gyermekeseknek és gyermekteleneknek is szükségük van. Aki azokat fölneveli, nem hátrányt, de előnyt kellene, hogy élvezzen nyugdíjasként, a csupán csak a járulék-befizetéseket teljesítőkhöz képest. Hiszen valójában *dupla járulékot fizet!*

A javaslat lényege, hogy minden szülőpár esetében vegyék figyelembe, hány járulékfizetőt állítottak maguk mögé. Mivel a gyermekek felnevelése jelentős családi ráfordítást, mondhatjuk: befektetést igényel, kiszámítható, hogy átlagosan milyen összeget fektettek bele a szülők gyermekeikbe, s azok taníttatásába. Még olyan társadalmakban is jelentős a magán-ráfordítás, ahol a családok állami támogatása szociális alapon bizonyos mértékig megvalósul. A felnevelt gyermekek egy társadalmilag egyeztetett mértékű pótlólagos nyugdíjjogosultságot jelenthetnének a szülők számára. Ez lenne hivatva valamennyire kompenzálni, hogy a gyermeket nevelő szülők *kettős nyugdíjjárulékot fizetnek*: egyrészt a valóban pénzben befizetett járulékokat, másrészt a gyermekeikre költött összeget. Indokolt tehát, hogy *kettős alapon* kapják a nyugdíjukat is.

A felnövekvő generációra, mint idéztük, mindenkinek szüksége van. A gyermekteleneknek is, akár saját elhatározásból nem akartak, akár biológiai okok miatt nem vállalhattak gyermeket. Igazságos lenne, hogy azok, aki vállalták a *mindenki számára szükséges* gyermekek nevelésének tényleges költségeit, ennek arányában valamivel kedvezőbb nyugdíjhelyzetbe kerüljenek. Ez annál is inkább indokolt, mivel az ilyen családok – különösen a nők – hátrányos helyzetbe kerülnek pályájuk során a fizetések szempontjából – már ha egyáltalán van időnként munkájuk. Otthoni munkájuk is munka, s a gyermeknevelésre történő családi idő- és pénzbeli ráfordítások mindenképpen elengedhetetlenek a következő munkavállalói nemzedékek létrejöttéhez. Ráadásul, mennél képzetesebb ifjúságot nevelünk fel, *annál többbe* kerül ez a szülőknek. Ezt a tényt a mai nyugdíjrendszerek szinte mindenütt figyelmen kívül hagyják, ami *igazságtalan* társadalmi elosztást eredményez. (Van azonban olyan ország, ahol a gyermekes szülők járadékkezdvezményt kapnak. De ott is csak a gyerekszám alapján.) [MARJÁN (2009)] A gender kérdésre oly nagy figyelmet fordító individualista ideológiák megmaradnak a felszínen, ha csupán jelszavakat hangoztatnak a

nemek egyenlőségéről. Éppen hogy elfedik a tény, hogy objektív okok miatt a gyermekeket vállaló nők – s rajtuk keresztül a család egésze – *hátrányos helyzetbe kerül a munkaerőpiacon.*

A nyugdíjkorrekciós javaslat egyébként mindkét nemre vonatkozna, amennyiben a gyermeknevelés költségeiben valóban mindkét fél részt venne. Vagyis nem jelentené az alkalmazás akadályát, sem a pusztá együttélés, sem az elválás. Az viszont feltétlen szükséges lenne, hogy a gyermekvállalás költségeiben való részt vállalás *társadalmilag gondosan nyomon legyen követve.* Ahogyan ez egyes nyugati országokban van, ahol a gyermekek utáni járandóságot levonva a munkavállaló béréből, azonnal a gyermeket nevelő számlájára utalják. Ilyen megoldással éppúgy nyomon lehetne követni a gyermeknevelési 'járulék' fizetését, mint azt, amit a nyugdíjalapba fizetnek be az elvált szülők. Hiszen nem pusztá polgárjogi kérdés, mennyi gyerektartást fizet, s egyáltalán fizet-e, valaki. A társadalom számára fontos gyermeknevelés társadalmi kérdés, így is kell azt szabályozni, nem magánjogi alapon. Ez elvárható a 21. század, magát humanusnak valló társadalmától. Nem kényszerítene a javaslat senkit esetleg nem kívánt gyermek vállalására. Ez nem lenne semmilyen szempontból célra vezető. Arra azonban ösztönözne, hogy döntéseink következményét végiggondoljuk. A gyermektelen megoldhatja a *nyugdíja kiegészítését, magántakarékossággal.* Hiszen nem szabad elfeledkezni arról, hogy neki *nem kell a gyermekneveléssel kapcsolatos költségeket felvállalnia.* Ezt a megtakarítható összeget hosszú távú előretekintés alapján félre teheti idős korára. Erre azonban kellő időben fel kell a fiataloknak a figyelmét hívni, vagyis, hogy *gyermekvállalási, vagy nem vállalási döntésük következményekkel jár.* A vállalás kedvezőbb helyzetbe hoz majd idős korodban, a nem vállalás meg azt jelenti, hogy magán-takarékossággal kell felkészülnöd, kiegészítésként, a nyugdíjas éveidre. Senkit nem ér a javaslattal igazságtalanság. Az igazságtalanság a jelen rendszer része.

Sokan bírálják a javaslatot, hogy szinte bünteti a gyermekteleneket, holott közülük számosan szeretnének gyermeket, csak nem adja az élet. A különleges helyzetek azonban méltányossági alapon kezelhetőek. S annyi minden esetre tény, hogy a gyermeknevelésre fordítandó kiadások náluk nem jelentkeznek. Így a lelki tényezőktől eltekintve, anyagilag mindenképpen kedvezőbb helyzetbe kerülnek. (A meddőséggel kapcsolatos próbálkozások egy részét egyébként maga a társadalombiztosítás is jelentős összegekkel támogatja, bizonyos határokig.) Itt jegyezzük meg, hogy a lelki tényezők szerepét nem vettük a pénzügyi konstrukciónál figyelembe. Elhangzanak olyan vélemények is, hogy a gyermeket mindenki a maga örömére vállalja, ennek költségét ne másra terhelje. Az ilyen megjegyzések mit se tudnak arról, mennyi bánat, aggodalom jár

a gyermekneveléssel. A mérleg, ha billen is a gyermekek javára (sok az öröm bennük), terhelő tételeket is tartalmaz. Soha nem szabadulsz meg a felelősségtől, az álmatlan éjszakáktól, de még az anyagi terhek miatti aggodalomtól se, még akkor sem, ha már felnevelted őket. (A mai nyugdíjasok jelentős része még a járadékából is támogatja gyermekeit – ha már a pénzről beszélünk!)

Nem mást jelentene tehát egy ilyen reform, mint egy jelenleg meglévő súlyos igazságtalanság korrekcióját. Hosszabb távon azonban biztosra vehető, hogy lenne némi javulás a demográfiai mutatókban. Tehát, az így felépített nyugdírendszernek hosszabb távon lenne visszahatása a rendszer fenntarthatóságára is.

7. Napjainkhoz érve

A politika 2013-ban döntött, hogy a negyven éves munkaviszonnal rendelkező nők nyugdíjba vonulhatnak, az egységes korhatár előtt. Logikus indoka ennek az, hogy már korábban is a korai nyugdíjba menetel volt valamelyes ellentételezése a hátrányos helyzetüknek, ami előnyt a nyugdíjkorhatár egységesítése megszüntetett. Az is szerepet játszhatott, hogy a nagymamák tudtak a még dolgozó nőknek segíteni a gyermeknevelésben. Nyilván nem tudnak, ha maguknak is dolgozni kell még.

Kicsit elszámították a javaslattevők magukat, mert lényegesen többen vették igénybe e lehetőséget, mint gondolták, és ez már érzékelhető volt a nyugdíjkasza egyensúlyában is.

2015-ben felvetődött, hogy a férfiak 40 év utáni nyugdíjba menetele ugyancsak elvárás lehetne. Az egyének részéről nézve tulajdonképpen a kérdés jogos. 40 év munkaviszony alatt valóban mindenki megtermeli a saját nyugdíjja jogosultságát megalapozó jövedelmet. (Nem a nyugdíjának fedezetét, hiszen azt összegszerűen nem teszik félre számukra, hanem nyomban a járadékok kifizetésére fordítják. De *elméletileg* megtermeli a szükséges jövedelmet a társadalomnak, s erre alapozva várhatja el, hogy ő is ilyen arányban kapjon majd nyugdíjat, amilyen arányban befizetett, vagyis majdani járadéka az élete során járulékalapot képező jövedelmével arányos legyen.)

Mivel a nők nyugdíjkorhatárát egységesítettük a férfiakéval, akkor a felvetés, a nemek egyenlőségét nézve, jogos. Ráadásul a férfiak hamarabb halnak meg, mint a nők. Mi indokolná, hogy ők még annál is kevesebb nyugdíjas évet élvezhessenek, mint a nők, ha egyébként is rövidebb a várható élettartamuk?

Természetesen, ha a nagy egyenjogúsítás helyett olyan szabályt hoztunk volna a „nők 40+” kapcsán, hogy a 40 éves nyugdíj-korkezdvezményt *csak a*

gyermekeket felnevelő édesanyák kapják meg, egyfajta kompenzációként számukra a gyereknevelés miatt kieső jövedelmekért, akkor talán védhetőbb lett volna a *csak a nőkre* fennálló kedvezmény. Hiszen nevetséges egy olyan politikai korrektség, amely végül is az *egyik nem* számlájára megy. Márpedig a női nyugdíjhelyzet ilyen. A nők hátránya a munkaerőpiacon a gyermekvállalás miatt mindenképpen jelentkezik. Így nyugdíjuk alacsonyabb lesz. Ha egyenlően kezeljük őket a korhatárban a férfiakkal, az ő terhükre történik. Ha viszont formálisan egyenlően kezeljük, akkor érthető a férfiak 'egyenjogúsítását' célzó társadalmi kezdeményezés. A „férfiak 40+” javaslat azonban csaknem bizonyos, hogy a nyugdíjkassza borulásához vezet.

Elégge elgondolkodtató, hogy vajon miért nem az igen széleskörű szakértői csoportokat magában foglaló Demográfiai Kerekasztal, ill. a Népesedéskutató Intézet elemzéseire alapoznak a politikai döntéseknél? A rendszer változtatlansága esetén ugyanis a paraméterek tologatása elkerülhetetlen. Pedig ez a társadalom bizalmi tőkájének további erodálásához vezet. Spéder Zsolt, a KSH Népeségtudományi Kutatóintézet vezetője 2015-ben azt nyilatkozta az általuk készített demográfiai előrejelzések alapján, hogy elkerülhetetlennek látszik a nyugdíjkorhatár-emelés ahhoz, hogy hosszútávon finanszírozható legyen a nyugdíjbiztosítás. Ennek is megvannak a nehézségei, bármennyire indokolják is külföldi példák. (Idősek munkaképessége, ami nálunk rosszabb, mint Nyugaton, a fiatalok munkahely szükséglete, ami természetesen Nyugaton is gond...) S ebben a helyzetben most mégis a nyugdíjkassza *kiadási oldalát* növeljük? Még több ember esetleges *nyugdíjba vonulásával*?

Elkelne egy egyértelmű kormányzati álláspont. Ne várjuk, hogy mint 'majd a piac' 'majd a társadalom' is kiforrja magából a jó megoldást. Itt makrogazdasági megfontolások, alapos gazdasági és szociológiai ismeretekre alapozott, szakmailag megvitatott javaslatokkal lehet csak anyagot összeállítani és kommunikálni. Azt viszont kellene! Semmiképp nem helyes, ha egyes szakértők a maguk egyedi elgondolásait minden komoly számítás és szakmai vita nélkül a közvélemény bombázására használnák fel. (A Kerekasztal állásfoglalása széleskörű szakértői konszenzuson nyugodott). A szakmai vita a szakmai fórumokra való. Ugyanakkor, a komoly szakértői testületi állásfoglalással alátámasztott civil javaslatok kidolgozóival jó lenne, ha a kormányzat érdemi megbeszélést folytatna. Ezt követően a kiforrott álláspontot, minden csatornán ismertetni a társadalommal.

Nagyon aktuális további kérdés a *migráció*. Itt a munkaerő elvándorlására gondolunk, a perifériáról a fejlett EU-s országokba. Nagy a magasabb bérek szívó hatása. Hogyan is képzelhető el a négy szabadság elvének alkalmazása,

anélkül, hogy a munkaerő ne áramlana a sokkal magasabb béreket és munkalehetőséget kínáló területek felé? A fiataloknak kell a munkahely. (Mellesleg a korhatár kitolása ezt csak nehezítené). Ha nem találnak munkalehetőséget itthon, nyilván elmennek külföldre, ha már erre az Unióban lehetőség nyílt. A migrációnak azonban hatása lesz a nyugdíjrendszerre, és általában az államháztartásra, amit a jelenlegi politika – véleményünk szerint – alulértékel.

A kormányzat nem dughatja homokba a fejét az elől, hogy az ifjúsági munkanélküliség nálunk is magas. Európa szerte hatalmas gond, de ez a tény minket nem vigasztal. S azt sem intézheti el a kormány olyan egyszerűen, hogy *ma még* nem probléma a munkaerő-kiáramlás, mert rövidesen az lesz! *Tartós hiány várható a költségvetésben a járulék- és adókiesés miatt azért, mert más országok kasszáiba fizetik be azt a kinti munkavállalók.* Igaz, hogy ők majd megkapják néhány évtized múlva a járadékuk erre eső részét abból az országból, ahol dolgoztak, de most hazánknak nagy kiesést jelent az államháztartásban.

(2015-ben ugyan a kormányzatnak – és a polgárok jelentős részének – épp az illegális *bevándorlás* a legégetőbb problémája, de miért kell megvárni, amíg a *kivándorlás* is az lesz? Feltételezhető ugyanis, hogy a legmagasabb képzettségű és bérű emberekre továbbra is lesz igénye Nyugatnak, még ha telítődik is a mostani hullámban érkező bevándorlókkal. Nekünk viszont éppen ezek járulék fizetése fog hiányozni.)

Feltétlenül indokolt lenne ezért olyan gazdaság-diplomáciai lépések megvalósítása, amely igyekezne összehozni a periféria országait, a visegrádi négyeket, hogy *együttesen képviseljék érdekeiket* az Unió nyugati részével szemben. (Csakúgy, mint az illegális bevándorlás témakörében, ahol többen hazánk mellé álltak.) De a kivándorlásban még könnyebben lehetne közös nevezőre jutni az EU keleti tagjaival, mert a migráció a periféria V4-eken túli országoknak, így Lengyelország mellett Bulgáriának, Romániának is komoly problémát jelent. Sajnálatos módon, a magországoknak érdekében áll a jelenleg EU-n belüli szabad munkaerő-vándorlás, még ha voltak is olykor ellentétes politikai felhangok. Rövidesen olyan demográfiai deficit várható például Németországban, amit szinte lehetetlen bevándorlás nélkül kezelni. (Elgondolkodtató mindenesetre a 2015 nyarán beindult migránshullám NSZK-beli fogadtatása, a szír menekülteket befogadni kész német politika. Jelzés arra, hogy – túl a humanitárius szempontokon –, szükségük van a bevándorlásra. Többet kapnak ugyan belőle, mint szeretnének, és a problémakörnek számos egyéb vonatkozása is van, de az alapkérdés mégis a demográfiai deficit.) Bizonyos, hogy még mindig inkább az azonos kultúrkörökből jövők jönnének náluk számításba, mint más kultúrákat

képviselő személyek. Ezek beillesztése a társadalomba, meglehetősen sokba kerül nekik.

Zárógondolatok

A társadalombiztosítás a modern humanizmus velejárója. Az ILO bemutatta, hogy minden fejlett országban működik, s most már Kína is kiépítette. Európában megosztottak az országok, hol, milyen rendszer működik: felosztó-kirovó vagy tőkefedezeti, illetve kevert. Nagy probléma, hogy a szabad munkavállalással az egyes országok rendszerei keverednek, s lehetővé válik nemcsak a munkaerő elszívása, de a szociális rendszerek megingatása is ez által. (Az időskori jövedelmek biztosítása mindenképpen szociális kérdés, ami a politikára nagy hatással lehet.) Európának nincs egységes Tb-konceptiója, ahogy nincs közös költségvetése, egységes határvédelme, hadereje, külpolitikája. Valójában nem egységes még az integrációról vallott felfogása sem a tagoknak. Így nehéz az ilyen operatív kérdéseket összehangolni, mint a társadalombiztosítás. Nem feltétlenül lehetetlen, csak nagyon erős elvi alap, és még erősebb gyakorlati szándék kell hozzá. Elvi alap van: az *igazságosság*, ami az általunk javasolt új paradigma elfogadását segíthetné. A gyakorlati szándékot azonban nagyon befolyásolják az érdekek. És ebben az erősebb joga gyakran érvényesül. Anélkül, hogy egy bezárkózó Magyarországot sugallnánk, látnunk kell, hogy saját érdekeinket – e téren is – mindenképpen magunknak kell képviselnünk. Olyan nyugdíjrendszert kell tehát bevezetnünk, amely szerintünk az igazságosság elvét jól képviseli. Azért pedig, hogy ezt az EU is méltányolja, egy második fázisban kell megküzdenünk.

Irodalomjegyzék

- BOTOS József – BOTOS Katalin: Idősödés gazdasági hatásai. Egy stratégiai kutatás vázlata. *Magyar Tudomány*, 2009/3.
- BOTOS Katalin (szerk.): *Idősödés és globalizáció*. Budapest, Tarsoly, 2009.
- BOTOS Katalin – BOTOS József: A kötelező nyugdíjrendszer reformjának egy lehetséges megoldása: pontrendszer és demográfia. *Pénzügyi Szemle*, 2011/2.

József BANYÁR – József MÉSZÁROS: *The child as a pension public good – private load, problem and its alternative solutions*. International Social Security Review, 2014 (megjelenés alatt).

BANYÁR József: A modern nyugdíjrendszer kialakításának két története. *Hitelintézeti Szemle*, 2014.

A. CIGNO – M. WERDING: *Children and pensions*. MA: MIT Press, Cambridge, 2007. KOVÁCS Erzsébet (szerk.): *Nyugdíj és gyermekvállalás*. Budapest, Gondolat, 2012.

H. SINN – W. WERNER: The value of children and immigrants in a pay-as-you-go pension system: a proposal for a transition to a funded system. *Ifö Studien* 47., 2001. 77–94.

András SCHLETT: Population Ageing and the Tragedy of the Pension Common. *Ekonomika*, 90. (3), 2011. 58–72.

A MAGYAR INFRASTRUKTÚRA HELYZETE A RENDSZERVÁLTÁSKOR ÉS NAPJAINKBAN, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A KÖZLEKEDÉSI SZEKTORRA

Szigetvári Tamás*

Bevezető

A tanulmány elsődleges célja, hogy bemutassa a magyar infrastruktúrában az elmúlt 25 évben bekövetkezett legfontosabb változásokat: milyen kiinduló állapot jellemezte a szektort a rendszerváltás idején, milyen körülmények befolyásolták a fejlődését és átalakulását a későbbiekben, hogyan értékelhetjük jelenlegi állapotát és milyen fejlődési kilátások állnak előtte. Nem kívánja ugyanakkor, és méretbeli korlátai miatt ésszerű módon nem is tudná jelen tanulmány részletesen bemutatni az infrastruktúra összes szegmensében az elmúlt 25 évben lezajlott változásokat és a jelenlegi folyamatokat, így egy átfogó kép felvázolása után egyetlen alágazatra, a közlekedésre összpontosítva igyekszik bemutatni a legfontosabb fejleményeket.

1. Infrastruktúra meghatározása és jelentősége

Infrastruktúrán – elvi értelemben – a nemzeti vagyonnak azt a részét értjük, amely közvetlenül vagy közvetve szolgálja a javak létrehozását, azok elfogyasztását, de amely a gazdasági fejlettség adott szintjén, a mindenkori technika követelményeinek megfelelően a termelés-elosztás-fogyasztás folyamatának zavartalan mozgásterét hivatott biztosítani, annak mintegy edényrendszerét alkotja. [EHRlich–SZIGETVÁRI (2005)] A meghatározás alapján az infrastruktúra

* Egyetemi docens, PPKE BTK, tudományos főmunkatárs, MTA KRTK Világgazdasági Intézet.

egyfelől a meglévő felhalmozódott anyagi tőke-javak (hálózatok) állományának része, de az anyagi (hálózati) tőke-javakon túl ide tartozik e tőkeállomány működtetését biztosító munkaerő-állomány munkavégző képessége, azaz az itt rendelkezésre álló humán tőke is. Az infrastruktúrába tartozó anyagi (hálózati) és humán tőke állományának együttműködése a szélesen értelmezett szolgáltatások nyújtásával, áramoltatásával mozdítja elő az anyagi javak és a munkaerő újratermelését, illetve a lakosság jólétét.

Az infrastruktúra természetesen különböző metszetekben vizsgálható, így az állományi (pl. utak hossza, telefonellátottság) vagy ellátottsági (pl. gépjárművek) és a forgalmi (járműforgalom) nagyon különböző képet mutat. Egyes infrastrukturális tényezők vizsgálatánál szükséges lehet több fajta szempont figyelembevétele is, hiszen olykor ezek együttese jobban megmutatja az adott terület állapotát és folyamatait. Szintén alapvető lehet a mennyiségi mellett minőségi jellegű elemek vizsgálata, bár olykor ezekről kevésbé állnak rendelkezésre megbízható, és főként összehasonlítható adatok.

Az infrastruktúra magas színvonala önmagában kedvező hatást gyakorolhat egy ország (régió) gazdasági versenyképességére. A magas színvonalú és gyors közlekedés, valamint informatika-távközlés mindennapi szolgáltatásai mintegy bázisát képezik a feldolgozóipar, az agrárium, a bankok és más piaci szektorok, valamint a közigazgatás működésének, ezen belül a munkaerő mozgása és mozgatása mindennapi feladatai ellátásának is. Biztonságos és színvonalas infrastruktúra nélkül nincs modern gazdaság (és társadalom), és nem létezik (illetve igen alacsony) a versenyképesség. [EHRlich et al. (2006)].

Porter szerint az általános tényezők/infrastruktúraelemek körébe olyan hagyományos infrastruktúrák tartoznak, amelyek az iparágak széles körében csökkenthetik a versenyhátrányt, illetve legfeljebb az alacsonyrendű előnyöket támogatják. Ide sorolható az autópálya rendszer, a távközlés és a felsőfokú végzettségű motivált munkaerő. Igazi magasrendű versenyelőnyöket azonban csak az ún. speciális tényezők hoznak létre. Ezek közé tartoznak a speciális szakképzést (pl. műszaki PhD-képzést) nyújtó intézmények, egyedi infrastrukturális létesítmények (logisztikai központ), magas presztízsű, különleges ismereteket hordozó K+F 'tudásgyárak' stb. A Porter-féle követelmények igazak lehetnek a fejlett országokban kialakult gazdasági környezetre, viszont a fejletlen országokban/régiókban még az olyan általános tényezők is jelentőséget nyernek, mint az autópályák. [Erdős (2002)]

A rendszerváltást követő évtizedben Magyarország (hasonlóan a rendszerváltó országok többségéhez) nem haladta meg az „utólagos infrastrukturális fejlődés” államszocializmusra jellemző fejlődéstípust, az még nem alakult át

a „gazdaságfejlődéssel láncszerűen együtt haladó, összekapcsolt fejlesztéssé”. A tények azt mutatják, hogy állapotát, ‘anyagi állagát’ tekintve a magyar infrastruktúra egészét (egy-két részterület kivételével) változatlanul az „utólagos infrastrukturális fejlődés, fejlesztés” jegyei jellemzik.¹ [EHRlich (1997)]

Ami az infrastrukturális területek működtetését illeti: a számos fontos területen végrehajtott privatizáció és néhány helyen versenyhelyzetet teremtő (illetve a versenyhelyzet kialakulása felé mutató) elmozdulás ellenére, széleskörűen jellemző maradt, hogy az államszocializmusbeli gazdálkodás maradványaként a hatékonyság követelményei nem jutottak érvényre. A magyar infrastruktúra helyzetéből következett, hogy az EU-tagságot előkészítő tárgyalások során igen sok, az infrastrukturális területeket érintő követelményeket, előírásokat halasztó (ún. derogációs) megállapodásra került sor.

A rendszerváltás folyamatában a magyar infrastruktúrák tulajdonviszonyaiban bekövetkezett és egyes területeken folytatódó tulajdonváltás és megkezdődött liberalizáció hatásaként már ezeken a területeken is megjelent és szélesedőben van a versenypozíció, a versenyhelyzetek kialakulása és néhol már ennek működése is. Az utóbbi évek megjelent viszont az az ellentétes irány, amely a verseny kialakítása helyett ismét az állam növekvő szerepét támogatja, illetve a centralizáció vélt előnyeit hangsúlyozza.

2. A magyar infrastrukturális örökség a rendszerváltáskor

Nemzetközi összehasonlításban Magyarország jó, sőt több mutató esetében kiemelkedő eredményt mutatott az ún. humán jellegű infrastruktúrában (egészségügy, oktatás), ami a környező szocialista országokkal összehasonlításban mutatkozott meg. A tőkeigényesebb, és a technikai változásokra érzékenyebb közlekedésben és távközlésben ugyanakkor elmaradt a fejlett nyugat-európai, de sokszor még a kevésbé fejlett dél-európai gazdaságoktól is. Ez a mennyiségi mutatók mellett még inkább jellemző volt a minőségi színvonalra, az elavult infrastrukturális hálózatok következményeként a fenntartási költségek óriásira

¹ Az infrastruktúráknak az iparosodás folyamatát „megelőző” kiépülése a korai kapitalizmus gazdag országaira (pl. Angliára, Hollandiára) jellemző. A modern világ viszonylag gyorsan és harmonikusan (különösebb megszakítások nélkül) iparosodó, „követő” országaiban a termelő kapacitások gyarapodását az egyidejű, vele kölcsönkapcsolatban lévő, „láncszerűen együtt fejlődő” infrastruktúra-kiépülés kísérte, melynek során az akadályként fellépő infrastrukturális diszkrepanciák ideiglenesen, viszonylag rövid idő alatt kiküszöbölődnek. Végül harmadikként az infrastruktúra „utólagosan fejlődő” típusát különböztettük meg, amely az államszocializmusban az „erőltetett iparosítás” kísérője. [EHRlich (1997)]

növekedtek, ami elszívta a forrásokat a további beruházásoktól is. [EHRlich (1997)]

A magyar infrastrukturális ellátottságban jelentős regionális különbségek is voltak: bár a hatvanas–hetvenes években a régiók (megyék) infrastrukturális színvonalkülönbségei csökkentek a korábbiakhoz képest, de továbbra is jelentősek maradtak. Budapest (és környéke) mellett hagyományosan a dunántúli megyék fejlettsége volt magasabb, bár az iparosításnak köszönhetően az északmagyarországi régió, valamint Hajdú-Bihar megye közelebb került a nyugati országrész fejlettségéhez. A kedvező tendencia ugyanakkor már a rendszerváltást megelőző évtizedben megtorpant, és a különbségek ismét kiszélesedtek a nyugati és a keleti országrész között.

A regionális színvonalkülönbség még markánsabbnak mutatkozott a városközség-falu dimenzióban: míg a városlakók esetében az infrastrukturális ellátottság megfelelő, de legalább is átlag feletti volt mind minőségi, mind mennyiségi szempontból, addig a kisebb településekre ez korántsem volt elmondható. A rendszerváltás megelőző erőteljes központi hatalmi struktúrák az infrastruktúrában is leképeződtek, ami a hierarchikus szerkezetű sugaras hálózatokban is érvényesült [EHRlich (1997)]. Ez a közlekedési infrastruktúránál különösen kitapintható, bár itt korábbi történelmi tényezők (pl. trianoni államhatárok) is hozzájárultak a máig jellemző szerkezet kialakulásában.

3. Nemzetközi tendenciák hatása Magyarországon

A rendszerváltáskor Magyarország még erőteljesebben szembesült az egyes infrastrukturális szektorokban végbemenő változásokkal, amely alapvetően meghatározta a kilencvenes években meginduló szerkezeti változások irányát. A legjelentősebb változások a távközlést jellemezték, a kommunikációban a technológia-váltás alapvetően átalakította a szektort.

Az informatika-távközlés a leggyorsabban növekvő szektor volt az 1990 óta eltelt közel másfél évtizedben. A fejlődés nem elsősorban a korábbi technológiák gyors elterjedésében nyilvánult meg, sokkal inkább új technológiák megszületése és robbanásszerű elterjedése jellemezte ezt az időszakot.

Magyarország a rendszerváltást megelőző (mennyiségi és minőségi) elmaradottságát jelentős részben be tudta hozni. A vezetékestelefon-piac a fejlett országokban jellemzőnél ugyan alacsonyabb szinten érte el a telítődést, a mobilpiac fejlődése azonban lépést tartott más fejlett országok piacaival. Az internet-szektor esetében felemás a helyzet: bár számos kormányzati akció próbálkozott

és próbálkozik az internetes tartalom és hozzáférés javításán (Sulinet, teleházak stb.), az internet elterjedtsége és használata nemzetközi összehasonlításban is elmaradt a kívánatostól. Ebben – a kétségtelenül más tényezőkkel is magyarázható alacsony igény mellett – elsősorban az internetezés relatív magas költségei játszanak közre.

A távközlési szektor liberalizációja hazánkban sok tekintetben nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket: az árak nem csökkentek a várt és kívánatos mértékben. Ezzel kapcsolatban azonban általánosságban is elmondható, hogy amennyiben a privatizáció megelőzi a liberalizációt, a kormányzat ugyan magasabb bevételhez jut a monopolhelyzetben lévő piaci szereplő eladásával, a vevő azonban érdekelt lesz a korábbi pozíció fenntartásában,² így mindent megtesz annak érdekében, hogy kiszorítsa a versenytársakat a piacról – mindez az árakban tükröződik vissza leginkább.

Az árak csökkenése azonban nem csak a fogyasztók érdeke, de gazdasági érdek is – hazánk versenyképessége szempontjából a jó minőségű, dinamikus fejlődő, ugyanakkor megfizethető távközlés elengedhetetlen feltételnek számít. Különösen igaz ez az internetes technológiákra, amely a jövő gazdaságának és társadalmának is egyik legalapvetőbb eszközét jelenti: itt a lemaradás komoly hátrányt jelenthet az elkövetkezendő években.

Más infrastrukturális szektoroktól eltérően (közlekedés, kommunális hálózatok, egészségügy, oktatás), ahol az állami tulajdon dominanciája jellemző, az informatikai-távközlési szektor többségében magántulajdonban van, az államnak elsősorban a szabályozói feladatköre meghatározó, de a pozitív folyamatokat ösztönző támogatói szerepköre sem elhanyagolható.

Az 1980-as évek végén az euforikus légkörben készített prognózisok szerint az informatikai/telematikai eszközök széles körű használata a helyettesítés által forgalomcsökkenéshez, ezzel a közlekedés jelentőségének gyengüléséhez vezet. [ERDŐS (2002)] Ez azonban ténylegesen még a legfejlettebb országokban sem következett be. A távmunka lassabban terjedt a vártnál, az üzleti kommunikáció hagyományos (közvetlen) formája is tartotta magát. Az áruszállítás kocsi-kilométer-teljesítményei sem csökkentek (a volumen csökkenése a nehézipar és építőipar összeomlása miatt következett be), a távvásárlás elterjedésével és a kisvállalkozók, valamint a szolgáltató és szerviztevékenységek nagyarányúvá válásával a kistételes szállítás jóval elterjedtebbé vált, ezért az úthálózat terheltsége nem javult, sőt romlott (uo.). Ezen a helyzeten pedig gyorsforgalmi

² A magas vételárba nyilvánvalóan belekalkulálja a monopolpozícióból származó extra hasznot is.

utak építésével lehetett javítani. Fejlett, versenyképes országokban és régiókban az autópályák szükségtelensége inkább csak az alacsony népsűrűség/településsűrűség esetén fogalmazható meg – amennyiben nincs nagy volumenű tranzitforgalom. [ERDŐS (2002)]

Az EU fejlődési tendenciái egyébként a világgazdaság fejlődésével szoros kapcsolatban állnak. A közlekedési teljesítményeket tekintve, az Amerikai Egyesült Államokban az egy lakosra jutó áruszállítási teljesítmény (árutonnan kilométerben számítva) 3,8-szorosa az EU-25 átlagának, tengerhajózás nélkül. Az EU az USA-nál egyetlen közlekedési alágazatban versenyképesebb, a nagysebességű vasutak terén, ez a versenyelőny várhatóan tovább fog növekedni. Biztosan növekedni fog a multimodális közlekedés részaránya, aminek fontos feltétele lesz az erőteljesebb szabványosítás a járművek és kiszolgáló létesítmények esetében.

A fenntartható fejlődés, növekedés elve értelmében a motorizált közlekedési teljesítmények növelése nem cél. A cél, hogy hatékony gazdaságpolitikával, logisztikával minél nagyobb gazdasági növekedést lehessen elérni minél kisebb szállítási ráfordítás, közlekedési teljesítmény mellett.

Az EU közös közlekedéspolitika jövőbeli fejlesztéséről szóló első ún. Fehér Könyve 1992-ben született meg.³ Ebben a közlekedési piac liberalizációja, a szolgáltatások szabad mozgása és a piaci verseny elvének érvényesítése voltak a megfogalmazott fő alapelvek és irányok. A 2001-ben megalkotott második Fehér Könyv⁴ ugyan sikeresnek látta a piaci liberalizációt (hiszen az árak csökkentek, a minőség pedig javult), de úgy látta, a valódi sikerhez további harmonizációra és piaci egységesítésre van szükség. A problémás elemek: a közút térnyerése a környezetbarát és energiatakarékosabb vasúttal szemben, a hálózat hiányosságai és az ebből is adódó torlódások egyes központi területeken. Az elmúlt időszakban tovább folytatódtak az egységes és liberalizált közlekedési piac érdekében tett lépések. A transz-európai közlekedési hálózatok kiépítése fontos prioritássá vált, ennek finanszírozása is kiemelt célterület.⁵

³ COM (92) 494 final. The Future Development of the Common Transport.

⁴ COM (2001) 370 final. European transport policy for 2010: time to decide.

⁵ A 2011-es EU közlekedési stratégia ismertetésére a későbbiekben kerül sor.

4. Közlekedés helyzete a rendszerváltás után

Magyarországon a közlekedésre fordított beruházások összes beruházásokban elfoglalt aránya hagyományosan rendkívül alacsony volt; tendenciájában a rendszerváltás szinte egész időszakában nem növekedést, hanem alacsony színvonalon évenként fluktuáló jelleget mutatott. Az 1998–2002. években már nemcsak a fejlesztés maradt el, hanem a hálózatok fenntartására és működtetésére szolgáló pénzüsszegek is (pl. az útalap) az állami költségvetés részévé vált. A hálózat fenntartására az állami költségvetésben biztosított összegek pedig a korábbi útalapnak még a felét sem tették ki, következésképpen nem biztosították még a meglévő úthálózat állandó fenntartását sem.

A közlekedés szinte minden szférájában végrehajtott, szerény mértékű korszerűsítés ellenére a közlekedés egészében (a légiközlekedést kivéve) a hálózat és eszközállomány döntő többségének állapota nem, vagy alig javult, és sok helyen gyengék és rossz minőségűek voltak a nyújtott szolgáltatások. Mindez természetesen hozzájárult ahhoz, hogy az országon belüli fejlettség regionális különbségei a közlekedésben is a rendszerváltást követően jelentősen növekedtek.

A nemzetközi és a hazai tapasztalatok, valamint az itt működő transznacionális vállalatok vezetőinek megnyilatkozásai egyaránt arra mutattak, hogy rendkívül szoros kapcsolat van az ország egyes régióinak infrastrukturális fejlettsége és gazdasági elmaradottsága között. [EHRlich–SZIGETVÁRI (2005)] Másképpen mondva: nem számíthat új hazai és külföldi vállalatok, szervezetek, intézmények betelepülésére, következésképpen munkahelyek létrehozására sem az a megye, illetve régió, ahol az infrastruktúra hiányos, kiépítetlen és/vagy fejletlen, nem biztosítja az adott régióon belüli termelési (árak és alkatrészek szállítása), piaci (a készárak elszállítása, elosztása) és személyes (munkahelyre való eljutás, megfelelés stb.) kapcsolatokat. Egy adott régióban az infrastruktúra kiépítése, működtetése, hozzáférhetősége általános előfeltételét képezi a fejlesztésnek, a fejlődésnek. Ha tehát a szükséges infrastruktúra nem áll rendelkezésre, az adott terület egésze mindinkább lemarad, majd 'kimarad' a fejlődésből.

A nemzetközi gyakorlat szerint az egyes országok „az utolérés szakaszában” a bruttó nemzeti össztermékük 2-2,5 %-át fordítják állami-szövetségi szintű közlekedésfejlesztési be-ruházásokra. Az 'érettség' (azaz a kiépítettség) szakaszában az új beruházások értéke a GDP 1,1-1,8 %-a közötti tartományban ingadozik. Magyarországon a rendszerváltást követően a GDP-nek mindössze mintegy fél, illetve később másfél százalékát fordították az állami költségvetésből a magyar közlekedés szektorainak fejlesztésére. A magánszektor jobbra

ceskély beruházásokkal (főképpen PPP) formában járult hozzá a közlekedés néhány szektorának feljavításához, fejlesztéséhez.

A vasúti hálózat sűrűségben csak négy ország előzte meg Magyarországot, a hálózat műszaki állapota azonban alacsony színvonalú volt. A közúthálózaton belül a gyorsforgalmi úthálózat sűrűsége az uniós átlag 40% körüli szintet érte el az EU-csatlakozást megelőzően. A belvízi áruszállítás folyamatosságát a Duna hajózhatósági problémái nehezítették, a mennyiségben kikötői kapacitásfelesleg, eloszlásban és minőségben hiány volt jellemző. [EHRlich (2005)]

Az 1000 főre jutó személygépkocsi-állomány alapján Magyarország az ezredforduló utáni években az utolsó, illetve az utolsó előtti helyen szerepelt. A kereskedelmi járművekkel (autóbusz, tehergépkocsi) való ellátottság közepes, a nemzetközi közúti áru fuvarozó járműpark minősége átlag feletti volt. A másfél évtizeden át halogatott privatizáció következtében áruszállító hazai belvízi hajópark elavult, hiányoztak a korszerű konténer- és tartályhajók.

Versenyképesség tekintetében a teljes egészében privatizált közúti áru fuvarozásban a nemzetközi fuvarozás versenyképesnek volt mondható, a belföldi fuvarozással együtt azonban összességében a magyar áru fuvarozók fajlagos teljesítménye lényegesen alacsonyabb volt a környező versenytársakénál [EHRlich et al. (2006)].

A menetrendszeri autóbusz-közlekedés lényegében állami tulajdonban maradt, az országos lefedettség jó, teljesítményi mutatói az EU-átlagot lényegesen meghaladták. A vasúti közlekedésben jelentős átalakulás következett be az áruszállítás-piac közel 60 %-os elvesztése/összeomlása következtében, azonban a helyi érdekű vasút és a nagyvasút szétválasztása és az önálló társaságok (személyszállító-, áruszállító társaság, pályavasút stb.) hiányában a MÁV Rt. az állam számára alig finanszírozhatóvá vált.

5. Közlekedés a statisztikák tükrében

A következőkben a magyar közlekedési infrastruktúra főbb mutatóit nemzetközi összehasonlításban mutatjuk be, a rendszerváltástól az EU-csatlakozásig részben [EHRlich–SZIGETVÁRI (2005)] alapján, majd az azóta eltelt időszak folyamataira is reflektálva.

Az autópályák 10 ezer lakosra vetített km-hossza tekintetében Európában gyors növekedés zajlott le 1990 és 2004 között. Az EU-25 (0,97>1,28) növekedésében mind a régi tagállamok (1,12>1,45), mind az újak (0,24>0,40) kivették a részüket, igaz ez utóbbiak jóval alacsonyabb bázisról indulva. Az EU-15-ön

belül kirobbanó volt a kohéziós országok növekedése, Spanyolország (2,54) mutatója – Ciprus (3,94) és Luxemburg után (3,33) – már ekkor a legmagasabb Európában, de a 2000 km-rel rendelkező Portugália (2,0) is előkelő helyezést ért el. Magyarországon 2004-ben 542 km autópálya volt, ami a lakosság arányában (0,53 km tízezer emberre) a közép-kelet-európai átlagot meghaladta. Különösen gyenge volt e téren a 405 km autópályával rendelkező Lengyelország (0,10), jól teljesített viszont a 477 km-rel szereplő Szlovénia (2,4).

A 2005 és 2013 közötti időszakban az EU-27-ben 61-ről 73 ezer km-re nőtt az autópályák hossza (1,28>1,51 10 ezer lakosra számítva), ami javarészt a kohéziós országokba bekövetkezett autópálya-építéseknek volt köszönhető. A legtöbb autópálya Spanyolországban épült (3300 km), de Portugália (1000 km), Lengyelország (930 km), Magyarország (880 km), Írország (705 km) és Görögország (700 km) is az élmezőnyben szerepelt az új építések rangsorában. 2013-ra a magyar autópálya-hálózat hossza 1565 km-re nőtt. A hálózat ekkor hosszabb volt, mint Lengyelország (1482 km) vagy Csehország (1186 km) autópálya-hálózatának hossza, és megközelítette Ausztriát (1719 km). A Magyarországgal nagyjából egyforma lakosságú és területű Portugália esetében viszont az autópályák hossza eléri a 3000 km-t, vagyis a magyarországi duplája.

A kohéziós országok egyéb strukturális problémái és a világgazdasági és európai válság következményeként bekövetkező gyengébb teljesítménye is arra utal, hogy önmagban a hálózat (meglehetősen költséges) fejlesztése még nem eredményez magasabb gazdasági növekedést és javuló versenyképességet.

A vasúti hálózat relatív sűrűségének mérésekor a vasút/tízezer főnél elterjedtebb a vasút/100 km² alkalmazása (az autópályánál általában fordított a helyzet). A vasúti hálózat relatív sűrűsége tekintetében Közép-Európa előkelő helyet foglal el: a legsűrűbb vasúthálózattal (a világon) Csehország rendelkezik (12 km/100 km²), megelőzve Belgiumot (11,4) és Németországot (10,5). Magyarország (8,5) szintén az élmezőnyben, az EU-25 átlaga fölött van (6,6). Japán (5,3) és az USA (2,3) vasúthálózat-sűrűsége elmarad ettől.

Egyfajta minőségi mutatóként is kezelhető a villamosított vasútvonalak aránya. Itt az EU-25 átlaga a csatlakozáskor 44 % volt, amitől Magyarország elmarad, bár kis mértékben közelített hozzá 1990 óta (29 %>34 %). Az EU-n belül Belgium (78), Svédország (75) és Hollandia (73) áll az élen, a KKE-régióban (41) Lengyelország (52) értéke magas. 100%-ban villamosítottak a svájci vasútvonalak, Európán kívül Japán (60) esetében magas az arányuk. Az EU-csatlakozás óta Magyarországon némileg nőtt a villamosított vasútvonalak hozza, 2790-ről 3014 kilométerre (a vonalak 36 %-a), érdekes módon hazánk

mellett csak Csehországban történt hasonló (200 km-t meghaladó villamosítás), a többi térségbeli országban alig történt előrelépés.

A pályainfrastruktúra mellett a járműállományra állnak rendelkezésre nemzetközileg összehasonlítható adatok, a személygépkocsi ezer lakosra a leginkább elterjedt ezek közül. Itt az E-25 átlaga 1990 és 2002 között (349>464) növekedett, de különösen dinamikusán nőtt a KKE-országok esetében (164>300). A világszerte USA (755) mögött Olaszország (590) volt a gépjárművel leginkább ellátott európai ország, de Ausztria (553) és Németország (546) is előkelő helyen állt. Magyarország (274) mögött Románia (149) és Szlovákia (222) állt csak a régióból. A kétezres évek lassuló növekedést eredményezett a nyugat-európai gépjármű-állományban, részben a gazdasági válsághoz, de az átalakuló közlekedési szokásoknak is köszönhetően. A KKE-régiót dinamikus növekedés jellemezte 2005 és 2012 között, Csehország (387>446), Észtország (366>456), Lengyelország (351>486), Szlovákia (248>337), Bulgária (329>385) és Románia (152>224) esetében is szinte töretlen emelkedés volt jellemző. Néhány ország esetében 2008-2009-ben kisebb visszaesés történt ugyan, de ez 2012-re 'eltűnt', a 2005-ös értéket meghaladta a mutató értéke. Magyarország (319>301, de 2007-ben 325) és Horvátország (332>329, de 2008-ban 360) esetében azonban a gépjárműállomány a válság következtében csökkent, ami ellentétes a régiós trendekkel.

A közlekedési infrastruktúra használatát jelző mutatók közül a vasúti személy- és teherszállításra vonatkozó adatok pontosabbak, és szélesebb körben állnak rendelkezésre, a közúti személy- és teherszállításnál részben becsléseken alapul, illetve egyes országoknál eltérő tartalmat is takarhat. A közúti személyszállítás utas-km ezer lakosra az EU régi tagállamában (11 171) jóval magasabb volt, mint az új csatlakozóknál (2596), amelyeknél a kilencvenes években egyértelmű visszaesését követően az ezredforduló után lassú növekedés indult meg. Ebben a mutatóban az USA (28 279) a világszerte, míg Japán (7466) az EU mögött van. Nehezíti az összehasonlítást ugyanakkor, hogy a Magyarországra megadott közúti utas-km érték (1304) például csak a helyi és helyközi autóbusz-forgalomra vonatkozik.

A vasúti személyszállítás utas-km ezer lakosra mutató esetében egyértelműen látszik a KKE-országokban bekövetkezett visszaesés (1323>466), míg a régi EU-tagállamokban (744>838) a vasút reneszánszára utal a mutató emelkedő értéke. A EU-15-ön belül is jelentősek az eltérések, Portugáliában (573>340), Svédországban (725>639) és Ausztriában (1168>1046) csökkent, de Franciaországban (1123>1311), Hollandiában (740>921), Németországban (781>882) vagy Nagy-Britanniában (592>737) jelentősen emelkedett. A KKE-

térségben Magyarországon volt a legkisebb a visszaesés (1100>700), de hazánk mutatóértéke immár az EU-27 átlagértéke (750) alatt van, és a csatlakozás óta sem mozdult el onnan. Európában Svájcban (1982), világviszonylatban Japánban (3033) legjelentősebb a vasúti személyszállítás, az USA-ban (32) viszont elhanyagolható a szerepe. A posztszovjet térségben szintén hagyományosan nagy jelentősége van a vasútnak a személyszállításban [Belarusz (1361), Ukrajna (1154), Oroszország (1138)].

A közúti fuvarozás tonna-km ezer lakosra mutató értéke jelentősen emelkedett az EU-ban (2050>3021), szinte minden országban nőtt a közúti fuvarozás teljesítménye, a KKE-régióban (1420>2721) a régi tagállamokat is meghaladó mértékben. A Magyarországra vonatkozó érték (2991) a régiós átlag fölött van. A közúti áru fuvarozásban Ausztrália (7975) és az USA (7398) állnak az élen, Japán (2581) az EU átlag alatti értékkel bír.

A vasúti fuvarozás tonna-km ezer lakosra visszaesett az EU-ban (971>804), bár ez főként az új csatlakozóknak tudható be. Az EU15 (586>639) az új keleti tagállamoknál alacsonyabb, de növekvő vasúti fuvarozást realizált, a legnagyobb értékkel Ausztria (2078), Finnország (1875) és Németország (1070) – a korábbi keleti határ országai – bírnak. A KKE-térség (2845>1634) esetében egyértelmű a csökkenés, bár több ország – így Magyarország (1619>883) esetében is – az utóbbi években megfordult a csökkenő tendencia. A legmagasabb értékekkel a vasúti áru fuvarozás esetében is a posztszovjet országokban [pl. Oroszország (12476), Észtország (7165)], valamint Kanada (11013) és az USA (9877) esetében találkozhatunk.

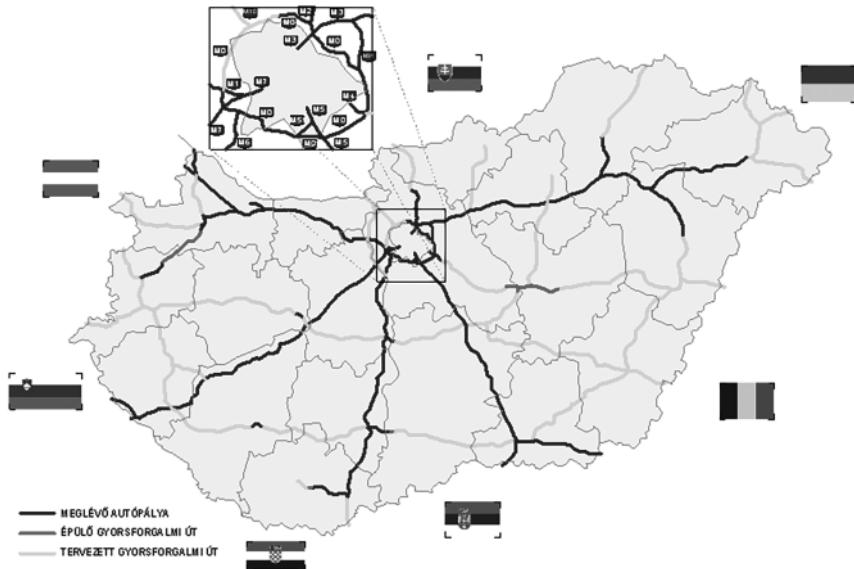
6. Közúti fejlesztések

A közlekedési infrastruktúrában bekövetkező legjelentősebb változások elsősorban a hálózati infrastruktúrában következtek be, és ezen belül is a gyorsforgalmi úthálózat bővülése volt a leglátványosabb elem.

A rendszerváltás óta eltelt időszakban elsősorban a korábban a nemzetközi kapcsolódások terén elmaradt sugár irányú közlekedési folyosók kiépítése volt elsődleges prioritás. (Ld. 1. ábra.) Ennek keretében kiépült az M1-es autópálya Ausztriáig és Szlovákiáig (M15), az M3-as csaknem Szlovákiáig (M30) és az ukrán határig (Vásárosnamény), az M5 Szerbiáig és Romániáig (az M54 végső szakasza még hiányzik), az M6 Horvátországig, illetve az M7 Horvátországig és Szlovéniáig. A nem sugár irányú hálózat kiépítése, amely Budapest környezetét is részben tehermentesíteni tudná az áthaladó forgalomtól, lassan halad.

Az autópálya-építésnek köszönhetően a számos térség elérési ideje jelentősen javulni tudott, hosszabb távoknál 1-2 órás elérési idő-csökkenés is lehetővé vált. Továbbra is vannak azonban még nem megfelelően kiépített forgalmas tranzit-útvonalak – ilyen pl. a 4-es, 42-es vagy a 86-os főút, amelyek még lakott területen haladnak át, jóllehet jelentős teher-tranzitforgalom bonyolódik rajtuk –, illetve nehezen elérhető térségek (Békés, Vas megye). Az újonnan létrehozott közúti infrastruktúra-hálózat számos elemén jelentős részén az átadás után nem jelent meg olyan szintű forgalom, ami forgalmi szempontból igazolná az ‘autópálya-szint’ kiépítést. Mivel azonban e beruházások kimondott célja elsősorban az elérhetőség javítása volt, ezért ez nem is szükségszerű. [NKS (2013)]

1. ábra: A magyar gyorsforgalmi úthálózat (2015)



Forrás: http://www.wikiwand.com/hu/Magyarország_autopályai

Az autópálya-építés finanszírozásának forrásai alapvetően megváltoztak az elmúlt két és fél évtizedben. A rendszerváltást követő években a költségvetés forráshiánya miatt elsősorban koncessziós és PPP-beruházásban készültek az új autópálya-szakaszok. Ezek azonban hosszú távon még költségesebb, és a magas ár miatti alacsony kihasználtság következtében társadalmilag is kevésbé megtérülő finanszírozási formának bizonyultak. 2003-ban a beruházások már teljes egészében költségvetési forrásból valósultak meg, ami hozzájárult az

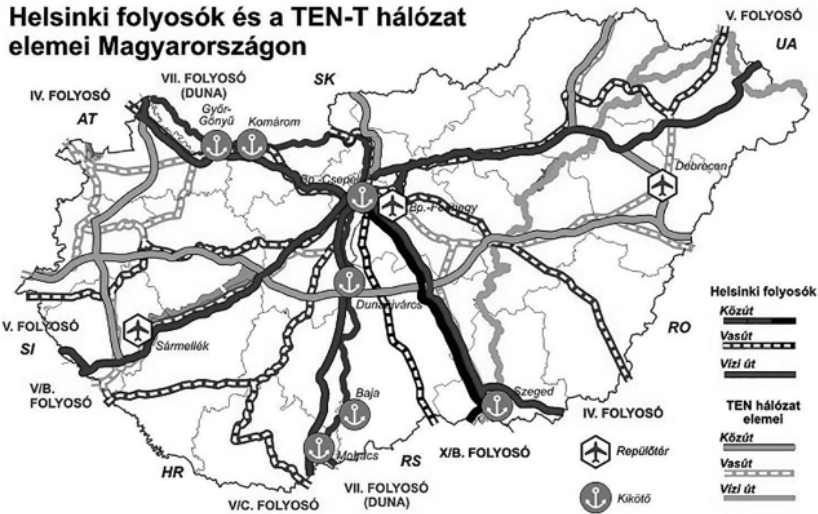
államadósság fokozatos emelkedéséhez. Az EU-csatlakozást követően egyre jelentősebbé vált az uniós források részesedése: 2008-ban 61%-ban költségvetési, 39%-ban EU-s finanszírozási forrásból, 2010-ben viszont már 86%-ban uniós forrás finanszírozta az autópálya-beruházásokat. [NKS, (2013)]

A gyorsforgalmi úthálózaton történő díjfizetés ötlete a rendszerváltáskor merült fel. Kezdetben a közvetlen, kapus díjfizetésen alapuló rendszer nyert teret, amelyeket a koncesszióban, magántőke bevonásával épülő szakaszokon vezettek be. Ilyen volt az M1 Győr és Hegyeshalom közötti szakasza. Az M5 autópálya 1996-ban került az AKA Rt. tulajdonába, amely vállalta az autópálya országhatárig történő meghosszabbítását. A magas útdíjak és a változó koncepció miatt az állam 2004-ben felvásárolta az AKA-t, illetve az előkészítés alatt álló M6 esetében is az eredetileg tervezett magántőke bevonásával megvalósuló koncessziót végül elvetették. A negatív tapasztalatok miatt 2000-tól az egész hálózatra kiterjesztették a matrica alapú fizetési rendszert. 2013-tól bevezették a tehergépjármű-forgalom megtett úttal arányos díjszedési rendszerét, a HUGO-t, amely 6500 km-en tette fizetőssé a gyorsforgalmi úthálózatra és a főutak használatát.

A közúthálózat esetében ugyanakkor egyre több a leromlott burkolattal rendelkező út. A közúti díjbevételek nem fedezik az országos úthálózat fenntartási költségeit. Mindezek eredményeképpen az alsóbbrendű úthálózat és egyes műtárgyak (hidak, felüljárók) állapota leromlott, ami szintén kihat az adott régiók versenyképességére. A hálózat számos eleme hiányzik, a gyorsforgalmi hálózat mellett az elkerülő úthálózat is hiányos.

A közúti forgalom aránya ugyanakkor tovább nő. A közösségi közlekedésben is az autóbusz közlekedés előnye jelentős a vasúttal szemben (míg a települések autóbuszos lefedettsége 99,7%, a vasúti mindössze 30%-os). A közlekedtetés és a finanszírozás esetében is sok a felesleges párhuzamosság, és az összehangolt-ság hiánya.

2. ábra: A Magyarországot érintő TEN-T folyosók



Forrás: http://hu.wiki.weblogtrade.eu/F%C3%A1jl:Newten_helsinki.jpg

7. Vasúti fejlesztés

A 7500 km-es országos vasúthálózat esetében a 30 évenkénti átlagos felújítása évi 200 km karbantartás lenne szükségessé – jelenleg 20 km az éves felújítási ütem. E miatt a vasúthálózat 40%-án sebességi korlátozás van érvényben.

A vasúti infrastruktúra fejlesztése a kétezres évek elejével kezdődött, ekkor nyíltak meg az EU által biztosított finanszírozási lehetőségek (PHARE, ISPA, EIB), bár ezek nagyságrendje ekkor még messze elmaradt a kívánatostól. A csatlakozást követően lehetővé vált új források igénybevétele is (Kohéziós Alap), kezdetben – a töredék időszak miatt – csekély kerettel, illetve késleltette a beruházások megvalósítását, hogy nem voltak előkészített vasúti projektek. A 2007 és 2013 közötti időszakban már nagyobb fejlesztési projekteket is lehetett finanszírozni, a Közlekedési Operatív Program keretében elsősorban a nemzetközi tranzitútvonalak EU-konform átépítésére összpontosítottak. Kiemelten kezelték a IV. és V. korridor fejlesztését.⁶

⁶ A fejlesztések koncepcionális alapját adó TEN-T politikát a közelmúltban megújították, újabb páneurópai folyosó típusokat (ERTMS korridorok, teherforgalmi folyosók, Core Network hálózat) határoztak meg.

Az elmúlt évek vasútfejlesztési beruházásai egyrészt az ország és a régióközpontok nemzetközi vasúti elérhetőségének javítására, másrészt a városi és az elővárosi közösségi közlekedés fejlesztésére koncentráltak. A „régióközpontok elérhetőségének javítása” projekt keretében 2015-ig közel 600 km-nyi vasútvonalat újítottak fel, ez a hazai páneurópai folyosó teljes hosszának mintegy harmadát jelenti [NKS (2013)] A megvalósítás a korábbi terveknel lassabban halad, a még felújítandó 1000 km-nyi nemzetközi forgalmú szakasz felújítása várhatóan csak 2020 után készül el teljes hosszában.

8. Közlekedésfejlesztés jövője

Az Európai Unió jövőbeli közlekedés-fejlesztési elképzeléseket, amelyek Magyarország számára is meghatározó a következő évtizedekben, a 2011-es Fehér Könyv vázolja fel.⁷ Ez az európai közlekedési rendszer 2030-ig (ill. egyes esetekben 2050-ig) előre tekintő fenntartható jövőképét, és az ennek eléréséhez szükséges legfontosabb lépéseket tekinti át. Ennek néhány meghatározó eleme:

A (100 ezer fő fölötti) városok esetében 2030-ig felére kell csökkenteni a hagyományos (belső égésű) gépjárművek használatát, 2050-re pedig teljesen ki kell küszöbölni. 2030-ra a közúti fuvarozást (300 km-nél rövidebb távoknál) 30%-ban, 2050-re 50%-ban más módoknak (vasút, vízi út, csövezeték stb.) kell felváltania. A vasúti közlekedés fejlesztésére 2030-ra a jelenlegi háromszorosára kell növelni a gyorsvasúthálózatot, 2050-re a közepes távú személyszállítás felének vasúton kell megtörténnie. A „felhasználó fizet”, illetve a „szennyező fizet” elvek széles körű alkalmazásával kell kiküszöbölni a piactorzításokat és elmozdulni a fenntarthatóság irányába.

A célok elérése érdekében a Bizottság 1. a versenyszabályok szigorú, valamennyi közlekedési módra kiterjedő érvényre juttatását fogja kikényszeríteni, 2. kiemelten támogatja a célok megvalósulását elősegítő innovációkat és kutatásokat, 3. a versenyképesség és a fenntarthatóság szempontjait is figyelembe vevő beruházásokat kell szem előtt tartani, 4. a kedvező hatás elérése érdekében a szomszédos országok és régiók közlekedési és infrastrukturális politikákba és hálózatokba történő bevonását is támogatja.

Az EU következő hétéves költségvetési keretén belül külön infrastrukturális alap, az Európai Hálózatfinanszírozási Eszköz (CEF) kezeli majd a

⁷ COM (2011) 144 final. Útiterv az egységes európai közlekedési térség megvalósításához – Úton egy versenyképes és erőforrás-hatékony közlekedési rendszer felé.

transzeurópai közlekedési hálózatok fejlesztésére szolgáló uniós forrásokat. A távközlési és energiahálózatok kiépítését is biztosító CEF a 2014-től 2020-ig tartó pénzügyi időszakban 26 milliárd eurót különít el a közlekedésre. A 26 milliárd eurós összeg közel felét, mintegy 11,3 milliárd eurót használhatnak fel az ún. kohéziós országok, így Magyarország is.⁸ Ebből az összegből mintegy 1 milliárd euró juthat Magyarországnak. A nemzeti leosztás 2017 januárjától megszűnik, a fel nem használt forrásokat visszakerülnek a CEF közös költségvetésébe, és a fennmaradó időszakban a jobb előkészített projektekkal rendelkező kohéziós országok szerezhetik meg ezeket a forrásokat. [TAR (2013)]

9. Magyar közlekedési stratégia

A jelenlegi kormányzati tervek a megyeszékhelyek elérhetőségét teremtené meg a gyorsforgalmi úthálózat kiépítésével. Ennek megvalósítására a hagyományos autópálya és autóút helyett első lépésben ún. gyorsforgalmi utak révén valósulna meg (2x2 sáv, de szintbeli kereszteződésekkel is rendelkező út).

A Magyarországot megillető uniós forrásokból finanszírozott közlekedésfejlesztési operatív program költségvetése arányaiban a következő hétéves EU-s költségvetési ciklusban kisebb lesz a 2007–2013 közöttinél, viszont kiemelt szerepet fognak kapni a vasúti beruházások.

Míg 2007 és 2013 között 1800 milliárd forint (6,7 milliárd euró) jutott közlekedésfejlesztésre, ami a rendelkezésre álló források 22 százalékát jelentette, a 2014 és 2020 közötti időszakban az Integrált Közlekedésfejlesztési Operatív Program (IKOP) az összes forrás 14 százalékát kapja, ami 1020 milliárd forintot (3,9 milliárd eurót) tesz ki.

A kormány törekvése az volt, hogy az ország továbbra is jelentős uniós forrásokat fordíthasson az infrastruktúra fejlesztésére is, Brüsszel viszont inkább ahhoz ragaszkodott, hogy a támogatások döntően az eszközfejlesztést szolgálják. [TAR (2013)]

A vasútfejlesztés előtérbe helyezése a közútfejlesztéssel szemben szintén EU-prioritás, ami a hosszú távú stratégiában is jól kirajzolódik. Ehhez Magyarországnak is alkalmazkodnia kellett, így a tervek szerint az IKOP-források 60 százaléka, a CEF-források 90%-a jut vasútfejlesztésre. [TAR (2013)] Ezzel a korábbi periódusban a vasútra fordított 600 milliárd forint a 2014-2020 közötti időszakban akár 1500 milliárd forintra is nőhet.

⁸ Az utóbbi összeg döntő részét a Kohéziós Alapból emelik át a CEF-be.

1. táblázat: A KÖZOP (2007–2014) és az IKOP (2014–2020) fő prioritásai, és a hozzájuk rendelt források nagysága

KÖZOP-prioritások	Keret (millió EUR)	IKOP-prioritások	Keret (millió EUR)
1. Az országos és régióközpontok nemzetközi közúti elérhetősége	1212	1. Nemzetközi (TEN-T) közúti elérhetőség javítás	1015
2. Az ország és a régióközpontok nemzetközi vasúti és vízi elérhetősége	1784	2. Nemzetközi (TEN-T) vasúti és vízi elérhetőség javítása	1481
3. Térségi elérhetőség javítása	1602	3. Fenntartható városi közlekedés fejlesztése, elővárosi vasút	1066
4. Közlekedési módok összekapcsolása, intermodalitás infrastruktúrája	161	4. A TEN-T hálózat közúti elérhetőség javítása	357
5. Városi és elővárosi közlekedés, környezetbarát fejlesztések	1860		
Összes	6687		3920

Forrás: Nemzeti Fejlesztési Minisztérium

Konklúzió

Az elmúlt huszonöt évben a magyar gazdaság folyamatai jó példázzák azt a tényt, hogy a gyorsforgalmi utak, a nagyteljesítményű vasút, a jó légi közlekedés, valamint az ipari-mezőgazdasági alapanyagoknál az olcsó belvízi szállítás lehetősége az egyik legfontosabb alapfeltétele az ipari, kereskedelmi, logisztikai üzemek, telephelyek kiválasztásának. Magyarország gazdasági fejlődésében, nemzetközi versenyképességének növekedésében a közlekedés az egyik legmeghatározóbb tényezővé vált. Ahhoz azonban, hogy Magyarország a versenyképességnek ezt a Portertől is idézett alapfeltételét teljesíteni tudja, nélkülözhetetlennek bizonyultak az Európai Unió által nyújtott források. A kétezres évek közepéig ezek hiányában hazánk csak az államadósság jelentős növelésével tudta a szükséges beruházásokat megvalósítani, ami viszont negatívan hatott vissza az ország versenyképességére.

Irodalomjegyzék

- EHRlich Éva: Infrastruktúra: Összefoglaló helyzetkép, helyzetelemzés, helyzetértékelés. In: EHRlich et al.: *Infrastruktúra és szolgáltatásai*. Budapest, Integrációs Stratégiai Munkacsoport, 1997.
- EHRlich Éva – RUPPERT László – SZIGETVÁRI Tamás: Infrastruktúra és versenyképesség Magyarországon. In: *Tanulmányok Magyarország versenyképességéről*. VÉRTES András – VISZT Erzsébet (szerk.): Stratégiai Kutatások – Magyarország 2015. 4. kötet. Budapest, Új Mandátum, 2006 195–212.
- EHRlich Éva–SZIGETVÁRI Tamás: Az infrastruktúra fejlettsége Magyarországon, 1990–2002. Budapest, MTA VKI, 2005.
- ERDŐSI Ferenc: Gondolatok a közlekedés szerepéről a régiók/városok versenyképességének alakulásában, *Tér és Társadalom*, 16. évf., 2002/1. 135-159.o.
- NKS: Nemzeti Közlekedési Stratégia. Helyzetelemzés, Stratégia Konzorcium, Budapest, 2013. Letöltés: http://www.3k.gov.hu/remos_downloads/NKS_Helyzetelemzes.69.pdf
- TAR Gábor: 2014 és 2020 között főként vasúti beruházásokra megy a közlekedésfejlesztési EU-pénz. *LogisztikaMa*, 2013. november 22., <http://www.logisztikama.hu/2013/11/2014-es-2020-kozott-fokent-vasuti-beruhazasokra-megy-a-kozlekedesfejlesztesi-eu-penz/>

II. FEJEZET

MAGYARORSZÁG VERSENYKÉPESSÉGE VÁLLALATI SZEMSZÖGBŐL

A MAGYAR NEMZETGAZDASÁGI ÁGAK PÉNZÜGYI ÖSSZEHASONLÍTÓ ELEMZÉSE, AVAGY A NÖVEKEDÉSRE KIÉL(H)EZVE

Katits Etelka* – Szalka Éva**

A vállalati szektor teljesítményét értékelő munkánk a legnagyobb magyar vállalkozásokat foglalja magában. Mondanivalónkat a *magyar vállalati szektorban végzett empirikus adatelemzés eredményeinek* prezentálásával igyekszünk alátámasztani.

1. Az elemzés célja és tárgya, valamint a vizsgált adatbázis

Az elemzésünk célja az, hogy megvizsgáljuk a *legnagyobb magyar vállalkozásokat felölelő 5 nemzetgazdasági ág pénzügygazdasági teljesítményét 1992–2013 között*, kiemelve az *ipar szektor növekedésének erős és gyenge pontjait*.

Először nézzük meg azt, hogy milyen jellemzői vannak a *direkt profittermelésre szakosodott 5000 legnagyobb vállalkozást* felölelő adatbázisnak! Az adatbázis Excel táblázatkezelő programmal készült, így a számításokat is abban végeztük az 1992–2013 közötti időszakra vonatkoztatva tartalmazza az éves eredménykimutatás és a záró mérleg főbb sorait. A vállalatcsoportok ágazati azonosítására rendelkezésre álltak a TEÁOR (Tevékenységek Egységes Ágazati Osztályozási Rendszere) kódszámok. Így a vizsgálatokat el tudtuk végezni mind ágazati, mind pedig nemzetgazdasági ágak szerint történő bontásban. Mivel

* Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Pénzügyi és Számviteli Intézet
habilitált egyetemi docense. katits.etelka@ktk.nyme.hu

** Széchenyi István Egyetem, Kautz Gyula Gazdaságtudományi Kar, Gazdasági Elemzések
Tanszék egyetemi docense. szeva@sze.hu

az adatbázis mérleg- és eredménykimutatás főbb sorait tartalmazta, ezért az időpontra vonatkozó mérlegtételek éves átlagolt értékeit már összevethettük az üzleti évet felölelő eredménykimutatás megfelelő adataival. Ebből eredően a számított adatokat itt 1993-tól prezentáljuk.

Az adathalmazt a következő kettő csoportosítási ismerv alapján elemeztük. *A tulajdonosi szerkezet szerint történő csoportosításnál a külföldi tulajdon aránya a csoportképző ismerv, amelyet az 1. táblázat közöl.*

1. táblázat: *A tulajdonosi vállalkozások méretkategóriái*

Kategóriák	A külföldi tulajdon aránya a jegyzett tőkéhez viszonyítva	Aránya az adatbázisban (%)
HAZAI vállalkozás	50 %-nál kisebb	67,0
KÜLFÖLDI vállalkozás	50 %-nál nagyobb	33,0

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés a KSH-adatbázisból (1992–2013)

Az 1. táblázat alapján a *vizsgálatba vont vállalkozások átlagosan 67 százaléka többségi magyar tulajdonban van*. Az itt közreadott és a mellékletként csatolt táblázatokban, valamint az ábrákban a vizsgálatba vont vállalatok HAZAI és KÜLFÖLDI megbontása azt jelenti, hogy a HAZAI cég többségi vagy 100%-os magyar tulajdonban van, míg a KÜLFÖLDI vállalkozások esetében a magyar tulajdonosok minoritásban vannak, vagy egyáltalán nem vesznek részt a döntéshozatalban.

A 2. táblázat mutatja a 22 év nemzetgazdasági ágaihoz tartozó cégek számát a többségi tulajdon megoszlása alapján. *A HAZAI cégek legnagyobb számban a kereskedelem, aztán pedig az iparszektorban vannak. A KÜLFÖLDI cégek nagy része az iparszektorban ténykedik.*

2. táblázat: *A cégek száma nemzetgazdasági ágak és a többségi tulajdon megoszlása alapján 1992–2013 között*

HAZAI (H)	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mezőgazd. (M)	615	437	365	350	355	298	258	204	177	198	170
Ipar (I)	1 212	1 182	1 147	1078	1 006	945	895	890	843	825	798
Építőipar (É)	269	267	255	229	215	233	237	268	275	272	295
Keresk. (K)	1 627	1 635	1 611	1554	1 490	1 497	1 470	1 425	1 397	1 375	1 409
Szolgáltatás (SZ)	594	577	564	585	617	598	609	617	633	663	660
ÖSSZESEN	4 317	4 098	3942	3 796	3 683	3 571	3469	3 404	3 325	3 333	3 332
KÜLFÖLDI (K)	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mezőgazd. (M)	5	9	11	13	14	10	13	10	11	13	13
Ipar (I)	295	382	430	532	582	622	657	670	710	703	681
Építőipar (É)	31	42	53	53	56	56	59	55	49	50	40
Keresk. (K)	263	348	407	416	437	475	505	530	547	531	561
Szolgáltatás (SZ)	89	121	157	190	228	266	297	331	358	368	372
ÖSSZESEN	683	902	1 058	1 204	1 317	1 429	1 531	1 596	1 675	1 665	1 627

HAZAI (H)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mezőgazd. (M)	146	151	157	131	131	135	139	148	165	183	188
Ipar (I)	803	777	756	751	639	733	660	757	758	767	764
Építőipar (É)	275	272	299	285	112	271	85	168	207	176	207
Keresk. (K)	1 451	1 401	1 405	1 308	264	1 133	1 049	916	947	947	1 130
Szolgáltatás (SZ)	680	697	746	723	2 009	716	751	729	732	710	721
ÖSSZESEN	3 355	3 298	3 363	3 198	3 155	2 988	2 684	2 718	2 809	2 783	3010
KÜLFÖLDI (K)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mezőgazd. (M)	8	8	10	6	7	7	13	12	10	19	19
Ipar (I)	683	696	652	703	674	628	690	735	751	766	771
Építőipar (É)	37	44	42	49	27	63	70	49	51	45	42
Keresk. (K)	549	562	538	595	55	601	518	508	521	517	617
Szolgáltatás (SZ)	367	391	395	449	1 081	506	556	562	524	541	542
ÖSSZESEN	1 644	1 701	1 637	1 802	1 844	1 805	1 847	1 866	1 857	1 888	1 990

Forrás: Saját szerkesztés KSH adatbázisból (1992–2013)

Az adathalmaz jellemzőinek közlése után az 5 nemzetgazdasági szektor két növekedési indikátorának alakulását elemezzük. Először a GDP alakulását szemléltetjük a 3. táblázattal. Itt azt látjuk, hogy a HAZAI és a KÜLFÖLDI ipar nemzetgazdasági ág állítja elő a legnagyobb arányban a GDP-t, ezért a továbbiakban ezt a szektort vizsgáljuk.

*3. táblázat: Az 5 nemzetgazdasági ág GDP alakulása
1992–2013 között (ezer HUF)*

H	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
M	51 287	48 102	61 506	73 157	84 373	87 254	92 037	74 706	76 678	104 899	100 255
I	283 735	365 922	440 888	462 463	510 795	545 533	552 730	639 134	712 100	755 973	772 383
É	28 675	31 138	35 714	36 171	41 919	52 302	62 600	90 660	92 087	126 701	149 383
K	89 358	108 042	122 754	129 184	153 020	169 849	194 326	198 917	214 238	263 896	315 338
SZ	197 629	196 302	284 071	306 784	383 837	487 051	596 337	693 867	752 513	874 619	935 633
K	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
M	305	1 269	1 695	2 115	2 352	2 703	12 625	6 128	8 319	8 954	11 096
I	49 059	104 869	160 135	296 777	510 097	793 619	1 075 893	1 198 099	1 415 270	1 467 848	1 623 051
É	8 952	12 593	20 284	16 700	18 124	22 158	33 554	36 056	29 973	37 614	23 089
K	15 110	23 645	33 266	45995	80 167	129 600	193 864	245 345	291 150	380 168	433 726
SZ	7 861	12 742	14 325	58 436	195 092	289 372	345 422	455 976	585 412	765 853	891 958
H	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
M	74 752	86 853	96 257	93 426	99 902	110 887	108 110,9	111 752	142 699	164 366	172 688
I	848 279	1 093 609	1 212 707	1 276 916	1 369 375	1 322 128	1 241 165	1 236 819	1 695 099	1 589 035	1 437 741
É	139 608	142 978	148 647	146 997	155 598	185 051	164 686	139 690	143 005	142 906	169 862
K	370 007	380 197	366 160	396 825	411 635	377 720	354 143	462 405	384 810	375 002	419 706
SZ	1 012 446	1 087 103	1 110 662	1 140 463	1 346 384	1 239 716	1 202 822	1 137 826	1 215 572	1 278 665	1 305 110
K	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
M	7 064	3 153	6 175	5 821	5 602	8 407	10 095	9 291	10 553	13 908	17 326
I	1 899 924	2 151 680	1 911 029	2 247 319	2 690 139	2 156 020	1 988 294	2 637 314	2 591 892	2 411 645	2 296 618
É	34 692	47 675	55 969	82 453	82 973	66 675	64 715	39 400	45 782	44 448	56263
K	480 344	599 321	492 587	684 640	853 453	467 632	635 537	555 956	571 482	595 861	586702
SZ	1 075 381	1 267 944	1 413 567	1 827 202	1 907 825	2 306 209	1 921 136	1 730 795	1 491 223	1 706 159	2 007 126

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés a KSH adatbázisból (1992–2013)

2. Az elemzés

Az elmúlt években több magyar vállalati esetet¹ és adatbázist² elemeztünk [KATITS–SZALKA (2014); KATITS–SZALKA (2015a, 2015b, 2015c.); KATITS–KUCSÉBER–SZALKA (2013)], amelynek alapján megvizsgáljuk itt az alábbi 3 *növekedési utat*:

1. *Volumennövelés* (a forgalom növelése érdekében, amelyhez több befektetés és finanszírozási forrás szükséges, így a mérlegfőösszeget emeli, s egyúttal a vagyoni helyzetet is erősíti). A 4. táblázat az 5 nemzetgazdasági ág forgalomváltozásait mutatja 1992 és 2013 között. E szerint különösen a HAZAI és a KÜLFÖLDI mezőgazdaság, ipar és építőipar nemzetgazdasági ágban van jelentős mértékű *forgalomcsökkenés*, különösen a 2008. évet követő globális pénzügy-gazdasági válság következményeként.

4. táblázat: Az 5 HAZAI és KÜLFÖLDI nemzetgazdasági ág értékesítési nettó árbevétel növekedési rátáinak alakulása (%)

H	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>M</i>	-20,7	10,0	28,1	20,2	9,3	0,0	-10,4	8,0	23,1	-10,5	-20,7
I	10,4	16,4	19,4	9,9	-1,9	-0,2	4,9	16,9	7,1	6,8	10,4
<i>É</i>	5,9	28,9	8,9	26,2	25,9	38,8	26,3	17,1	43,2	16,2	5,9
<i>K</i>	1,8	21,4	16,1	19,2	12,4	20,8	3,0	24,1	15,6	8,8	1,8
<i>SZ</i>	1,7	33,8	9,7	28,1	28,6	25,6	18,9	16,4	11,9	2,2	1,7
K	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>M</i>	317,8	39,6	38,9	17,2	-16,6	112,2	-2,2	28,8	20,2	37,6	317,8
I	72,1	48,0	94,1	54,6	47,7	46,4	22,6	22,1	20,1	1,0	72,1
<i>É</i>	63,5	80,1	17,3	11,0	13,6	18,0	9,0	-13,6	22,2	-38,5	63,5
<i>K</i>	60,3	37,1	45,2	40,9	39,8	48,4	29,0	16,6	14,3	4,7	60,3
<i>SZ</i>	112,0	19,0	171,5	111,1	51,0	16,0	22,5	30,6	14,9	17,3	112,0
H	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>M</i>	-8,6	6,7	10,5	-0,9	9,3	8,7	-12,1	8,8	19,6	12,8	6,01
I	7,8	31,6	-5,6	11,2	19,1	11,6	-17,3	3,2	33,8	3,0	26,7
<i>É</i>	-12,1	9,0	24,8	9,9	-3,8	15,1	-16,8	-10,0	-7,6	-17,8	23,5
<i>K</i>	14,2	2,4	17,5	-11,2	6,0	6,1	-13,9	17,5	5,0	6,4	-13,6
<i>SZ</i>	14,9	5,2	9,5	11,3	-1,7	10,9	-6,1	1,9	6,3	-3,8	11,7

¹ Abo Mill Zrt., Albacomp Zrt., Barnevál Kft., Cerbona Zrt., Cornexi Zrt., E-Star Nyrt., Herz Zrt., Vectigalis Zrt.

² A csőd- és felszámolási eljárás alatt álló, 90 magyar termelő-kereskedő társaság esete. A nettó értékesítési árbevétel alapján a legnagyobb, 100 és 500, valamint a KKV-szektorba tartozó legnagyobb 2775 vállalkozás mérleg és eredménykimutatás tételei.

K	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
M	-34,1	-49,7	50,5	-12,5	160,4	-24,8	48,7	0,1	-14,7	28,5	15,0
I	9,8	14,4	-7,4	25,7	8,9	20,4	-14,7	18,5	17,8	-16,7	-8,2
É	72,0	52,3	26,4	20,2	0,0	-18,3	69,9	-34,4	-25,2	-10,4	15,9
K	15,7	7,3	-0,3	67,1	0,1	6,8	-21,7	-6,2	14,4	-3,0	3,5
SZ	9,2	16,7	3,2	32,0	8,8	47,0	4,6	-3,2	2,3	1,3	4,7

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés a KSH-adatbázisból (1992–2013)

2. *(Működési, nettó és tiszta) Jövedelmezőség növelése – a vállalati vagyón-komponensek hozamerejének növelése a kulcsvevőkre és az alacsony fedezetű termékekre fókuszálva. Megkeresni a ‘fedezetfogyasztás’ okait az értéklánc optimalizálásával, a nem hatékony tényezők kiiktatásával és az innováció előtérbe állításával. Ennél a növekedési útnál nyilvánvalóan az alkalmazottak egyetértésére és készséges hozzáállására is szükség van. Tehát a vállalkozásunknak előnye származik akkor, ha termékei költségracionalizálási lehetőségeit gyorsan meg tudja valósítani, amely viszont a jövedelmezőség mellett a gazdaságos működést is lehetővé teszi.* A 9. táblázat tartalmazza az 5 HAZAI és KÜLFÖLDI nemzetgazdasági ág nettó jövedelmezőségi szintjeit az 1992–2013 közötti időszakokra. A *nettó jövedelmezőség* alakulása azt jelzi, hogy a nemzetgazdasági ág az értékesítési árbevétel mekkora részét fordíthatja osztalék kifizetésére, tőketörlesztésre és/vagy új befektetésre [WAHLEN–BAGINSKI–BRADSHAW (2010)]. Az értékesítés nettó árbevételéből a nemzetgazdasági ágak megtarthattak és felhasználhattak néhány százalékot az összes működési költség, a kamat és a társasági adó levonása után. Azt azonban meg kell jegyeznünk, hogy a *KÜLFÖLDI szolgáltatás szektorban 10% feletti értékeket is látunk 2003 és 2008 közötti időszakban. Nettó veszteséget látunk a vizsgált időszak elején és az utolsó 3-4 évben. A veszteséges üzleti évek miatt önfinanszírozásra, de osztalékfizetésre sincsen mód,* de ennek ellenére eredménytartalékból fizetnek jelentős mértékű osztalékot.

3. *(Belső és külső) Finanszírozási forrásbevonás – kockázatsökkentés a vállalkozás biztonságos működésének emelésével, ami lehetséges a tőkeköltségek csökkentésével (az adózási szempontból is legkedvezőbb) finanszírozási források használatával. A vállalati kockázat mérséklésével csekélyebb lesz a projektekkel kapcsolatosan elvárt megtérülési ráta, amely a diszkontráta mérséklésével jár, s így egyúttal a várható osztalékfizetések jelenértékét emelni fogja, ami szintén kedvező hatás a jelenben hozott pénzügyi döntések és a tulajdonosi tőke értékmegőrzése, a ‘status quo’ szempontjából. A tulajdonosi értékteremtés számára egyáltalán nem mindegy az, hogy milyen mértékű adósságot hordoznak a cégek, az ágazatok – esetünkben a nemzetgazdasági*

ágak. Ezt itt a tőkeszerkezet értékeinek alakulásával szemléltetjük, amely az ún. *'finanszírozási arany szabály'* érvényesülésének elemzését is jelenti, s a következőt mondja: „Ne vegyél fel az idegen tőkéből annál többet, mint amennyi a saját tőkéd!” Másképpen fogalmazva: „Ami a finanszírozási döntéseidet illeti, az adósságarány nem lehet nagyobb, mint $\frac{1}{2}$!” Amennyiben a 6. táblázatban szereplő értékekre nézünk, úgy azt látjuk, hogy a HAZAI szolgáltatás szektor saját tőkéjét meghaladó adósságot vállalt.

5. táblázat: Az 5 HAZAI és KÜLFÖLDI nemzetgazdasági ág tőkeszerkezetének alakulása 1992–2013 között (%)

H	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
M	5,1	4,1	5,8	8,4	8,5	12,3	15,8	16,7	16,6	13,7	12,5
I	6,4	7,1	8,3	9,2	8,7	8,3	21,4	18,8	23,4	20,6	20,9
É	5,3	10,1	16,8	6,6	24,1	7,6	5,8	8,5	10,0	31,0	34,6
K	11,1	13,1	14,7	16,1	26,5	25,4	25,8	17,2	14,3	14,0	15,9
SZ	15,0	10,3	15,5	16,1	33,5	30,8	31,0	35,5	31,7	55,1	90,7
K	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
M	5,7	11,0	9,1	12,8	10,2	13,8	47,7	25,7	51,1	23,7	6,0
I	33,3	17,9	20,7	20,4	19,3	16,3	13,9	15,5	18,3	16,1	12,1
É	15,7	10,7	13,5	18,4	27,5	161,6	162,3	136,5	114,7	76,9	104,6
K	19,8	22,1	35,5	31,9	37,5	32,4	30,1	32,3	35,8	18,3	16,1
SZ	42,1	67,3	73,8	68,4	85,7	109,8	104,2	107,4	54,5	52,5	56,6
H	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
M	21,8	31,7	28,7	23,3	19,3	18,6	18,1	14,8	16,9	15,7	18,8
I	24,6	20,6	20,4	17,5	38,6	47,6	31,3	27,3	34,1	15,5	27,1
É	9,7	49,8	15,2	13,0	12,4	29,7	17,3	20,7	27,3	15,5	16,2
K	16,8	20,0	24,8	25,3	20,1	22,3	85,2	69,4	74,3	56,9	19,8
SZ	117,5	171,7	193,6	129,6	141,4	235,3	248,8	214,1	236,4	166,9	154,3
K	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
M	13,0	72,3	66,6	41,4	8,2	8,7	10,8	6,5	10,7	32,5	19,2
I	11,3	13,5	14,4	13,7	12,8	14,1	18,0	34,5	22,4	22,6	20,2
É	76,4	4,9	271,4	215,9	218,8	1,1	1,1	0,9	1,1	100,8	61,6
K	20,0	28,0	31,1	11,1	13,8	39,8	21,9	26,3	29,6	34,2	32,1
SZ	65,6	80,0	92,0	118,6	115,9	151,1	130,0	150,0	150,0	84,7	77,0

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés a KSH-adatbázisból (1992–2013)

Ellenben, ha az idegen tőke mellé számításba vesszük az összes rövid lejáratú kötelezettséget, s az így kapott összes idegen forrást viszonyítjuk a mérleg szerinti összes forráshoz, akkor a 6. táblázatban *mind a HAZAI, mind a KÜLFÖLDI tulajdonlású legnagyobb cégeket felölelő nemzetgazdasági ágakban, különös tekintettel a szolgáltatásban, a kereskedelemben és az építőiparban 60-80%-os*

az *idegen források aránya*. Közvetve ebből tudjuk a tulajdonosi tőke arányát is (az ábrán a 100% és az oszlopdiagram szerint jelzett %-os érték különbsége), ami viszont az alábbi két dologra enged következtetni:

- Egyrészt a *tulajdonosok kockázatvállalási hajlandóságára*, amely abból a szempontból minimális, hogy a hitelezők biztosítják a forrás nagy részét.
- Másrészt a *saját tőkeerő nagyságára*, azaz amit alátámaszt a tulajdonosok 50 %-nál kisebb tulajdoni hányadai is, de ezáltal a *finanszírozási kockázatok* nem mérséklődik.

6. táblázat: Az 5 HAZAI és KÜLFÖLDI nemzetgazdasági ág idegen forrás arányának alakulása 1992–2013 között (%)

H	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
M	25,7	23,6	24,4	26,4	30,7	34,9	36,1	38,0	39,8	39,2	38,4
I	25,3	24,6	24,6	29,0	31,9	33,6	39,5	38,4	40,1	38,6	40,1
É	48,7	56,3	57,5	61,0	63,6	61,1	55,7	63,2	63,8	64,5	58,3
K	55,1	51,6	54,3	57,6	61,5	62,2	62,7	62,7	64,4	64,9	62,4
SZ	35,2	27,8	31,1	31,0	65,8	63,5	60,8	60,7	60,4	65,4	54,0
K	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
M	22,6	31,0	43,3	43,0	50,2	43,9	55,0	43,8	51,8	50,4	41,2
I	49,8	43,6	45,8	46,2	45,1	42,4	41,4	42,9	44,7	46,5	40,8
É	43,7	49,9	51,1	61,0	63,2	72,2	67,5	65,1	62,2	57,1	66,5
K	65,0	69,6	72,6	70,2	70,6	67,9	65,1	66,3	66,8	59,7	58,8
SZ	53,5	73,4	65,4	52,2	66,3	71,1	66,3	70,0	56,6	51,7	66,8
H	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
M	40,1	44,4	44,7	43,4	43,1	43,6	40,7	37,3	37,4	37,0	37,1
I	43,8	41,8	39,1	40,4	46,4	49,9	43,9	39,8	50,1	38,1	44,4
É	61,5	64,6	67,1	70,0	66,5	64,6	61,3	59,0	63,4	57,8	63,9
K	64,4	64,3	65,6	65,2	65,6	66,6	69,3	66,3	66,0	64,7	57,9
SZ	59,8	68,9	72,5	65,2	67,2	74,1	74,9	73,1	73,0	70,1	68,3
K	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
M	38,1	61,0	62,9	59,4	47,1	26,4	38,7	39,6	36,7	47,0	42,8
I	38,0	38,4	41,2	41,2	40,4	40,6	41,7	48,9	42,2	49,2	45,9
É	63,3	59,9	75,2	76,0	73,2	71,9	73,2	65,3	61,9	63,0	68,6
K	61,8	59,7	55,6	51,7	51,1	62,3	54,4	56,0	59,6	57,9	61,2
SZ	69,3	68,3	70,1	72,7	73,6	75,1	73,9	74,4	74,8	67,5	67,4

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés a KSH-adatbázisból (1992–2013)

Mindebből eredően pótlólagos adósságvállalásnak akkor van értelme, ha növekedési perspektívával párosul és érvényesül a jövedelmezőségi-hatékonysági követelmény. Időzzünk el egy kicsit ezen az utóbbi két követelményen!

Ennek a munkának a célja az, hogy múltba tekintő pénzügyi elemzés keretében a HAZAI és a KÜLFÖLDI nemzetgazdasági 5 szektor növekedési perspektíváira fókuszáljon, amit először alábbi két módon vizsgálunk:

1. *A belső növekedésre akkor képes a nemzetgazdaság, ha teljes mértékben külső források igénybevétele nélkül, önfinanszírozó módon éri el, vagyis a finanszírozási források kizárólag a mérleg szerinti eredményből (profitvisszatartásból) származnak.*

2. *A fenntartható növekedés esetén a vizsgált szektor tőkeszerkezete úgy marad változatlan, hogy nem bocsát ki – nyilvánosan – új, pótlólagos részvényeket. Ez tehát olyan növekedés, amely új saját tőke bevonása nélkül, a hosszú lejáratú kötelezettségek és a saját tőke arány megtartása mellett érhető el [BABCOCK (1970)].*

Amennyiben az *eredménykimutatásban feltüntetett értékesítés nettó árbevételének (SNR = Sales Net Revenue) növekedési rátái meghaladják a számított növekedési rátákat (IGR = Internal Growth Rate, SGR = Sustainable Growth Rate), úgy az ipar nemzetgazdasági ágba tartozó vállalkozások nem tudnak eleget tenni fizetési kötelezettségeinek s finanszírozói kapacitásuk felborul, és tényleges lépéseket kell tenni gazdálkodásuk javítása érdekében (a válságmenedzselés eszközeinek alkalmazásával).*

Az IGR *belső növekedési ráta* számításával [CHANDRA (2011); PARRINO–MOLES–KIDWELL (2011)] arra kapunk választ, hogy a vizsgált *nemzetgazdasági ág milyen mértékű értékesítési árbevétel-növekedést produkált volna akkor, ha ehhez csak és kizárólag a mérleg szerinti tiszta eredményt használta volna fel.*

$$\text{IGR} = \frac{\text{ROA} \cdot b}{1 - \text{ROA} \cdot b}$$

Tehát az *eszközarányos megtérülési ráta* (Return on Assets = ROA) és a *profit visszatartási ráta* (b = Retention rate) ismeretében meghatározhatjuk az *értékesítési árbevételnek azt a maximális növekedési rátáját, amely kizárólag az adott évben elért mérleg szerinti eredményből finanszírozható.* Ha ennél nagyobb értékesítési árbevételt realizált a vizsgált szektor, akkor külső forrást vett igénybe. *Ha a szektor nem óhajt vagy nem képes külső forrást igénybe venni, akkor mérsékelni kell az osztalékfizetési rátáját, növelni kell eszközhatékonyságát. Ha nem teszi, akkor válsághelyzetbe kerülhet.*

A 7. és a 8. táblázatra tekintve megállapítjuk azt, hogy a vizsgált *nemzetgazdasági ágak értékesítési árbevételüket elég alacsony, csak néhány százalékos mértékben tudták volna növelni visszatartott profitból – még inkább az utóbbi*

években – miközben az eredménykimutatás SNR növekedési rátái jóval magasabbak, ami az *erőltetett értékesítésre* enged következtetni. Ráadásul az IGR értékek hektikusan *változnak, sőt a negatív érték arra utal, hogy nem lehetett értékesítési árbevétel* növelni visszatartott eredményből. Amennyiben *a számított IGR nem éri el az eredménykimutatás szerinti SNR növekedési rátáját*, úgy ez utóbbit *külső finanszírozási forrással* (legfőképpen idegen forrásból) valósították meg. Azt is lehet látni, hogy *visszatartott profitból nagyobb értékesítési árbevétel lehetett volna elérni ahhoz képest, mint amennyi az elszámolt SNR* (főleg az utóbbi években), amelynek okát legfőképpen a *piaci kereslet visszaesésében* látjuk.

Vizsgálhatjuk az értékesítési árbevétel növekedési rátáját úgy is, hogy a vizsgált ipar szektor szeretné megtartani a már elért tőkeszerkezetet.

$$\text{SGR} = \frac{\text{ROE} \cdot b}{1 - \text{ROE} \cdot b}$$

Tehát a *saját tőke arányos megtérülési ráta (ROE) és a profit visszatartási ráta (b) ismeretében évről évre kiszámíthatjuk az értékesítési árbevétel SGR fenntartható növekedési rátáját*. Amennyiben ezt az értéket meghaladja az eredménykimutatásban az SNR érték, úgy a vállalkozásunk nem tudja megtartani a meglévő tőkeszerkezetét, ha mégis, akkor növelni kell eszközhatékonyságát, s ezáltal képes növelni az önfinanszírozásra szánt forrás nagyságát [BABCOCK (1970); HIGGINS (1981); VAN HORNE–WACZHOWICZ (2008)].

A 8. táblázat annak a számításnak a végeredményét közli, hogy a vizsgált nemzetgazdasági ág mekkora értékesítési árbevétel-növekedést produkált volna akkor, ha nem módosítja a mérleg szerinti forrásszerkezetét (mindig az adott év zárómérleg értékeit tekintve). *Az SGR fenntartható növekedési ráták értékei sokkal nagyobb intervallumban szóródnak az IGR belső növekedési ráták értékeinek alakulásához képest. Itt két irányban, szélsőségesen alakulnak a számított értékek. Egyrészt a vizsgált ágazatok egyik felének magas, akár 15-18 %-os árbevétel-növekedési rátákat kellett (volna) produkálni egyik évről a másikra ahhoz, hogy megtartsák az elért tőkeszerkezetüket. Másrészt pedig a negatív fenntartható növekedési ráták száma is jelentős, ami azt jelenti, hogy nem lehetett árbevétel fokozni a tőkestruktúra megtartása érdekében.*

A vizsgált időintervallum elemzése ‘örömöt csalt az arcunkra’, mert azt látjuk, hogy a sikeres(nek vélt) nemzetgazdasági ágak finanszírozási helyzetének elemzésénél az eladási forgalom kedvező alakulása ellenére, amint összefüggésbe állítjuk az értékesítési árbevétel adatokat a különböző (működési és a nettó,

valamint a tiszta) eredmény szintekkel, ‘bánatosak leszünk’. Ekkor nyilvánvalóvá válik számunkra az, hogy az értékesítési nettó árbevétel kedvező alakulása ellenére a jövedelmezőség kedvezőtlen alakulása problémát jelent a vizsgált nemzetgazdasági ágakba sorolt legnagyobb vállalkozások operatív gazdálkodásában. Tehát a *legnagyobb vállalkozásokat felölelő nemzetgazdasági ágak jövedelmezőségi, likviditási és finanszírozási helyzetének* (még további) elemzése számos gyenge pontra utal, amit ha a vizsgált években nem oldottak meg, akkor a *növekedési válság gyenge jelzéseivel szembesülhetnek* [KATITS (2010); KATITS–KOLTAI–SZALKA (2013)]. A *növekedési válság gyenge jelzései* közé soroljuk – a példa kedvéért – *az erőltetett értékesítést, az agresszív reklámozást*, amelynek finanszírozását a vállalkozások már nem voltak képesek megoldani az egészséges tőkestruktúra fenntartásával. Az ún. *túlterjeszkedés* és a feszített tempó miatt az eszközhatékonyság romlott, a *menedzserek a profitorientáció helyett a nagyság bővületébe estek*, és nem fordítottak kellő figyelmet arra, hogy az *eszközök likviditási szerkezetéhez passzoljon a kötelezettségek lejáratí ideje*. Amennyiben *erős a piaci verseny és megváltozott a piaci kereslet*, úgy a menedzsment felelőssége az előrelátásban, az állandó innovációban és a megfelelő konzekvenciák időben történő levonásában keresendő. A menedzsment minél korábban felismeri a növekedési válság – lehetőleg gyenge – jelzéseit, annál több lehetősége van korrigálni a hibás vállalati fejlődést [KATITS (2010)].

Eléggé vegyes képet, sőt kissé egymásnak ellentmondó bizonyítékokat kaptam a számítások eredményét tartalmazó mellékletek értékelése alapján, vagyis a vizsgált nemzetgazdasági ágakhoz tartó legnagyobb vállalkozások

- *rendkívül magas (átlagosan 90-95 százalékos) működési költséghányaddal* gazdálkodtak;
- *magas(abb) belső növekedési rátát érhetek volna el* a kedvező profit-visszatartási értékekből eredően, ellenben többségük még a 10 százalékot sem érte el;
- *tőkeszerkezetük viszonylag stabil, ellenben az idegen forrás ellátottságuk rendkívül magas az összes forráson belül (kivéve a mezőgazdasági szektor)*;
- *értékesítési árbevételének fenntartható rátái elég nagy intervallumban szóródtak* – nem csak pozitív irányban;
- *a tőkeszerkezet fenntartását célzó és az azt meghaladó, erőltetett árbevétel növekedését nem szolgálta az eszközökkel történő hatékony gazdálkodás, ami összekapcsolódott a mérsékelt, sőt nyomott (adózási utáni) jövedelmezőségi szinttel.*

3. Az IGR- és az SGR-értékeket befolyásoló tényezők elemzése a DuPont-modell keretében

A 9. táblázat tartalmazza az ipar szektor ROA (Return on Assets) ráták alakulását, amely az összes eszköz adózott nyereségből történő megtérülését mutatja. Ha a ROA értéke negatív, akkor ez arra utal, hogy az ágazatnak vesztesége van, s mivel ezt az összes eszközre vetítjük, negatív eredményt kaptunk. *Sajnos, a kereskedelemsektor esetében láunk negatív a ROA-értéket. A többi ágazat esetében rendkívül alacsony, túlnyomórészt 10 % alatti értékeket kaptunk. Amennyiben az összes eszközt banki betétként befektethető összegnek tekintenénk, úgy az ágazatok azzal – a vizsgált időszakban érvényes – a jegybanki alapkamat közelében levő megtérülést nem vagy alig értek el.*

Szintén a 9. táblázat mutatja a ROE (Return on Equity) ráták alakulását, amely a *saját (tulajdonosi) tőke adózott nyereségből történő megtérülésére* utal. Sajnos, a tulajdonosok megtérülési rátája a vizsgált időszak éveiben érvényes jegybanki alapkamat nagyságát nem vagy alig éri el! Relatív kedvezőbb értékeket látunk a 2002–2007 közötti időszakban. Ha a ROE értéke negatív, akkor ez arra utal, hogy az ágazat veszteséges, s mivel ezt a saját tőkére vetítjük, negatív eredményt kaptunk.

Az eddigiekhez kapcsolva a közölt elemzéseket, azt igazolják, hogy a nettó jövedelmezőség növekedése nem vezetett egyértelműen magas ROA- és ROE-értékhez. Azok az ágak, amelyek relatíve magas adózott nyereségnövekedést értek el (főleg a szolgáltatás), nem értek el jelentős mértékű megtérülést a tulajdonosi tőkére (ROE) vetítve – kivéve az építőipar és a kereskedelem – a vizsgálatunk azt is mutatja, hogy *nem sikerült tartósan jövedelmező növekedést elérni.*

A DuPont-modell alapján a *ROA- és a ROE-rátákat összetevőire bontjuk* [ZANE–KANE–MARCUS (2004); ROSS–WESTERFIELD–JORDAN (2008)]. A ROA tényezőkre bontása alapján könnyen felismerhetjük azt, hogy vajon a probléma az eszközhatékonysággal vagy pedig a nettó jövedelmezőséggel kapcsolatos. Tehát össze lehet hasonlítani a jövedelmezőségi helyzet egyik mutatószámát a pénzügyi helyzetre utaló másik rátával. Az *eszközhatékonyság* a felhasznált eszközállomány kihasználásának fokát fejezi ki. Ennek nagysága nagyon változóan alakul nemzetgazdasági áganként (9. táblázat). A *nettó jövedelmezőség* a társaság által egy adott időszakban elért adózott eredményt az értékesítési árbevételhez viszonyítja. Tehát ez az arányszám egészen átfogó módon vall arról, hogy a cég tevékenységének egészét figyelembe véve mekkora forgalomarányos nettó haszonnal dolgozik (9. táblázat). Ha az ágazat nettó jövedelmezősége *csök-*

kenő tendenciájú, akkor ez *figyelmeztető jel* lehet. Ilyen esetekben alaposabban meg kell vizsgálni azt, hogy vajon az alaptevékenység haszonkulcsa romlott-e, esetleg a központi adminisztrációs és értékesítési költségei emelkedtek-e, vagy pedig a magas kamatköltségek rontják a nettó jövedelmezőséget. *A válság hatására bekövetkezett csökkenő eladások eredményeként emelkedhetnek a reklámozási költségek, az üzemeltetési költségek* (az értékesítésből eredő üzemanyagárak állandó növekedésével) és a *raktározási költségek*. A ROE értékét szétbonthatjuk a ROA és a részvénytőke szorzó (finanszírozási szerkezet) nagyságára. Itt a finanszírozási szerkezetet úgy értelmezzük, hogy az összes eszközt (a mérlegegyezőség miatt összes forrást) elosztjuk a saját tőke nagyságával. Ha ez az érték 1-nél nagyobb, akkor a vizsgált szektor a saját tőke mellé egyre több idegen forrást is bevont.

Ha a ROA-értéket szétbontjuk két összetevőjére, a *nettó jövedelmezőségre* és az *eszközhatékonyságra*, akkor még inkább igazolni látjuk az üzletmenet problémáit vagy *erősségeit*. A *példa kedvéért* összehasonlítjuk a *HAZAI kereskedelemszektor 2012. és 2013. évi ROA rátáinak* összetevőit az alábbiakban:

2013. év: ROA = 5,7%, amelyet a kereskedelem ág 1,9%-os nettó jövedelmezőséggel és 2,9-es eszközhatékonysággal ér el.

2012. év: ROA = 2,4%, amelyet a kereskedelem ág 1,1%-os nettó jövedelmezőséggel és 2,2-es eszközhatékonysággal ér el.

Tehát arra tudunk következtetni, hogy a *kereskedelemszektor a javuló ROA-értéket javuló nettó jövedelmezőséggel éri el, miközben az eszközei árbevétel generáló képességén is tud javítani*.

A ROE-mutatószámot származtathatjuk a ROA-érték és az összes eszköz saját tőke hányadosán keresztül a finanszírozási szerkezet segítségével. Ismét a *példa kedvéért* összehasonlítjuk a *kereskedelem nemzetgazdasági ág 2012. és 2013. évi ROE rátáinak* összetevőit az alábbiakban:

2013. év: ROE = 14,7%, amelyet a kereskedelemszektor 1,9%-os nettó jövedelmezőséggel, 2,9-es eszközhatékonysággal és 2,6-es finanszírozási szerkezettel ér el.

2012. év: ROE = 7,4%, amelyet a kereskedelem ág 1,1%-os nettó jövedelmezőséggel, 2,2-es eszközhatékonysággal és 3,1-es finanszírozási szerkezettel ér el.

Tehát arra tudunk következtetni, hogy a *kereskedelemszektor a javuló ROE értéket javuló nettó jövedelmezőséggel éri el, az eszközei árbevétel generáló képességén tud javítani, miközben relatíve még mindig magas idegen forrásnagysággal finanszírozta eszközeit*. (2012-ben egységnyi saját tőkére 3,1 idegen

forrás, míg 2013-ban 2,6 idegen forrás jut, ami az idegen forrásbevonás mér-
sékletét jelzi.)

Tovább folytatva a példaszzerű elemzést, az 1. ábra a HAZAI és a KÜLFÖLDI ipar szektort minősíti a ROA összetevői alapján. Az 1. ábra szerint 2013-ban csak a KÜLFÖLDI mezőgazdasági szektor ér el relatíve magas ROA-értéket kedvezőbb nettó jövedelmezőséggel és eszközhatékonysággal. A többi 4 ág relatíve alacsony ROA értékét részben az alacsony jövedelmezőség, részben az alacsony eszközhatékonyság okozta. Egyedül a kereskedelem-szektor eszközhatékonysága emelkedik ki a másik négy szektor eszközhatékonyságához képest.

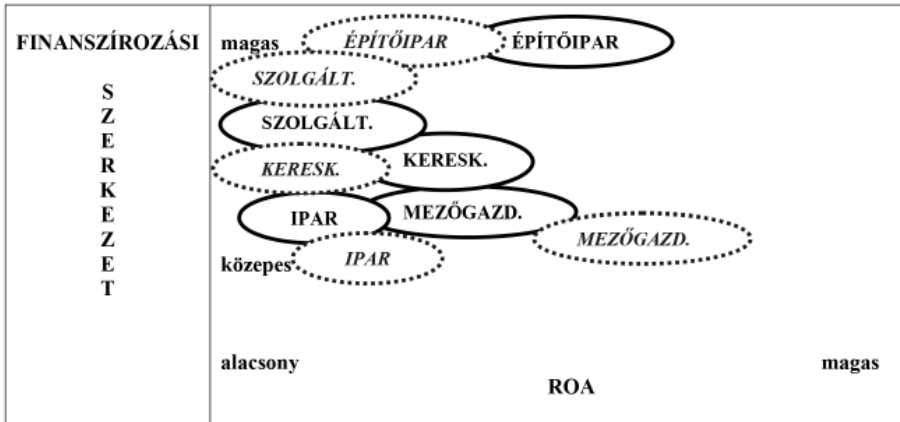
1. ábra: Az 5 HAZAI és KÜLFÖLDI nemzetgazdasági ág nettó jövedelmezőségének és eszközhatékonyságának hatása a ROA-nagyságra 2013. üzleti évben (%)



Forrás: Katits–Szalka, 2014

A 2. ábra alapján már azt is látjuk, hogy 2013-ban a tulajdonosi tőke megtérülési rátája (ROE) nagyon magas (kék színnel jelöltük a számértéket), de ezt a cég jelentős mértékű idegen forrással és relatíve magas ROA-értéssel érte el. A kék színnel jelölt 2 cég tulajdonosai kedvező helyzetben érezhetik magukat nemcsak a saját tőkére jutó adózott eredmény, hanem a (többi céghez képest) kedvező ROA-érték és finanszírozási szerkezet miatt.

2. ábra: Az 5 HAZAI és KÜLFÖLDI nemzetgazdasági ág ROA és finanszírozási szerkezetének hatása a ROE nagyságra 2013. üzleti évben (%)



Forrás: Katits–Szalka, 2014

A 9. táblázatból is azt látjuk, hogy mind az 5 nemzetgazdasági ág *relatív* alacsony ROA-értéket alacsony vagy romló nettó jövedelmezőséggel és alacsony eszközhatékonysággal érte el. Ez alól kivétel a 2013. évi teljesítménye alapján a HAZAI mezőgazdaság. A ROA-értékhez képest kedvezőbb ROE-értéket olyan finanszírozási szerkezet okozta, amelyben a saját tőkéhez képest többszörös idegen forrás bevonása. Ezt látjuk az építőipar esetében.

7. táblázat: Az 5 HAZAI nemzetgazdasági ág belső (IGR), fenntartható (SGR) és az eredménykimutatás értékesítés nettó árbevétel növekedési rátáinak alakulása 1993–2013 között (%)

H	1993			1994			1995			1996			1997			1998			1999		
	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR
M	-2,1	-2,8	-20,7	2,4	3,4	10,0	5,1	7,2	28,1	4,7	7,0	20,2	3,3	5,3	9,3	3,3	5,6	0,0	0,8	1,3	-10,4
I	-1,2	-1,7	10,4	-1,4	-1,8	16,4	-1,2	-1,7	19,4	0,0	0,1	9,9	1,5	2,3	-1,9	0,7	1,3	-0,2	1,4	2,4	4,9
É	-2,3	-5,9	5,9	-0,1	-0,1	28,9	3,0	9,7	8,9	3,8	12,4	26,2	5,8	18,9	25,9	4,9	13,5	38,8	6,9	25,4	26,3
K	-1,3	-2,8	1,8	-0,3	-0,7	21,4	2,1	5,7	16,1	2,1	6,0	19,2	2,7	8,0	12,4	2,8	8,9	20,8	2,9	9,0	3,0
SZ	-0,8	-1,1	1,7	0,4	0,7	33,8	2,6	4,0	9,7	-0,5	-1,5	28,1	0,9	2,9	28,6	0,7	2,2	25,6	1,4	4,4	18,9
H	2000			2001			2002			2003			2004			2005			2006		
	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR
M	1,1	2,0	8,0	3,5	6,1	23,1	2,9	5,0	-10,5	-1,6	-2,8	-8,6	0,9	1,7	6,7	1,8	3,7	10,5	2,3	4,3	-0,9
I	2,1	3,8	16,9	1,8	3,2	7,1	0,3	0,5	6,8	1,7	3,4	7,8	4,2	8,4	31,6	5,2	10,2	-5,6	4,1	8,0	11,2
É	5,1	18,5	17,1	4,7	17,1	43,2	4,9	14,7	16,2	4,2	14,4	-12,1	3,4	12,1	9,0	3,0	12,7	24,8	1,0	3,9	9,9
K	3,1	10,2	24,1	3,8	12,9	15,6	5,0	17,4	8,8	4,0	14,0	14,2	3,5	12,0	2,4	2,2	8,0	17,5	4,1	14,0	-11,2
SZ	0,9	2,9	16,4	1,0	3,6	11,9	1,2	3,5	2,2	-0,3	-0,9	14,9	-0,1	-0,5	5,2	0,3	1,7	9,5	0,1	0,3	11,3
H	2007			2008			2009			2010			2011			2012			2013		
	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR	IGR	NSR	SGR
M	1,8	3,4	9,3	2,3	4,5	8,7	2,0	3,7	-12,1	1,5	2,5	8,8	4,4	7,7	19,6	4,1	7,1	12,8	3,1	6,3	6,1
I	2,3	5	19,1	0,4	0,9	11,6	0,3	0,7	-17,3	1,5	2,9	3,2	2,8	6,9	33,8	3,9	7,6	3,0	-0,4	-0,8	26,7
É	1,6	5,8	-3,8	2,5	9,7	15,1	1,6	5,5	-16,8	-0,3	-1	-10,0	0,6	2,1	-7,6	2,5	7,6	-17,8	3,1	11,6	23,5
K	3,9	14,1	6,0	1,6	5,4	6,1	1,5	5,4	-13,9	4,9	17,4	17,5	2,0	6,8	5,0	0,9	2,7	6,4	3,0	8,2	-13,6
SZ	1,3	5,1	-1,7	0,5	2,6	10,9	-0,2	-0,9	-6,1	-0,3	-1,8	1,9	0,0	-0,1	6,3	0,1	0,6	-3,8	0,2	1,1	11,7

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés a KSH adatbázisból (1992-2013)

8. táblázat: Az 5 KÜLFÖLDI nemzetgazdasági ág belső (IGR), fenntartható (SGR) és az eredménykimutatás értékesítés nettó árbevétel növekedési rátáinak alakulása 1993–2013 között (%)

H	1993			1994			1995			1996			1997			1998			1999		
	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR
M	1,9	2,9	317,8	2,4	4,1	39,6	2,9	5,3	38,9	4,4	9,4	17,2	2,6	5,0	-16,6	7,0	17,8	112,2	3,7	7,0	-2,2
I	-2,7	-5,0	72,1	-0,5	-1,0	48,0	2,3	4,6	94,1	4,2	7,5	54,6	7,2	14,3	47,7	7,1	14,1	46,4	6,5	13,3	22,6
É	-1,0	-2,3	63,5	2,3	5,5	80,1	-3,7	-10,6	17,3	-0,9	-2,5	11,0	1,1	5,0	13,6	1,4	5,5	18,0	2,5	9,4	9,0
K	-3,6	-11,9	60,3	-3,2	-12,6	37,1	-3,2	-11,3	45,2	-1,2	-3,4	40,9	1,2	4,6	39,8	2,8	10,4	48,4	2,2	8,2	29,0
SZ	-2,9	-6,8	112,0	-4,4	-13,2	19,0	-3,1	-6,8	171,5	1,1	4,6	111,1	0,8	4,7	51,0	1,3	6,9	16,0	1,7	11,1	22,5
H	2000			2001			2002			2003			2004			2005			2006		
	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR
M	1,1	2,0	8,0	3,5	6,1	23,1	2,9	5,0	-10,5	-1,6	-2,8	-8,6	0,9	1,7	6,7	1,8	3,7	10,5	2,3	4,3	-0,9
I	2,1	3,8	16,9	1,8	3,2	7,1	0,3	0,5	6,8	1,7	3,4	7,8	4,2	8,4	31,6	5,2	10,2	-5,6	4,1	8,0	11,2
É	5,1	18,5	17,1	4,7	17,1	43,2	4,9	14,7	16,2	4,2	14,4	-12,1	3,4	12,1	9,0	3,0	12,7	24,8	1,0	3,9	9,9
K	3,1	10,2	24,1	3,8	12,9	15,6	5,0	17,4	8,8	4,0	14,0	14,2	3,5	12,0	2,4	2,2	8,0	17,5	4,1	14,0	-11,2
SZ	0,9	2,9	16,4	1,0	3,6	11,9	1,2	3,5	2,2	-0,3	-0,9	14,9	-0,1	-0,5	5,2	0,3	1,7	9,5	0,1	0,3	11,3
H	2007			2008			2009			2010			2011			2012			2013		
	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR	IGR	SGR	NSR
M	1,8	3,4	9,3	2,3	4,5	8,7	2,0	3,7	-12,1	1,5	2,5	8,8	4,4	7,7	19,6	4,1	7,1	12,8	3,1	6,3	6,1
I	2,3	5	19,1	0,4	0,9	11,6	0,3	0,7	-17,3	1,5	2,9	3,2	2,8	6,9	33,8	3,9	7,6	3,0	-0,4	-0,8	26,7
É	1,6	5,8	-3,8	2,5	9,7	15,1	1,6	5,5	-16,8	-0,3	-1	-10,0	0,6	2,1	-7,6	2,5	7,6	-17,8	3,1	11,6	23,5
K	3,9	14,1	6,0	1,6	5,4	6,1	1,5	5,4	-13,9	4,9	17,4	17,5	2,0	6,8	5,0	0,9	2,7	6,4	3,0	8,2	-13,6
SZ	1,3	5,1	-1,7	0,5	2,6	10,9	-0,2	-0,9	-6,1	-0,3	-1,8	1,9	0,0	-0,1	6,3	0,1	0,6	-3,8	0,2	1,1	11,7

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés a KSH adatbázisból (1992-2013)

9. táblázat: A DuPont-modell alkalmazása 1993–2013 között

HAZAI																					
Mezőgazdaság																					
Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	-1,9	3,2	5,2	4,9	3,7	3,8	1,0	1,5	4,0	3,4	-1,3	1,5	2,4	2,8	2,5	3,0	2,5	1,8	4,8	4,5	4,3
Eszköz-hatékonyság	0,7	0,9	1,0	1,1	1,0	1,0	0,9	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7
Nettó jöv. (%)	-2,8	3,8	5,1	4,7	3,6	3,9	1,1	1,5	3,7	3,6	-1,5	1,7	2,7	3,1	2,8	3,4	3,4	2,4	6,1	5,8	5,8
Részvénytőke szorzó	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7	1,8	1,7	1,7	1,8	1,9	2,0	1,9	1,9	1,9	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7
ROE	-2,6	4,3	7,3	7,2	5,9	6,3	1,7	2,6	6,9	5,8	-2,4	2,8	4,9	5,2	4,6	5,6	4,5	3,1	8,1	7,6	7,1
Ipar																					
Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	-0,7	-0,3	-0,5	0,8	2,8	2,3	3,6	3,8	3,7	2,2	3,1	6,0	7,9	7,7	6,3	3,9	4,5	4,7	6,6	4,6	1,6
Eszköz-hatékonyság	0,7	0,8	0,9	1,0	1,2	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9	1,0	0,9	1,0	1,2
Nettó jöv. (%)	-1,0	-0,4	-0,5	0,7	2,4	2,0	3,3	3,3	3,1	1,9	2,9	5,3	7,9	7,7	6,8	3,9	4,9	4,7	7,1	4,4	1,3
Részvénytőke szorzó	1,4	1,4	1,4	1,4	1,6	1,8	1,7	1,8	1,8	1,9	2,0	1,9	1,9	1,9	2,2	2,4	2,1	2,0	2,3	1,9	2,1
ROE	-0,9	-0,4	-0,6	1,1	4,4	4,0	6,3	6,9	6,6	4,1	6,1	11,4	14,8	14,7	13,6	9,3	9,4	9,3	15,3	8,5	3,3
Építőipar																					
Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	-1,0	2,1	4,5	5,1	7,9	6,4	11,3	7,1	6,5	6,5	6,6	5,5	5,3	3,6	3,8	4,6	3,6	1,7	3,3	4,9	6,3
Eszköz-hatékonyság	1,7	2,0	2,1	2,0	2,2	2,1	2,2	2,2	1,7	1,6	1,6	1,3	1,6	1,7	1,7	1,7	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3
Nettó jöv. (%)	-0,6	1,1	2,1	2,6	3,5	3,0	5,2	3,2	3,9	4,0	4,0	4,2	3,3	2,2	2,2	2,8	2,5	1,2	2,4	3,5	4,8
Részvénytőke szorzó	2,7	2,7	1,0	3,0	2,9	2,6	3,1	3,2	3,3	2,8	3,1	3,3	3,9	3,9	3,4	3,6	3,3	3,3	3,4	2,8	3,5
ROE	-2,7	5,8	13,3	15,6	23,0	16,4	35,2	23,1	21,2	17,9	20,5	18,4	20,6	14,0	12,8	16,6	12,0	5,6	11,1	14,0	21,9

Kereskedelem																					
Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	-0,1	1,0	2,6	3,1	4,3	4,7	4,5	4,6	5,7	6,8	7,0	6,4	3,7	6,0	5,6	3,2	3,0	6,1	3,6	2,4	5,7
Eszköz-hatékony-ság	2,2	2,4	2,7	2,5	2,7	3,0	2,9	3,3	3,4	3,2	3,2	3,0	2,8	2,7	2,6	2,7	2,0	2,2	2,1	2,2	2,9
Nettó jöv. (%)	-0,1	0,4	1,0	1,2	1,6	1,6	1,5	1,4	1,6	2,1	2,2	2,1	1,3	2,3	2,2	1,2	1,5	2,9	1,7	1,1	1,9
Részvénytőke szorzó	2,3	2,4	2,6	2,7	2,9	3,0	2,9	3,1	3,1	3,1	3,2	3,2	3,4	3,1	3,3	3,3	3,6	3,2	3,2	3,1	2,6
ROE	-0,3	2,4	6,8	8,4	12,3	13,8	13,0	14,3	17,5	20,9	22,2	20,3	12,7	18,6	18,6	10,6	10,5	19,5	11,6	7,4	14,7
Szolgáltatás																					
Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	-0,4	1,0	2,8	-0,1	1,4	1,8	2,4	2,2	2,4	3,7	3,0	2,2	1,9	1,6	2,7	1,8	1,5	0,7	1,1	1,8	1,7
Eszköz-hatékony-ság	0,4	0,5	0,6	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Nettó jöv. (%)	-1,0	2,2	5,1	-0,3	4,2	4,4	5,6	4,8	5,3	5,9	5,2	4,7	4,0	2,9	6,0	5,2	4,7	2,1	3,3	5,0	4,7
Részvénytőke szorzó	1,4	1,5	1,5	3,2	3,0	2,9	2,9	3,0	3,6	2,9	3,4	4,2	5,0	4,1	3,9	5,3	5,6	5,4	5,4	4,9	4,5
ROE	-0,5	1,5	4,3	-0,2	4,1	5,2	6,9	6,5	8,7	10,8	10,1	9,2	9,2	6,5	10,5	9,7	8,2	3,7	6,0	8,7	7,6
KÜLFÖLDI																					
Mezőgazdaság																					
Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	2,0	3,2	2,8	4,4	2,6	22,2	5,9	7,9	3,3	3,1	7,9	2,1	5,1	4,6	0,4	8,1	5,6	2,6	2,0	4,5	6,6
Eszköz-hatékony-ság	0,9	1,0	0,9	1,1	0,7	0,7	0,6	0,7	0,4	0,5	1,0	0,8	1,0	1,0	1,4	1,3	1,3	1,3	1,0	0,9	1,0
Nettó jöv. (%)	2,1	3,4	3,1	3,9	3,5	30,0	9,9	12,0	7,7	6,2	8,1	2,7	5,2	4,6	0,3	6,2	4,2	1,9	2,0	4,9	6,9
Részvénytőke szorzó	1,5	1,7	1,8	2,1	1,9	2,3	1,8	2,1	2,1	1,8	1,7	2,7	3,0	2,6	2,0	1,5	1,7	1,7	1,7	2,0	1,9
ROE	2,9	5,5	5,1	9,0	4,8	51,4	10,8	16,6	7,0	5,6	13,0	5,7	15,4	11,7	0,9	11,9	9,6	4,4	3,3	9,1	12,3
Ipar																					
Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	-0,1	2,2	4,8	7,7	12,4	11,7	9,5	8,7	6,2	7,5	8,4	8,1	7,3	7,8	10,6	3,5	3,2	5,2	3,2	4,3	3,3
Eszköz-hatékony-ság	0,9	1,0	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6	1,3	1,2	1,2	1,4	1,3

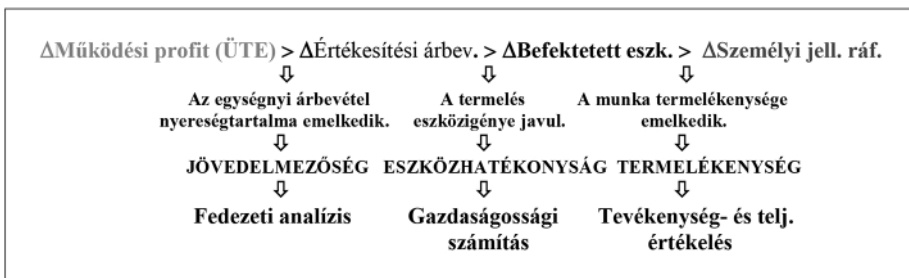
Nettó jöv. (%)	-0,1	2,2	4,1	6,5	9,4	8,5	6,9	6,5	4,4	5,2	6,3	6,3	5,4	5,2	7,3	2,2	2,4	4,4	2,7	3,0	2,5
Részvénytőke szorzó	1,9	2,0	2,0	1,7	1,9	1,9	1,9	2,0	2,1	1,9	1,8	1,8	2,0	1,9	1,9	1,9	1,9	2,2	2,0	2,2	2,1
ROE	-0,3	4,4	9,5	13,4	23,1	21,7	18,4	17,4	12,9	14,1	14,8	14,4	14,8	14,9	19,5	6,7	6,1	11,4	6,3	9,5	6,9
Építőipar																					
Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	1,5	3,5	-3,4	-0,2	1,7	4,6	3,4	2,0	3,2	2,3	1,2	6,5	2,9	3,7	3,9	1,6	-0,4	-4,4	-1,8	-0,6	2,0
Eszköz-hatékony-ság	1,5	1,8	1,7	1,5	1,0	1,2	1,1	0,9	1,1	0,9	0,9	1,9	0,9	1,0	1,0	1,3	1,5	1,2	0,9	1,0	1,0
Nettó jöv. (%)	1,0	2,0	-2,0	-0,1	1,8	4,0	3,1	2,3	2,9	2,6	1,3	3,4	3,1	3,8	3,9	1,3	-0,4	-3,6	-1,9	-0,6	1,9
Részvénytőke szorzó	2,3	2,4	3,1	2,9	4,4	3,7	3,6	3,3	2,8	3,6	3,8	4,1	6,0	5,9	6,0	5,9	6,6	5,2	4,6	4,6	5,9
ROE	3,4	8,4	-10,4	-0,5	7,6	17,1	12,2	6,8	8,9	8,4	4,7	26,3	17,0	21,7	23,1	9,1	-4,2	-22,7	-8,3	-2,7	11,5
Kereskedelem																					
Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	-1,8	-1,5	-2,4	-0,1	2,7	4,6	4,5	4,1	5,6	6,3	6,6	7,1	6,1	3,6	6,0	-3,2	1,0	-1,1	-1,4	-0,3	0,0
Eszköz-hatékony-ság	2,1	2,2	2,2	2,3	2,2	2,6	2,5	2,3	2,3	2,4	2,3	1,9	2,0	2,1	2,0	2,1	1,9	2,0	2,0	2,2	2,3
Nettó jöv. (%)	-0,9	-0,7	-1,1	-0,1	1,2	1,8	1,8	1,8	2,5	2,6	2,8	3,7	3,1	1,7	3,0	-1,6	0,5	-0,6	-0,7	-0,1	0,0
Részvénytőke szorzó	3,7	4,3	3,9	3,0	3,6	3,4	3,5	3,6	2,8	2,8	3,0	2,8	3,2	2,4	2,4	3,1	2,5	2,6	3,0	2,8	3,2
ROE	-6,7	-6,4	-9,3	-0,4	9,8	15,8	15,8	14,8	15,9	17,4	19,6	19,9	19,3	8,6	14,3	-10,0	2,5	-2,9	-4,0	-0,7	0,0
Szolgáltatás																					
Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	-2,0	-3,7	-2,8	1,9	1,6	2,3	2,4	2,6	3,5	1,9	2,7	3,1	3,6	3,5	2,9	2,5	1,2	0,7	0,1	0,4	1,0
Eszköz-hatékony-ság	1,0	0,6	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Nettó jöv. (%)	-1,7	-5,9	-5,5	6,3	6,0	6,8	8,4	9,2	12,7	8,9	13,0	14,8	18,1	18,2	15,9	12,6	6,3	3,7	0,3	2,2	5,0
Részvénytőke szorzó	2,5	3,3	2,3	4,1	5,6	5,1	5,9	3,2	2,7	4,5	5,1	4,9	5,7	6,5	6,6	7,1	6,1	6,6	6,8	4,5	4,3
ROE	-4,1	-12,2	-6,5	7,6	8,9	11,6	14,1	8,1	9,6	8,7	13,4	15,3	20,4	23,0	19,1	17,6	7,3	4,6	0,3	1,9	4,4

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés a KSH-adatbázisból (1992–2013)

4. A jövedelmezőségi-hatékonysági követelmény érvényesülésének ellenőrzése

A DuPont-modell előző részben közölt eredeti változata a ROA értékét szétbontja két összetevőre: nettó jövedelmezőségi rátára és eszközhatékonyságra. Ezt az elemzést kiegészítjük a *jövedelmezőségi-hatékonysági követelmény* érvényesülésének vizsgálatával a 3. ábrában közreadott összefüggéssel (és az ellenőrzésükhöz szükséges módszertant is közreadva).

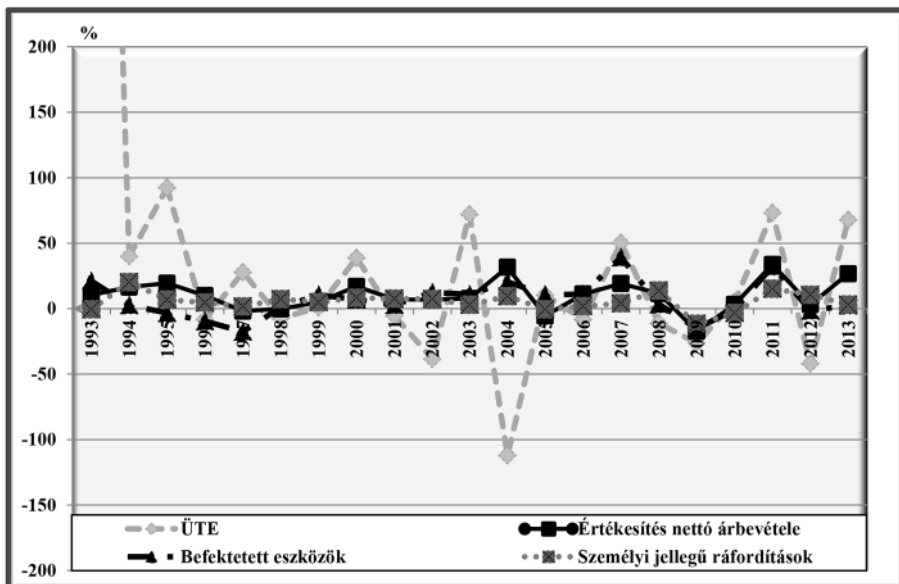
3. ábra: A jövedelmezőségi-hatékonysági követelmény



Forrás: Katits–Szeva, 2015a

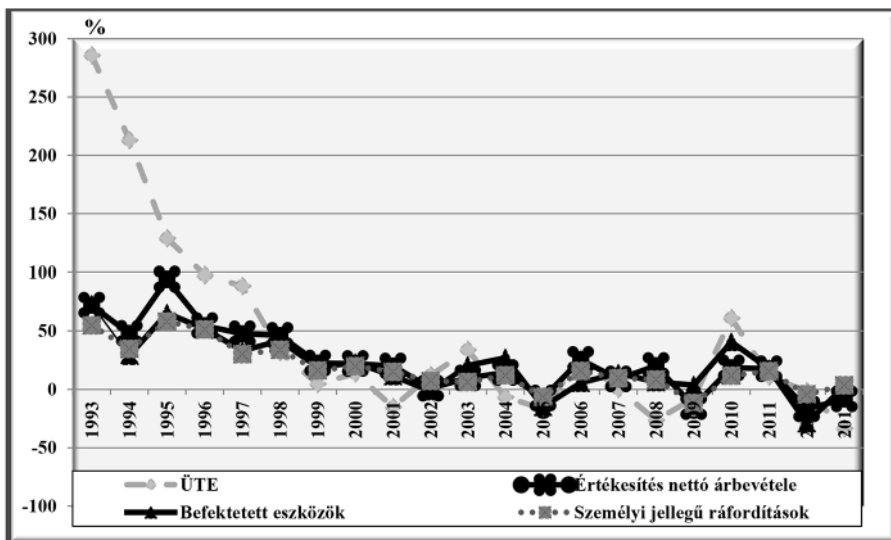
Amennyiben a működési profit (ÜTE = Üzemi vagy üzleti tevékenység eredményének) növekedése meghaladja az értékesítési árbevétel növekedését, úgy a termékek/szolgáltatások fajlagos nyereség- és fedezettartalma egyaránt emelkedik. Ha emelkednek a befektetések, de ezt a növekedést meghaladja a forgalom növekedése, akkor a befektetett eszközök árbevétel generáló képessége is emelkedik, ami az eszközhatékonyság kedvező alakulását jelenti. Ha pedig a személyi jellegű ráfordítások növekedése kisebb mértékű az említett 3 érték növekedésénél, akkor a munka termelékenysége fokozódik. Ennek a relációnak az érvényesülését bizonyítja a 4. és az 5. ábra az 1993–2013 közötti időszakban. Ez a reláció – 2011-ben a HAZAI és 1995–1997 között a KÜLFÖLDI ipar szektor kivételével – nem teljesült, így a *termékek/szolgáltatások fedezet tartalma alacsony volt, a befektetések nem jelentős mértékben növelték meg a forgalmat és a személyi jellegű ráfordítások emelkedését sem haladták meg jelentős mértékben a befektetések, valamint a forgalom növekedése. Tehát nem érvényesült a jövedelmező, a hatékony eszköz- és a termelékeny gazdálkodás elve.*

4. ábra: A jövedelmezőségi-hatékonysági követelmény érvényesülése az 5 HAZAI nemzetgazdasági ág esetében 1993–2013 között (%)



Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés a KSH-adatbázisból (1992–2013)

5. ábra: A jövedelmezőségi-hatékonysági követelmény érvényesülése az 5 KÜLFÖLDI nemzetgazdasági ág esetében 1993–2013 között (%)



Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés a KSH-adatbázisból (1992–2013)

5. A jövedelmezőségi mix összetételének értékelése

Akár a belső finanszírozási kapacitás vizsgálata, akár a külső forrásbevonó képesség növelése nem nélkülözheti a *jövedelemtermelő képesség átfogó elemzését* [BRIGHAM–EHRHARDT (2013); WAHLEN–BAGINSKI–BRADSHAW (2010); KATITS (2007)], ami itt az iparszektor *2013. évi komplex jövedelmezőségének értékelését jelenti*. A vizsgálat komplexitása abban jelenik meg egyrészt, hogy az ágazatok teljesítményét *három mutatószám csoporttal*, tehát nem csak az értékesítés, hanem a *termelés (működés)* és a *pénzügyi realizáció* oldaláról is értékeljük, másrészt pedig minden mutatószám csoportban egyaránt léteznek *bevétel/ráfordítás* és *eredmény/vagyon* típusú mutatószámok. Az EkoWIN pénzügyi elemző, előrejelző és vállalatértékelő szakértői szoftverrel megkaptuk a jövedelmezőségi mix összetételét a HAZAI (6. ábra) és a KÜLFÖLDI (10. ábra) iparszektorra az 1. mellékletben közölt mutatószámok alapján.

Egy mutatószám csoport A-B-C-D-E minősítése az alábbi küszöbértékek alapján történik:

- 0 – 19,9 pont = (E) = kritikus
- 20 – 39,9 pont = (D) = problematikus
- 40 – 59,9 pont = (C) = elfogadható
- 60 – 79,9 pont = (B) = jó
- 80 – 100,0 pont = (A) = kiváló

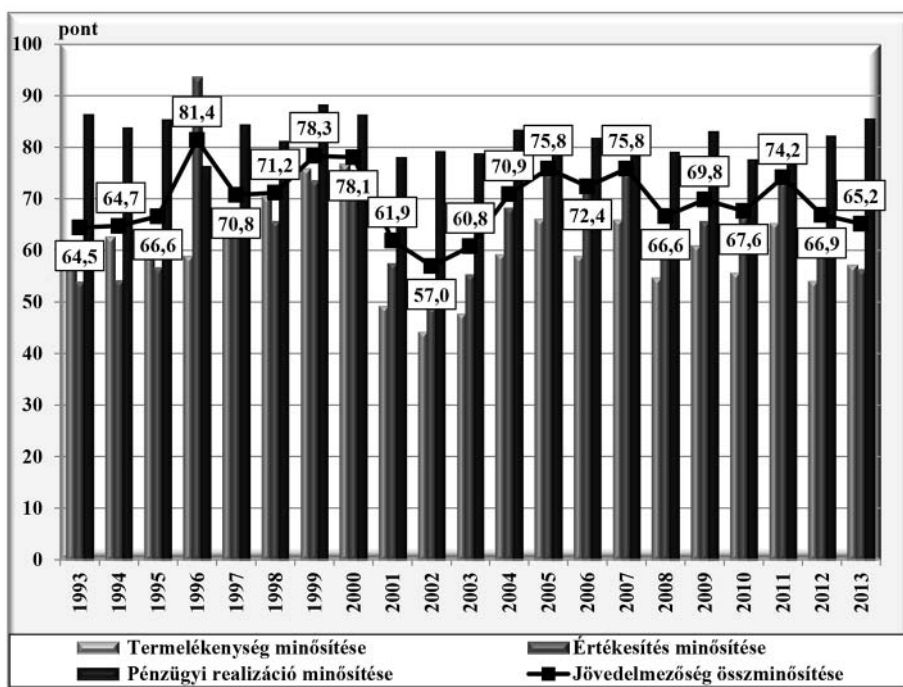
Az összértékelés *finomított besorolása* azt jelenti, hogy az elért betű által reprezentált 20 pontos sáv melyik negyedébe esik a kapott pontszám (annyi ‘csillag’ jelenik meg a betű után). A példa kedvéért „B**” azt jelenti, hogy a cég 65-69,9 teljesítménypont tartományban van.

A HAZAI ipar szektor *jövedelmezőségi mix* értékelésénél a következő minősítést kaptuk:

- C****: csupán a 2002. év, de ebben az üzleti évben az iparszektor komplex hozamereje az elfogadható sáv kiváló, felső negyedébe esik.
- B*: 1993., 1994., 2001., 2003. üzleti évben a komplex jövedelmezőség a jó sáv, legkedvezőtlenebb, alsó negyedében van.
- B**: 1995., 2008., 2009., 2010., 2012., 2013. üzleti években a hozamereő pontszámai a jó sáv másodok negyedébe esik.
- B***: 1997., 1998., 2004., 2006. és 2011. üzleti évek hozamereő pontszámai a jó sáv harmadik negyedébe esik.
- B****: 1999., 2000., 2005., 2007. üzleti évben az ipar szektor komplex hozamereje a jó sáv kiváló, felső negyedébe esik.

- A*: csupán az 1996. üzleti év, de az ipar szektor komplex jövedelmezősége a kiváló sáv, legkedvezőtlenebb, alsó negyedébe esik (6. ábra).

6. ábra: A HAZAI ipar nemzetgazdasági ág jövedelmezőségi mix minősítése 1993–2013 között



Forrás: Saját szerkesztés az EkoWIN szoftver alapján

Ha jövedelmezőségi mix értékelésével kapott sorolást (6. ábra) összehasonlítjuk a nettó értékesítési árbevétel alakulásával (4. táblázat), akkor megállapíthatjuk azt, hogy a jövedelmezőség mix szempontjából legkedvezőbb 1996. év, ugyanakkor az értékesítés nettó árbevétele csökken. A jövedelmezőségi mix szempontjából legkedvezőtlenebb 2002. üzleti évben az értékesítés nettó árbevétel jelentős mértékben emelkedik.

A továbbiakban megvizsgáljuk azt, hogy a HAZAI iparszektor komplex jövedelmezőségének minősítését hogyan befolyásolja a következő három modul minősítése!

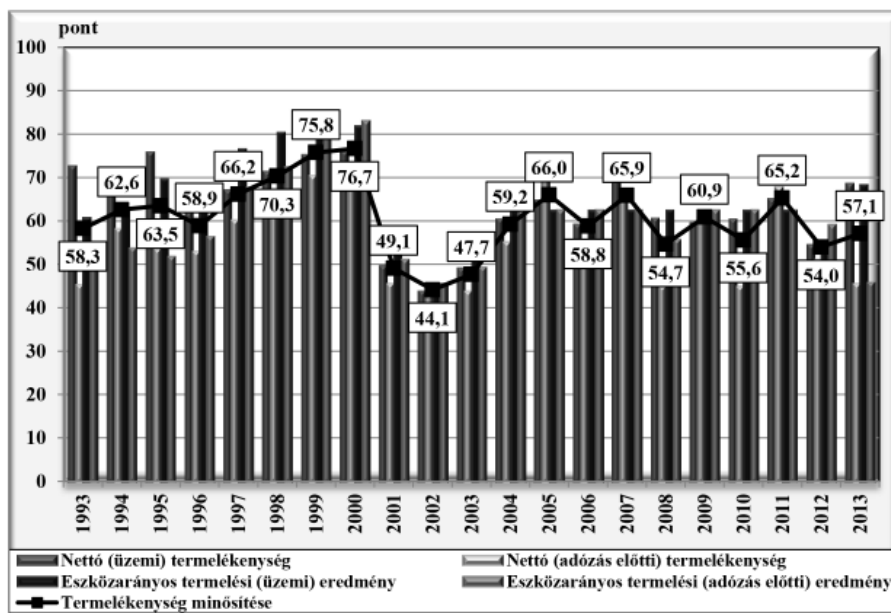
I. A termelés/működés minősítésére szolgáló mutatószámok számított értékük alapján, 0–100 ponttal jellemezve, a 7. ábrán látható eredményeket kaptuk. A saját termelésű készletek növekedése azt jelenti, hogy a szóban forgó cégeket

felőlelő ágazatok a vizsgált időszakban többet termeltek, mint amennyit értékesítettek. Ez olyan gazdasági teljesítmény, amely a piacon ugyan még nem realizálódott, de mindenképpen a vizsgált időszakban jött létre. A termelékenység vizsgálatakor ezért a hozamokat a saját termelésű készletek változásának piaci értékével, a ráfordításokat pedig a változás önköltségével megnövelt értéken vettük figyelembe. Így a *HAZAI iparszektor termelékenységének (működésének) minősítése* a következő:

- C*: csupán a 2002. év, amikor az iparszektor termelékenysége az elfogadható sáv legkedvezőtlenebb, alsó negyedébe esik.
- C**: 2001. és 2003. üzleti évben az iparszektor termelékenysége az elfogadható sáv második negyedébe esik.
- C***: 2008. és 2012. év termelékenysége az elfogadható sáv harmadik negyedébe esik.
- C****: 1993., 1996., 2004., 2006. és 2013. üzleti évben az iparszektor termelékenysége az elfogadható sáv kiváló, felső negyedébe esik.
- B*: 1994., 1995. és 2009. üzleti évben a termelékenység jó sáv, legkedvezőtlenebb, alsó negyedében van.
- B**: 1997., 2005., 2007. és 2011. üzleti években a termelékenység pontszámai a jó sáv második negyedébe esik.
- B***: csupán az 1998. év pontszáma a jó sáv harmadik negyedébe esik.
- B****: 1999. és 2000. üzleti években az iparszektor termelékenysége a jó sáv kiváló, felső negyedébe esik (7. ábra).

Meg kell azt jegyeznünk, hogy a *HAZAI iparszektor termelékenysége 1993 és 2013 között, egyik évben sem éri el a kiváló minősítést.*

7. ábra: A HAZAI ipar nemzetgazdasági ág termelékenységének minősítése 1993–2013 között



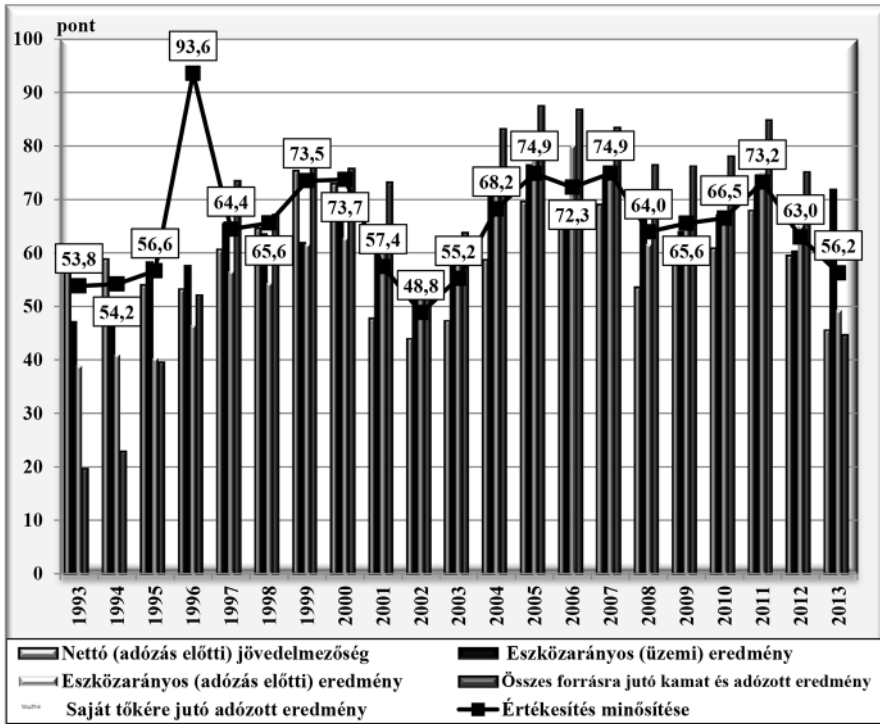
Forrás: Saját szerkesztés az EkoWIN szoftver alapján

A HAZAI ipar szektor értékesítésének minősítése az alábbi:

- C**:
- C***:
- C****:
- B*:
- B**:
- B***:
- A***:

Tehát azt látjuk, hogy a HAZAI iparszektor értékesítése, 1993 és 2013 között, egyik évben sem érte el a kiváló minősítés legkedvezőbb sávját.

8. ábra: A HAZAI ipar nemzetgazdasági ág értékesítésének minősítése 1993–2013 között



Forrás: Saját szerkesztés az EkoWIN szoftver alapján

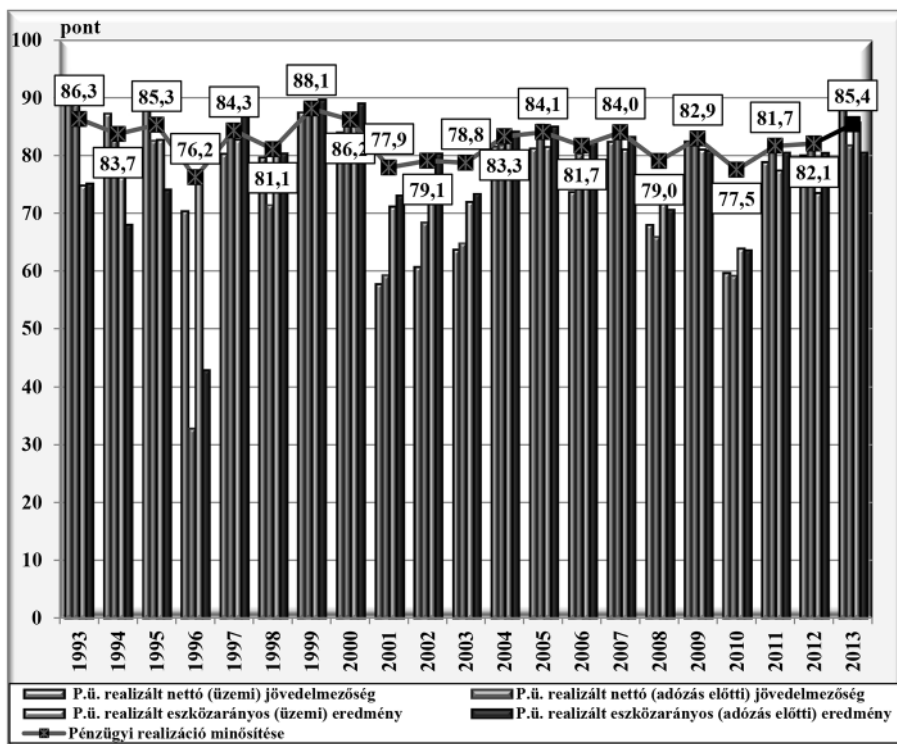
A HAZAI iparszektor pénzügyi realizációs teljesítménye összességében az alábbi:

- B****: 1996., 2001., 2002., 2003., 2008. és 2010. év pénzügyi realizáció teljesítmény pontszáma a jó sáv legfelső és legkedvezőbb negyedébe esik.
- A*: 1994., 1997., 1998., 2004., 2005., 2006., 2007. 2009., 2011., 2012. üzleti évben a pénzügyi realizációs teljesítmény minősítése a kiváló sáv legalsó, legkedvezőtlenebb negyedébe esik.
- A**: 1993., 1995., 1999., 2000. és a 2013. üzleti években a pénzügyi realizációs teljesítmény minősítése a kiváló sáv második negyedébe esik (9. ábra).

Itt ki kell emelnünk azt, hogy a *HAZAI iparszektor pénzügyi realizáció teljesítménye, 1993 és 2013 között, a jó és a kiváló minősítés legkedvezőbb sávjában van.*

Tehát 1993–2013 között a HAZAI iparszektor jövedelmezőségi mix minősítését befolyásoló három moduljából a legkedvezőtlenebb a termelékenység (működés) minősítése, míg a pénzügyi realizációs teljesítmény minősítése a kiváló sávjában van a vizsgált időszak 15 évében.

9. ábra: A HAZAI ipar nemzetgazdasági ág pénzügyi relációjának minősítése 1993–2013 között



Forrás: Saját szerkesztés az EkoWIN szoftver alapján

A KÜLFÖLDI iparszektor *jövedelmezőségi mix* értékelésénél az alábbi minősítést kaptuk:

- C****: csupán a 2008. és 2011. év, de ebben a két üzleti évben az iparszektor komplex hozamereje az elfogadható sáv kiváló, felső negyedébe esik.
- B*: 2009., 2010., 2012. és a 2013. üzleti évben a komplex jövedelmezőség a jó sáv, legkedvezőtlenebb, alsó negyedében van.

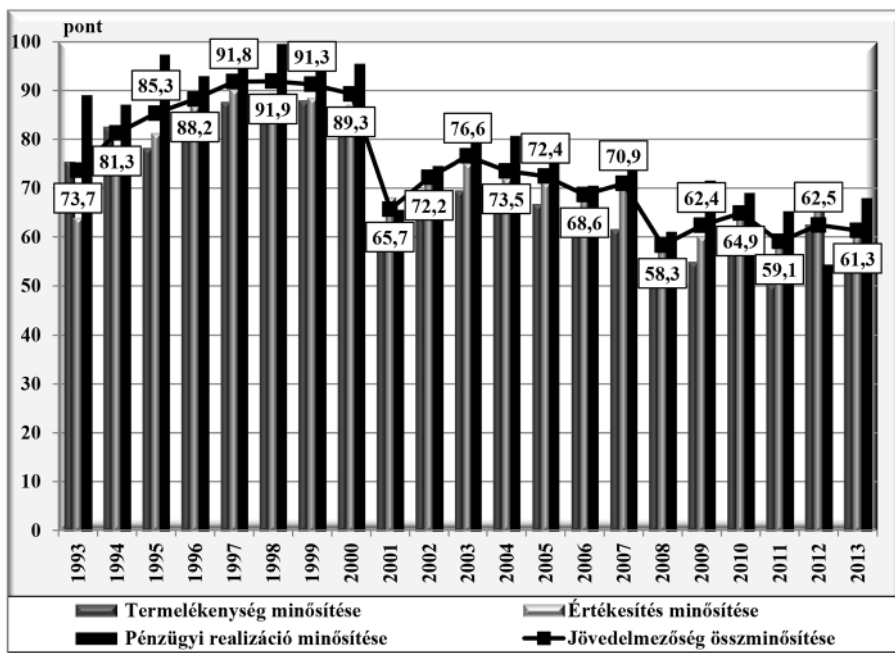
- B***: csupán a 2006. üzleti évben a hozamerő pontszámai a jó sáv másodok negyedébe esik.
- B***: 1993., 2002., 2004., 2005. és 2007. üzleti évek hozamerő pontszámai a jó sáv harmadik negyedébe esik.
- B****: csupán a 2003. üzleti évben az ipar szektor komplex hozamereje a jó sáv kiváló, felső negyedébe esik.
- A*: csupán az 1994. üzleti évben az ipar szektor komplex jövedelmezősége a kiváló sáv, legkedvezőtlenebb, alsó negyedébe esik.
- A**: 1995., 1996. és a 2000. üzleti évben a hozamerő minősítése a kiváló sáv második negyedébe esik.
- A***: 1997, 1998. és 1999. egymást követő években a komplex jövedelmezőség a kiváló sáv harmadik negyedébe esik (10. ábra).

Tehát a KÜLFÖLDI iparszektor komplex jövedelmezőségének minősítése 1994-től 2000-ig a kiváló sávból a jó sáv legkedvezőtlenebb, alsó negyedébe esik, de 2008-ban és 2011-ben az elfogadható sáv felső negyedében van.

Ha *jövedelmezőségi mix értékelésével kapott sorolást* (10. ábra) összehasonlítjuk a nettó értékesítési árbevétel alakulásával (4. táblázat), akkor megállapíthatjuk azt, hogy a *jövedelmezőség mix* szempontjából *legkedvezőbb az 1997–1999 közötti időszakban az* értékesítés nettó árbevétele is növekszik. A jövedelmezőségi mix szempontjából legkedvezőtlenebb 2008. és 2011. üzleti évben az értékesítés nettó árbevétel emelkedik.

A továbbiakban megvizsgáljuk azt, hogy a KÜLFÖLDI iparszektor komplex jövedelmezőségének minősítését hogyan befolyásolja a következő három modul minősítése!

10. ábra: A KÜLFÖLDI ipar nemzetgazdasági ág jövedelmezőségi mix minősítése 1993–2013 között



Forrás: Saját szerkesztés az EkoWIN szoftver alapján

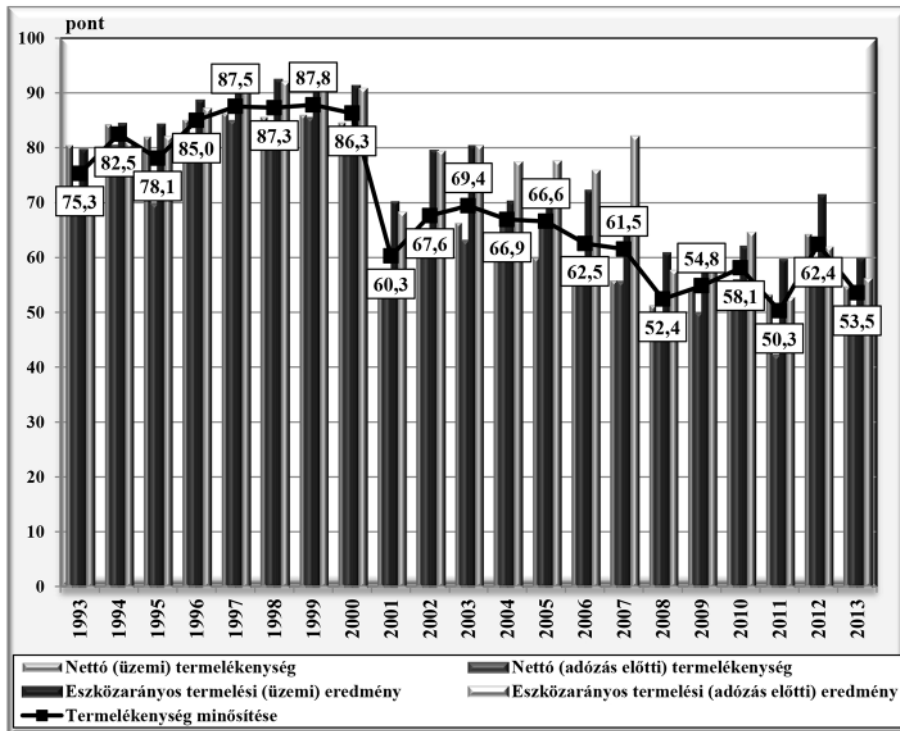
A KÜLFÖLDI iparszektor termelékenységének (működésének) minősítése a következő:

- C*: csupán a 2002. év, amikor az iparszektor termelékenysége az elfogadható sáv legkedvezőtlenebb, alsó negyedébe esik.
- C**: 2001. és 2003. üzleti évben az iparszektor termelékenysége az elfogadható sáv második negyedébe esik.
- C***: 2008. és 2012. év termelékenysége az elfogadható sáv harmadik negyedébe esik.
- C****: 1993., 1996., 2004., 2006. és 2013. üzleti évben az iparszektor termelékenysége az elfogadható sáv kiváló, felső negyedébe esik.
- B*: 1994., 1995. és 2009. üzleti évben a termelékenység jó sáv, legkedvezőtlenebb, alsó negyedében van.
- B**: 1997., 2005., 2007. és 2011. üzleti években a termelékenység pontszámai a jó sáv második negyedébe esik.
- B***: csupán az 1998. év pontszáma a jó sáv harmadik negyedébe esik.

- B****: 1999. és 2000. üzleti években az ipar szektor termelékenysége a jó sáv kiváló, felső negyedébe esik (11. ábra).

Meg kell azt jegyeznünk, hogy a KÜLFÖLDI iparszektor termelékenysége, 1993 és 2013 között, egyik évben sem érte el a kiváló minősítést.

11. ábra: A KÜLFÖLDI ipar nemzetgazdasági ág termelékenységének minősítése 1993–2013 között



Forrás: Saját szerkesztés az EkoWIN szoftver alapján

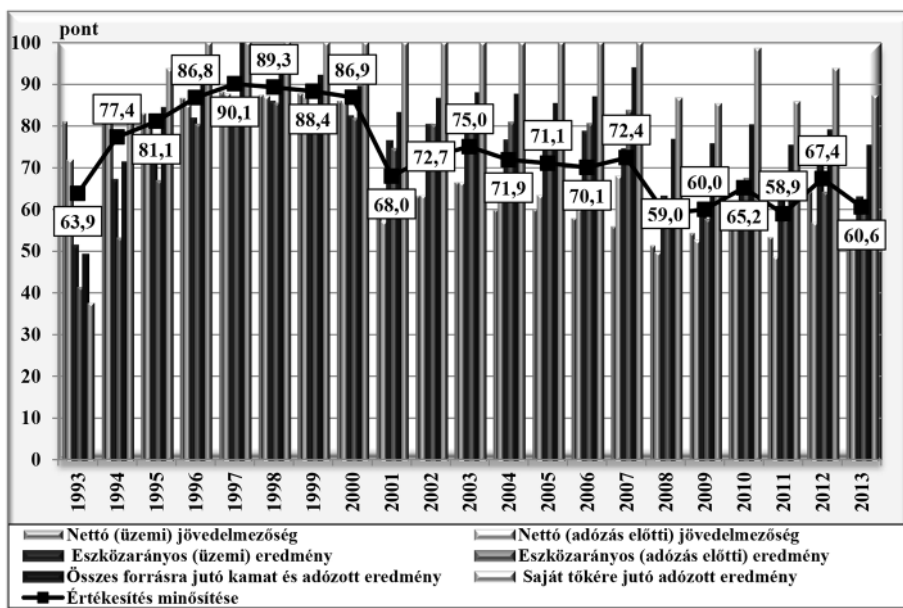
A KÜLFÖLDI ipar szektor értékesítésének minősítése az alábbi:

- C****: 2008., 2009. és 2011. évben az iparszektor értékesítésének pontszáma az elfogadható sáv kiváló, felső negyedébe esik.
- B*: 1993-ban és 2013-ban az értékesítés pontszáma a jó sáv, legkedvezőtlenebb, alsó negyedében van.
- B**: 2001., 2010. és 2012. üzleti években az értékesítés minősítése a jó sáv második negyedébe esik.

- B***: 2002-2007 között az értékesítés minősítése a jó sáv harmadik negyedébe esik.
- B****: csak 1994-ben esik az értékesítés pontszáma a jó sáv legfelső és legkedvezőbb negyedébe.
- A*: csak 1995-ben van az értékesítés minősítése a kiváló sáv legkedvezőtlenebb negyedében.
- A**: 1996., 1998., 1999. és 2000. évben az értékesítés pontszáma kiváló sáv második negyedében van.
- A***: csupán az 1997. üzleti évben az értékesítés minősítése a kiváló sáv harmadik negyedébe esik. (12. ábra)

Tehát azt látjuk, hogy a *KÜLFÖLDI iparszektor értékesítése, 1993 és 2013 között*, egyik évben sem éri el a kiváló minősítés legkedvezőbb sávját, és csak hat üzleti év értékesítése kapja a kiváló minősítést.

12. ábra: A KÜLFÖLDI ipar nemzetgazdasági ág értékesítésének minősítése 1993–2013 között



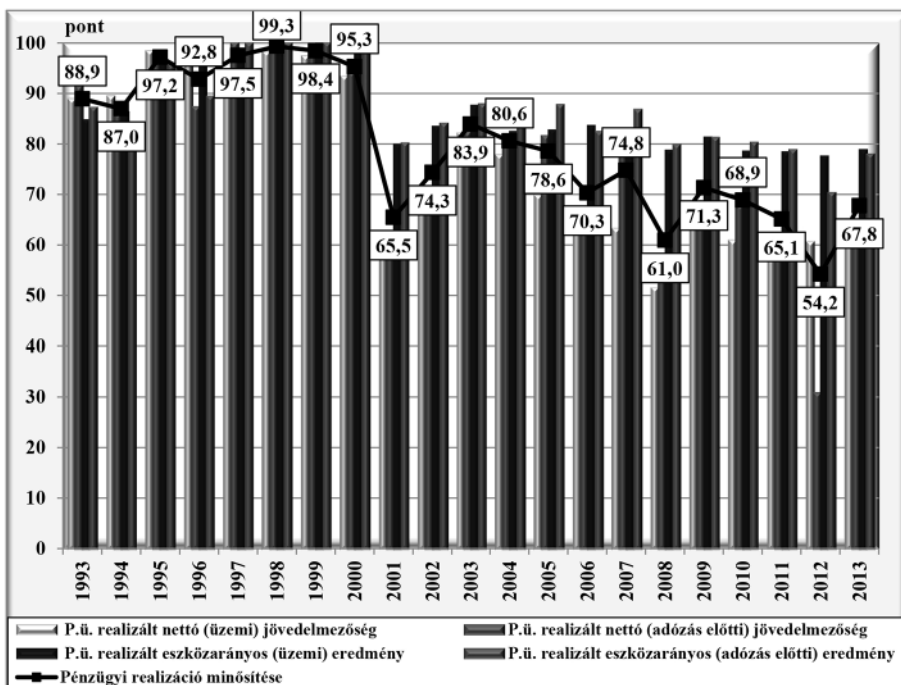
Forrás: Saját szerkesztés az EkoWIN szoftver alapján

A KÜLFÖLDI iparszektor *pénzügyi realizációs teljesítménye* összességében az alábbi:

- C***: csupán 2012-ben van a minősítés az elfogadható sáv harmadik negyedében.
- B*: csak a 2008. év teljesítményének minősítése esik a jó sáv legalsó és legkedvezőtlenebb negyedébe.
- B**: 2001., 2011. és 2013. év pénzügyi realizáció teljesítmény pontszáma a jó sáv második negyedébe esik.
- B***: 2002., 2006., 2007. és 2009. üzleti év teljesítmény pontszáma a jó sáv harmadik negyedében van.
- B****: kizárólag a 2005-ben kerül az ipar szektor pénzügyi realizációs teljesítményének minősítése a jó sáv legfelső és legkedvezőbb negyedébe.
- A*: 2003. és 2004. üzleti évben a pénzügyi realizációs teljesítmény minősítése a kiváló sáv legalsó, legkedvezőtlenebb negyedébe esik.
- A**: 1993. és 1994. üzleti években a pénzügyi realizációs teljesítmény minősítése a kiváló sáv második negyedébe esik.
- A***: csak 1996-ban van a teljesítmény minősítése a kiváló sáv harmadik negyedében.
- A****: 1995., 1997., 1998., 1999. és 2000. üzleti években az ipar szektor pénzügyi realizációs teljesítményének minősítése a kiváló sáv legfelső és legkedvezőbb negyedébe esik (13. ábra).

Itt hangsúlyoznunk kell azt, hogy a *KÜLFÖLDI iparszektor pénzügyi realizáció minősítése, 1993 és 2013 között, csak az időszak elején éri el a kiváló minősítést.*

13. ábra: A KÜLFÖLDI ipar nemzetgazdasági ág pénzügyi relációjának minősítése 1993–2013 között



Forrás: Saját szerkesztés az EkoWIN szoftver alapján

Tehát 1993–2013 között a KÜLFÖLDI iparszektor jövedelmezőségi mix minősítését befolyásoló három moduljából a legkedvezőtlenebb a termelékenység (működés) minősítése, míg a pénzügyi realizációs teljesítmény minősítése a kiváló sávban van a vizsgált időszak 10 évében.

Zárógondolatok: Összegzés és javaslatok

A közölt elemzésünk a növekedésre fókuszált: 22 évet ölelt fel az 5 HAZAI és KÜLFÖLDI nemzetgazdasági ág összesített mérleg és eredménykimutatás értékeire vonatkozóan.

Az 1992–2013 vizsgált időszakot 4 fázisra lehet bontani a pénzügyi elemzésből kapott eredmények alapján. Az 1. fázis a piactudományi átalakulás időszaka, amelyet a rendkívül hektikusan változó értékesítési árbevétel (4. táblázat) és jövedelmezőségi értékek (5. táblázat) igazolnak. A 2. fázis az ún. „aranykori” növekedés, amely a legeredményesebb, s az 1995. év után egészen a 2000. év

legelejéig tart, s amelynek egyik bizonyítéka az 5 nemzetgazdasági ág *relatív kedvező komplex jövedelmezőségének alakulása* (5. és 9. ábra), amelyet támogattott a világgazdaságban is kibontakozott kedvező üzleti konjunktúra. A 3. fázis mintha 'előszele' lett volna a 2008-ban bekövetkezett globális pénzügygazdasági válságnak. 2001–2007 között visszaesést látunk az üzleti forgalomban (4. táblázat), a jövedelmezőségben (5. táblázatban), az eszközhatékonyságban (7. táblázat), de a növekedési prespektívákban is finanszírozási szempontból (6. táblázat), amely már nem egy kedvező globális gazdasági környezetben valósult meg. Határozottan romlottak a legnagyobb vállalkozásokat felölelő 5 nemzetgazdasági ág növekedési esélyei. A vizsgálatunk 4. fázisa a 2008-ban kirobbant globális válságtól kezdődik, de a vizsgált adatbázis alapján nem tudjuk megítélni azt, hogy meddig tart, mert csak 2013-ig állt rendelkezésünkre adat. Csak bízni tudunk abban, hogy átgondolt racionalizálással és a gazdálkodó szervezetek piaci szelektálásával a termelési-gazdálkodási válság megszűnik, és valóban FORDULAT történik.

Ebben a tanulmányban elemeztük az értékesítési árbevétel alapján a legnagyobb 5 000 magyar cég pénzügygazdasági teljesítményét a mérleg- és eredménykimutatás aggregát pénzügyi tételeit tartalmazó adatbázissal az alapvető pénzügyi módszerek alkalmazásával. Azt feltételeztük, hogy a vizsgált adatbázisba tartozó legnagyobb cégek az értékesítési árbevételre vagy a nyereségre vonatkozó növekedési célt fogalmaztak meg, amely a tulajdonosi értéknövelés érdekében történt. Azt azonban itt hangsúlyozni kell, hogy tulajdonosi érték (SV = Shareholder Value)-konceptió keretében a növekedés nem cél, hanem a stratégiai tervezési folyamat következménye, ami a tulajdonosi érték maximalizálására irányul. A növekedés célként történő kezelését és az SV-konceptiót egymással nem tudjuk összeegyeztetni, mert a növekedés önmagában nem vezet értéknövekedéshez.

1. melléklet: Az EkoWIN szoftverrel számított mutatószámok

I. TERMELÉKENYSÉG
Nettó (üzemi) termelékenység
Nettó (adózás előtti) termelékenység
Eszközarányos termelési (üzemi) eredmény
Eszközarányos termelési (adózás előtti) eredmény
II. ÉRTÉKESÍTÉS
Nettó (üzemi) jövedelmezőség
Nettó (adózás előtti) jövedelmezőség
Eszközarányos (üzemi) eredmény
Eszközarányos (adózás előtti) eredmény
Összes forrásra jutó kamat és adózott eredmény
Saját tőkére jutó adózott eredmény
III. PÉNZÜGYI REALIZÁCIÓ
Pénzügyi realizált nettó (üzemi) jövedelmezőség
Pénzügyi realizált nettó (adózás előtti) jövedelmezőség
Pénzügyi realizált eszközarányos (üzemi) eredmény
Pénzügyi realizált eszközarányos (adózás előtti) eredmény

Forrás: Saját szerkesztés az EkoWIN szoftver alapján

Irodalomjegyzék

- G. C. BABCOCK: The Concept of Sustainable Growth. *Financial Analysts Journal*, 1970. 108–114.
- Z. BODIE – A. KANE – J. MARCUS: *Essentials of Investments*. McGraw-Hill Irwin, 2004. 458–460.
- E. BRIGHAM – M. EHRHARDT: *Financial Management: Theory & Practice*. Cengage Learning, 2013. 95–120.
- P. CHANDRA: *Financial Management*. Tata McGraw-Hill, 2011. 123–124.
- R. C. HIGGINS: Sustainable Growth under Inflation. *Financial Management*, 1981. 36–40.
- KATITS E.: *A vállalati gazdálkodás alapjai*. Saldo, 2007. 389.
- KATITS E.: *A vállalati válság pénzügyi menedzselése (teória és praxis)*. Saldo, 2010. 507.
- E. KATITS. – L. Z. KUCSÉBER – É. SZALKA: The Corporate Life Cycles and Organizational Restructurings Examination, or the External versus Internal Growth. In: SZÉKELY Csaba (szerk.): *Felelős társadalom, fenntartható gaz-*

daság. Nemzetközi tudományos konferencia a Magyar Tudomány Ünnepe alkalmából. 2013. november 13. 1157. Sopron, Nyugat-Magyarországi Egyetem, 418–434.

KATITS E. – KOLTAI J. – SZALKA É.: A magyar TOP 100 és a pénzügyi-gazdasági válság, avagy a belső finanszírozási erő megerősítésének kényszere. In: TOMPOS Anikó – ABLONCZYNÉ MIHÁLYKA Lívია (szerk.): *Növekedés és egyensúly*. Kautz Gyula Emlékkonferencia 2013. június 11. elektronikus formában megjelenő kötete. Győr, Széchenyi István Egyetem, 29.

http://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2013/valtozas/szalka_koltai_katits.pdf

E. KATITS– É. SZALKA: “*The Ways of the Growth of the Hungarian TOP 100, or ‘Turnaround’ with Value-driven Managing*”. Kautz Gyula Memorial Conference. Széchenyi István University, Kautz Gyula Faculty of Economics, Győr, 06. 17. 2014.

KATITS E. – SZALKA É. (2015a): *A magyar TOP 100 pénzügyi elemzése 2008–2013 között: avagy a növekedési lehetőségek feltárása*. Saldo, 2015. 112.

E. KATITS – É. SZALKA (2015b): The Analysis of the Greatest Hungarian Vehicle Industry Companies Profit Generating Ability in 2008–2013. In: Radek KRATOCHVÍL – Jiří VOPAVA – Vladimír DOUDA (szerk.): *Proceedings of The 4th MAC 2015. 2015. február 20–21*. Prága, Mac Prague Consulting, 2015. 8.

E. KATITS– É. SZALKA (2015c): *The Investigation of 15 Sector’s Growth Potential Between 2008–2013 on the Basis of Annual Accounts of the 500 Greatest Hungarian Companies*. Saarbrücken, Lap Lambert Academic Publishing, 2015. 244.

J. C. VAN HORNE – J. M. WACZHOWICZ: *Fundamentals of Financial Management*. Pearson Education, 2008. 190–198.

J. WAHLEN – S. BAGINSKI – M. BRADSHAW: *Financial Reporting, Financial Statement Analysis and Valuation: A Strategic Perspective*. Cengage Learning, 2010. 246–308.

R. W. WESTERFIELD – S. A. ROSS – B. D. JORDAN: *Fundamentals of Corporate Finance*. Irwin–McGraw-Hill, 2008. 61–70.

HOW COMPONENTS OF FDI IMPACTED THE GROWTH OF HUNGARIAN COMPANIES DURING THE LAST TWO DECADES

Klára Katona*

1. Introduction

The first theorem of Modigliani and Miller (1958) states that the company's market value is independent from the capital structure of financing, and the company's expected return on assets, in other terms the opportunity cost of capital is constant (assuming a perfect market without transaction costs and costs of financial distress). The financial manager cannot change the value of a company's securities by simply distributing cash flow among shareholders in different ways. The value of the company is determined by its real assets and not by the issued securities. Subsequent empirical researches modified this principle, dissolving the assumption of perfect market. The principles considered the most important ones are listed below:

MM theory with taxes taken into account [MODIGLIANI and MILLER (1963)], the trade-off theory [MYERS (1984); KIM (1988)], the agent theorem [JENSEN–MECKLING (1976); JENSEN (1986); STULZ (1990)], information asymmetry theorem [ROSS (1977); LELAND–PYLE (1977); MYERS–MAJLUF (1984); MYERS (1984)], and pecking order theory [MYERS (1984)].

Considering the market imperfections we can establish that companies prefer internal resources in financing decisions, which has several possible explanations, such as:

- Transaction costs related to finance will be significantly lower if it is not required to use external sources

* Associate professor and Head of Heller Farkas Institute for Economics at Faculty of Law in Pázmány Péter Catholic University.

- If there are no new shareholders, bondholders and creditors, then the original owners need not to worry about sharing control functions over the company (or project benefits) with the new stakeholders.
- If the company gets into debt, it has the burden to repay the credit and its interest, in other words to clear the debt. The interest is accounted for among the financial expenses of the company, thereby reducing the cash flow and shareholder dividend prospects. (Shareholders get dividends only after satisfaction of the creditors' claims.)

As a result of the above mentioned reasons, the company would only use outside capital when the internal resources proved insufficient for the implementation of their investment. In this case the management would prefer debts, rather than capital increase. International researches provided several practical and theoretical explanations for the importance of debt in outside capital. Jensen's (1986) theory related to the asymmetry of information and pecking order theory of capital structure [MYERS (1984)] state that companies prefer to issue new bonds (borrow money) rather than new equity. The cost of equity financing is always higher than that of debt finance. An issue of equity sends investors a negative signal about the firm's quality; therefore, in the absence of the costs of financial distress the firms should finance their investment via internal funds or debt.

Another reason which supports the debt financing is the possibility of tax savings [MODIGLIANI and MILLER (1963)]. The company financed by debt can increase its profit due to the tax savings. The explanation for this lies in the fact that the interest of credits and bonds is accounted for financial expenses which decreases the company's profit before tax, the tax base of corporate taxes, while the shareholders receive dividends from the profits after tax. This means that the increase in interest rates decreases the company's corporate income tax base, and so the tax liability of the company. The smaller the amount payable to the state is, the more return would there be to share for investors of the enterprise. It is especially important when debt is not external source, but it is a parent's loan. [Brealey-MYERS (1996)].

On the other hand the business risk and the probability of financial difficulties (insolvency, bankruptcy) increase proportionally with the indebtedness and financial leverage of the company. The occurrence of financial distress is always associated with a significant increase in the financial expenses of the company and a reducing field of action. If the company gets into debt, it undertakes to pay back the loan, including the interest of it.

Overall, while the tax savings and increasing return can compensate or exceed the increasing risks and costs due to financial difficulties, it is worth getting into debt to finance investments.

The tax savings and financial difficulties, however, don't equally affect different companies. A financial management should consider more aspects when designing an optimal capital structure: the company's tax position: the business risk of the activity, the type of equipment, and amount of capital reserves.

In addition to the company's internal motivations a serious limit in the capital structure policy can be an underdeveloped financial and capital market. If the financial/capital market is not sufficiently effective, then it will be unable to meet the financing requirements because of the scarcity of volume and choice opportunities of financing supply. If the market is not efficient, then it is not indifferent what financing the company chooses, so there is an opportunity to take positive or negative net present value financing decisions.

In this paper I would like to reveal the main financial source of corporate investments typical of Hungarian companies with special attention to the effect of foreign capital market in the last 20 years through an empirical analysis.

The structure of the paper is as follows: I summarise the literature concerning the advantages and disadvantages of FDI in financing investments in host country, then I specify the components of FDI, following it I present the method and database of Hungarian enterprises which contains the first 5000 firms with the highest revenue in the country between 1994 and 2012, after it I analyse the effect of financial sources on the investment of Hungarian firms; finally, I draw the conclusion.

2. Interaction between Financial Decisions and Development of Capital/ Financial Market in Host Country

Conversion of corporate capital structure is not only a matter of internal decisions as I presented in the previous chapter. There are several external factors also determining it: so it is affected basically by the development of the financial and capital market. These external factors will multiply if the management has to make decisions in multinational environment. In this chapter I would like to show what kind of motives influences managerial decisions concerning capital structure of the multinational or foreign owned firms and how does the

interaction between financial decisions and development of capital/ financial market affect investments in host country.

Foreign direct investment (FDI) is a new source of investment in the host economy; it means FDI inflow makes a positive impact on the capital account of the host country. FDI is not only another financing source, but at the same time it may further increase the financing basis for investments indirectly through activating domestic savings and channelling them to the capital market. In certain cases FDI substitutes domestic savings, and practically supplements sources of financing for investments. Driffield, N. – Hughes, D. (2003) proved that FDI inflows generally stimulated domestic investments. At the same time Driffield and Hughes found that in certain regions of the host country FDI may push domestic investors out of the capital market. The crowding out effect means that foreign firms aggravate the existing credit constraints and cause domestic firms to exit [HARRISON and McMILLIAN (2003)]. However, Harrison et al. (2004) proved that foreign investors tended to “crowd in” domestic enterprises, they found that FDI reduces the financing constraints of local firms, but more so for foreign owned firms than for domestically owned firms. Rutkowsky (2006) provided evidences that in Central and Eastern European countries more FDI is not likely to have significant negative effects on capital markets, on the contrary, it can have positive overall effects in a host country’s capital markets, reducing financial constraints for foreign-controlled firms without hurting domestic enterprises.

The volume and structure of the FDI depends on the local economic environment, other investment opportunities and the owners’ decision.

If investment opportunities are favourable in the host country, the volume of reinvested revenue – which is accounted for as new FDI – will grow. As regards the relation between the impact of FDI on economic growth, FDI and the trend of GDP per capita, it is often quite difficult to decide what the cause and what the effect is. Choe, J.I. (2003) carried out an empirical research involving 80 countries to find out how FDI affects growth. In his study he also mentioned the direction of causality. His results justified that although there is a positive relation between the trend of FDI and GDP, but the explanatory power of growth regarding FDI inflow exceeded the significance of the impact of FDI on GDP. Consequently, a higher FDI volume does not necessarily result in a higher growth rate, while the trend of GDP is a decisive factor for capital investments

If the profitability of a subsidiary showed a downward trend, repatriation of dividend increases significantly. If profit repatriation starts, it will decrease the balance of the capital account, just like the repayment of credit interests. The

intention to repatriate also grows because of the financial crises of the host countries.

Of sources of financing, which could be foreign investments and credits as well, FDI is regarded as more reliable source of financing than other forms of fundraising in long-term. On the one hand, it is easier and faster to receive money from foreign owners than external creditors. On the other hand economic and financial crises make an impact on creditors' and investors' decisions. A study made by Deutsche Bundesbank (2003) pointed out that bank lending related decisions showed the highest volatility during a crisis. FDI investments proved less unpredictable. The relative independence of FDI of crisis can offset the problems caused by the drying up of other sources of financing. Contessi (2012) found evidence that the industries in the United States that are more financially vulnerable experienced significant shifts in FDI equity and debt (parent's loan) inflows during the latest financial crisis, following the changes in the cost of capital that occurred in the source economies. However, Lall – Streeten (1977) emphasized that generally FDI was more expensive than a credit, as the premium of operating risk had to be guaranteed by the expected return.

MNCs use their access to multinational financial networks to fund their foreign affiliates. MNCs have strategic advantage resulting from this multinational financial network. [Aggarwal et al. (2008)]. Affiliates may offset the external debt with parent debt in countries with poor institutional features and when local financing is costly or not easily available. This financial flexibility is an important source of competitive advantage for MNCs and their affiliates.

Marin and Schnitzel model (2011) handles the decision on financing investments as a microeconomic governance problem. They identified two managerial incentive problems: the manager has to make an effort to increase the probability of success of the project, which they called the effort problem. And the manager can hide the returns of the project, they called the repayment problem. They found that projects are financed locally if the incentive problems are rather large. The larger the repayment or effort problem is, the more likely is the local bank financing as opposed to global internal financing. If instead, the incentive problems are moderate, global financing through headquarters is preferred, leading to a capital flow to the host country. They also found that affiliates rely more on internal financing from parents than on external financing if they are located in countries with underdeveloped credit markets and weak creditor protection.

Forsbaeck and Oxelheim (2011) proved that a firm is more likely to engage in FDI when it has more highly valued equity, lower debt costs, a higher credit

rating, higher internal financing, and when it has cross-listed its stock in a larger and more liquid equity market. Moreover, financial FDI determinants are more important for firms with high knowledge intensity and for firms resident in relatively less financially developed countries.

Hooper (2004) provides evidence from survey data on UK and US based multinationals and shows that companies investing in countries with high political risk have a greater preference for local sources of financing than international sources of financing. Kesternich and Schnitzer (2010) explore theoretically and empirically how multinational firms choose the capital structure of their foreign affiliates in response to different forms of political risk.

We can draw two consequences from the results of the above detailed empirical researches:

- The development of capital/financial market in host country is an essential factor in understanding capital structure of the foreign and domestic firms as well
- Studying the individual components of FDI is more desirable than using total flows if the goal is to better understand the evolution of international capital flows.

3. Components of FDI

To understand the relevancy of different financial choices of a foreign owner we have to make clear the structure and components of foreign direct investment (FDI).

Foreign direct investment contains three components in balance of payments statistics:

Equity: an increase or decrease in the registered capital and capital reserve of any company established by a foreign investor in host country, and the acquisition of an ownership stake of or the sale of a resident company by a foreign investor are accounted as the turnover of shares or other shares and participations. In line with international methodology the acquisition of an ownership stake as high as 10% or above is an FDI.

Reinvested revenues connected to FDIs also have to be included in the balance of payments statistics. Contrary to international methodology, prior to 2003 reinvested revenue was not accounted for in Hungary as an FDI revenue. Only dividend paid appeared in the current account as revenue from an ownership stake, while FDI was made up from turnover data. In 2003 there

was a significant change in the definition of FDI indicated in the balance of payments. The Monetary Policy Council of the Central Bank of Hungary voted for the changes required for harmonization with international methodological guidelines. Consequently, as of 2004 reinvested revenues connected to FDIs also have to be included in the balance of payments statistics. Settlement in line with the new methodology was reversed on the time series up to 1995.

Other capital: capital movements connected to debt instruments (ownership credits) should also be accounted for as an FDI, and they are not necessarily a long-term source of financing for an enterprise, such as short-term loans granted as part of daily financial settlements within the corporate group.

In accordance with the international statistical recommendations from January 2006 in Hungary, the Central Bank of Hungary (MNB) has been compiling data including *special purpose entities (SPEs)* as well as data excluding SPEs, in order to eliminate the distorting effect of SPE data. Special purpose entities (SPE) are playing a role in the intermediation of substantial financial resources within groups of company, due to channelling funds (the direction and size of which are controlled by their parents), rather than being a target for direct investment. One major characteristic of SPEs is that they channel relatively large funds. Consequently, recording their transactions particularly strongly increases the gross figures of the financial accounts.

Since September 2012, transactions within international corporate groups have been identified which pass through the economy without having an impact on it, but such transactions occur at (normal) companies that cannot be classified into special purpose entities due to their ownership structure. These flows are called capital in transit. Transactions related restructuring of multinational companies' asset portfolios are also treated separately, as these do not actually represent new funding or an outflow of funds. Data adjusted *for capital in transit and restructuring of asset portfolios* on an aggregate basis, as well as in a breakdown by country and activity are shown separately.

4. Method, Database

The study analyses the correlation of the firms' investment with their internal sources and debt (similarly to the components of FDI) in a regression model during the period of 1994-2012.

The database of Hungarian enterprises was made by KSH – Hungarian statistical office –, which contains the first 5000 Hungarian firms with the

highest revenue in the country between 1994 and 2012. The records contain all relevant information from annual reports, e.g. balance sheets, profit and loss figures, etc. The records include aggregated data by sectors and it takes account of entries onto and exits from the market. The firms of these aggregated records changed each year according to the different number of companies with high revenue in the individual sectors. If less than three firms got into the first 5000 firms with highest revenue in a sector in a year, than the record remains empty. Between 1994 and 1995 the data of firms from financial sectors didn't appear among the 5000 firms with highest revenue. The statistics of data differentiates among the companies according to their ownership and size, but only the ownership is identifiable by records.

In the regression model the dependent variable is the volume of investment which was approximated by the fixed assets. This variable and the independent variables are normalised by the capital stock to control for the size effect.

The independent variables reflect all possible sources for financing investments which were detailed in previous chapter: internal resources (cash flow), equity, and credits/loans given by parents or (local) bank (long and short term liabilities). Because of limits of the database it is not possible to make difference between parent's loan and bank credits. So I can draw consequences indirectly concerning this question.

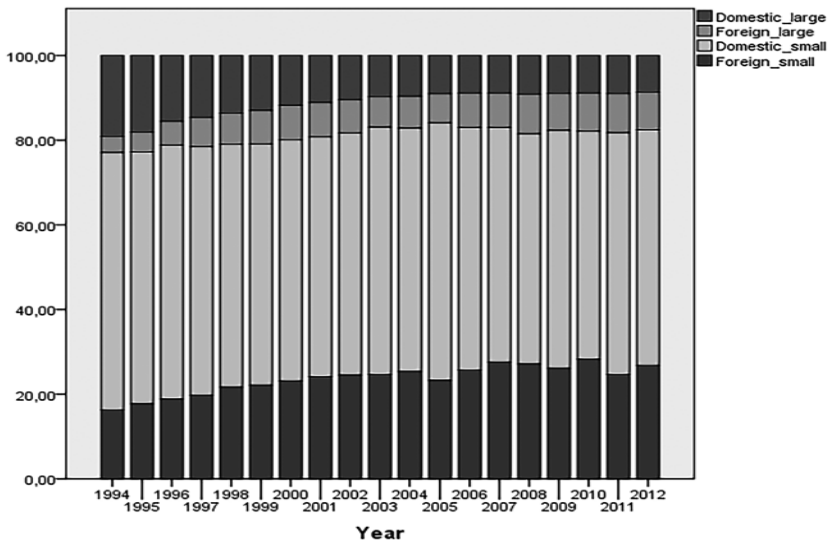


Fig. 1: The rate of domestic–foreign owned and small–large companies in the first 5000 Hungarian firms with highest revenue between 1994 and 2012

The model also includes a control variable that might have influence on the cost of corporate value consequently which might modify the financial choice of the firms: the cost of debt modified the effect of possible tax savings from paid interests.

In order to examine the effects of FDI (foreign ownership) I estimated the regression model on the base of domestic and foreign firms separately as well.

In the regression model the following regression equation is estimated:

$$I_{it}/TA_{it} = b_0 + b_1 LL_{it}/TA_{it} + b_2 SL_{it}/TA_{it} + b_3 E_{it}/TA_{it} + b_4 CF_{it}/TA_{it} + b_5 CD_{it} + e_{it}$$

The definitions are as follows:

- I_{it}:** investment volume by firms operating in sector *i* at time *t*, approximated by the fixed assets
- TA_{it}:** capital stock of firm operating in sector *i* at time *t* defined by the value of total assets
- LL_{it}:** long term liabilities of firms operating in sector *i* at time *t*,
- SL_{it}:** short term liabilities of firms operating in sector *i* at time *t*,
- E_{it}:** equity of firms operating in sector *i* at time *t*,
- CF_{it}:** cash flow of firms operating in sector *i* at time *t*, defined as the sum of profit (or loss) after taxation and dividend and depreciation
- CD_{it}:** cost of debt of firms operating in sector *i* at time *t*, defined by the rate between paid interest multiplied by (1 – corporate income tax rate¹) and total liabilities

¹ Hungary set a corporate tax rate that was extraordinarily low not only in comparison to the EU average (30–35 %) but compared to the tax rates of other Central and Eastern European countries as well. After the initial 40 % in the beginning of '90s, Hungary's corporate tax rate was reduced dramatically from 36 to 18 per cent in 1995. This rate was the lowest in the region in the late nineties. From 2004 business only paid a 16 % tax on their profits. In 2006 this tax rate became progressive; under 5 million HUF (50 million HUF from 2008) revenue it decreased to 10%, but 5 million HUF plus it remains 16%. This system remained until 2010, when the upper rate increased to 19%. In the model I used the upper rate, because the database contains the firms with highest revenue.

		Iit/TAit	LLit/TAit	SLit/TAit	CFit/TAit	CDit*(1-Tct)	Eit/TAit
N	Valid	1863	1863	1863	1863	1863	1863
	Missing	0	0	0	0	0	0
Mean		,4902856	,1192165	,3774820	,0701930	,0291059	,4340
Std. Deviation		,1988158	,1264359	,1698016	,0621858	,0305400	,18506
Variance		,040	,016	,029	,004	,001	,034
Minimum		,00738276	,00000153	,01906653	-,3955368	,0000103	-,36
Maximum		,93638628	,92491509	1,1207391	,4457806	,8107839	,96

Fig.2: Descriptive statistics of the variables

5. Regression Model

The aim of the regression model was to reveal the potential effect of different sources on investments of Hungarian enterprises with special view of FDI components during the period of 1994-2012. In the framework of a microeconomic analysis, the model sought to verify or reject the following research hypotheses:

- H1: The volume of investment didn't depend on indebtedness of Hungarian domestic firms but it did in foreign owned firms.
- H2: The investment of firms depended on the increase of internal sources in all firms in Hungary.

These hypotheses based on my previous research concerning all sectors and all firms in Hungary (Katona, 2014)

The adjusted R square of the model is 0,577, which means a good explanatory power. According to ANOVA table of the model $p < 0,01$ which means that there is a connection between dependent and independent variables. The robustness of the explanatory variables, and the whole model in the sampled period was appropriate.

Model (Domestic)	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	,702	,030		23,136	,000
LLit/TAit	,408	,038	,259	10,663	,000
SLit/TAit	-,732	,034	-,625	-21,261	,000
CFit/TAit	-,027	,050	-,009	-,550	,582
CDit*(1-Tct)	,476	,100	,073	4,755	,000
Eit/TAit	,009	,033	,008	,263	,793

Fig.3: Coefficients (All firms)

Model (Domestic)	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	,734	,056		13,226	,000
LLit/TAit	,396	,067	,239	5,900	,000
SLit/ TAit	-,817	,060	-,674	-13,653	,000
CFit/TAit	-,154	,073	-,041	-2,091	,037
CDit*(1-Tct)	,309	,117	,053	2,646	,008
Eit/TAit	,041	,059	,037	,700	,484
Model (Domestic)	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	,666	,037		17,913	,000
LLit/TAit	,429	,048	,285	8,902	,000
SLit/ TAit	-,640	,044	-,565	-14,676	,000
CFit/TAit	,123	,068	,044	1,800	,072
CDit*(1-Tct)	,776	,182	,101	4,262	,000
Eit/TAit	-,049	,042	-,045	-1,183	,237

Fig.4: Coefficients (Domestic & Foreign firms)

H1: The volume of investment didn't depend on indebtedness of Hungarian domestic firms but it did in foreign owned firms.

The effect of long-term liabilities was positive, significant and relevant on investment concerning all firms (beta= 0,26), but the explanatory power of it was not extraordinary. In the case of foreign firms the correlation between investments and long term credits was a little higher than in the case of domestic firms. The role of short term liabilities was negative concerning the whole period. A possible explanation of negative signal is that high volume of short liabilities may reflect worse liquidity and operational finance which may block the investments and growth of the company. The effect of debt in the investments of Hungarian companies with highest revenue was significant in the examined period and became a dominant element among financial sources.

The long term credits (or parents' loan) had stronger correlation with investments in the case of foreign firms than that of domestic corporations. The result verified the hypothesis partly. The database doesn't make it possible to distinguish parents' loan and bank credits in liabilities. That is why I had to examine this source by using financial indicator.

The ratio between *liabilities and total assets* shows the availability of credits for the firms in other words the credit standing of the firm. It also represents the self-financing potential of the enterprises.

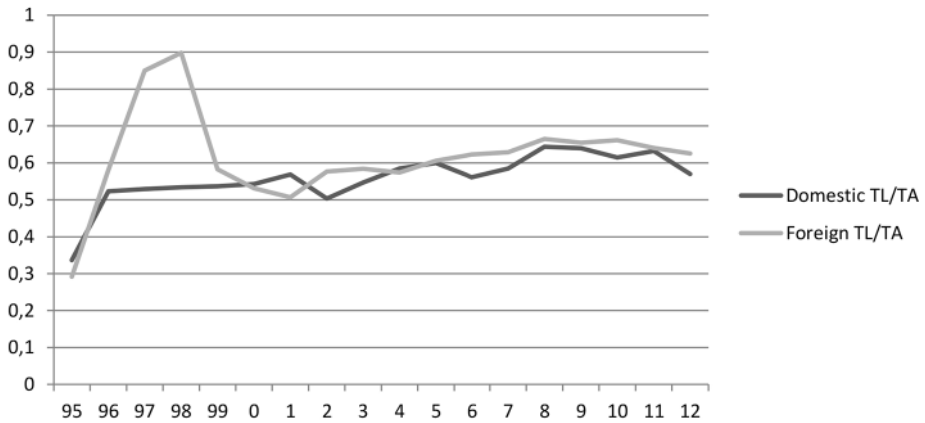


Fig.5: Total liabilities/Total Assets between 1995 and 2012 in Hungary

The *debt ratio in foreign enterprises* was a little higher than in domestic ones almost in the whole period. The priority of credits was extraordinary between 1996 and 1998. This credit demand coincided with the period of higher economic risk in Hungary. According to above mentioned empirical researches (e.g. Kesternich and Schnitzer 2010) foreign investor reduces proportion of own contribution (equity or parents' loan) to capital structure when the economic/political risk of the (host) country is increasing or when repayment problems strengthen (Marin and Schnitzel model 2011). Investors finance the firm by local bank credit. This way they can maximise the financial leverage and minimise the owners' risk. After the recession the subsidiaries have to pay back the (short term) loans which results in a sudden decrease in debt ratio. The database doesn't make it possible to distinguish parents' loan and bank credits in liabilities but we can conclude that in this case the source of liability was bank credit mainly, because the other capital component of FDI doesn't show any growth in this period. The trend line of debts doesn't reflect the dynamism of other capital component of FDI anyway. At the same time we have to mention that foreign firms couldn't enjoy the advantages of parent's loans stem from tax savings after paid interests because most of them didn't pay corporate taxes at all since from the beginning of the '90s, foreign companies were entitled to special tax advantages and some of these incentives were available until 2011².

² Companies with at least 30 % foreign contribution, (the volume of the investment had to be over 50 000 000 HUF, about 500 000 USD) could reduce their tax liability by 60 % in the first 5 years of their operations and by 40 % in additional 5 years. This system was repealed in 1993. Yet, in the next year the government introduced for ten years an exemption from corporate tax for reinvestments exceeding 500 million HUF in Hungary. Since 1998 the investors who invest

Consequently the possible explanation of high volume of debt is that local bank credits played dominant role in indebtedness in foreign owned firms with highest revenue in Hungary and not parents' loan.

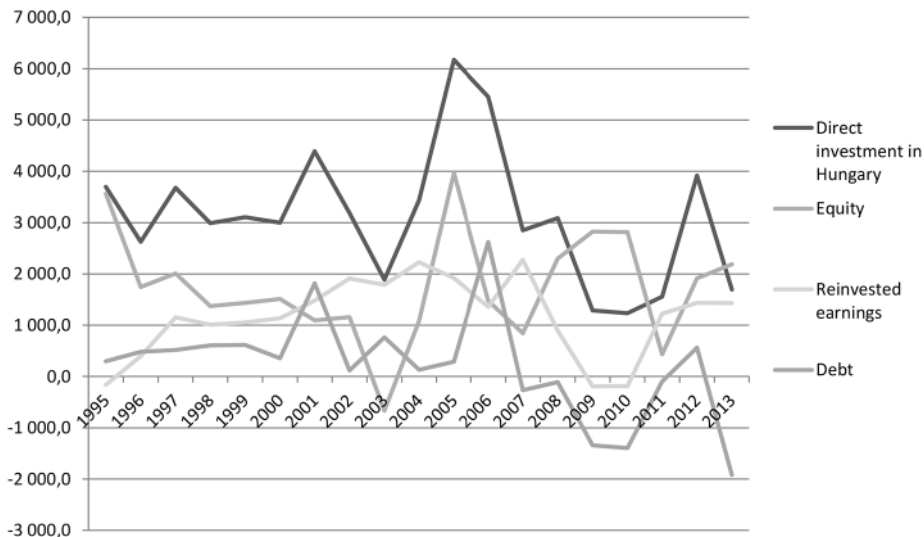


Fig.6: Components of Foreign Direct Investment in Hungary, net flows, Excluding Capital in Transit and Restructuring of asset portfolios (Euro million) 1995–2013
 Source: Hungarian National Bank statistics 2015

H2: The investment of firms depends on the increase of internal sources in all firms in Hungary.

The robustness of equity and cash flow was not significant concerning all firms. This fact shows that internal resources were not sufficient for financing investments in Hungary and this financing opportunity did not have an essential impact on the financial choices of the companies. The companies with highest revenues financed their growth by external sources basically. The regression neglect this hypothesis, which based on the general empirical results concerning all the firms in Hungary [KATONA (2014)].

The cost of debt was significant, positive but negligible in financial choices of the Hungarian firms, especially in the domestic companies with highest revenue. The reason of it may root in that ROE exceeded the interest rate in firms with highest revenue in the examined period

at least 10 billion HUF in less developed areas, are eligible for a 10-year-long tax holiday, if the investor creates 500 new jobs and the turnover grows annually by at least 5%.

6. Conclusions

In the analysis I tried to outline the connection between the components of foreign direct investment (FDI) and investment strategies characterized Hungarian companies in the last two decades. The result of my inquiry made by regression model can be summarized as follows:

- The role of debt among financing sources of Hungarian companies with highest revenue was significant in the examined period, the assets were financed by external resources. Long term liabilities were dominant in financing investments of domestic and foreign firms with highest revenue in Hungary. It had the strongest positive explanatory power among independent variables in the regression model.
- Throughout the period in question the rate of indebtedness of foreign companies was higher than that of Hungarian companies. This trend didn't reflect the dynamism of loans granted by mother companies. It means foreign owned firms preferred local bank credits in their financial choices in Hungary.
- Internal resources were not sufficient for financing investments in Hungary and this financing opportunity did not have an essential impact on the financial choices of the companies independently from their owner structure.

Bibliography

- R. AGGARWAL – A. KYAWB: Internal capital networks as a source of MNC competitive advantage: Evidence from foreign subsidiary capital structure decisions. *Research in International Business and Finance*, 22., 2008. 409–439.
- ÁRVA L. – IVICZ M. – KATONA K. – SCHLETT A.: *Globalizáció és külföldi működőtőke-beruházások*. [Globalisation and foreign direct investment] Budapest, Szent István Társulat, 2003.
- BALLA A. – MUNDACA G.: *A vállalati tőkestruktúra döntések a cash flow alakulásának tükrében. Empirikus elemzés a Magyar feldolgozóipari vállalatokról Vállalati versenyképesség és az állam szerepe* (szerk. KATONA Klára). Pázmány Press, 2011. 51–71.
- BREALEY–MYERS: *Modern vállalati pénzügyek*. Budapest, Panem 1996.
- J. I. CHOE: Do Foreign Direct Investment and Gross Domestic Investment Promote Economic Growth? – Blackwell Publishing Ltd. *Review of Development Economics*, 7 (1) 2003. 44–57.
- S. CONTESSI: (Non-)Resiliency of Foreign Direct Investment in The United States during the 2007–2009. Financial Crisis. *Pacific Economic Review*, 17/3. 2012.
- A. CSERMELY – E. J. VINCZ: Leverage And Foreign Ownership In Hungary. *MNB Munkafüzetek*, 1999/1. 7.
- Deutsche Bundesbank: The Role Of FDI In Emerging Market Economies Compared To Other Forms Of Financing: Past Developments And Implications For Financial Stability – International Relations Department, J2/J2-2, 2003.
- N. DRIFFIELD – D. HUGHES: Foreign and Domestic Investment: Regional Development or Crowding Out? – Carfax Publishing, *Regional Studies*, Vol. 37/3. 277–288.
- J FORSSBAECK – L. OXELHEIM: Corporate financial determinants of foreign direct investment. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 51., 2011. 269–282.
- A. E. HARRISON and M. S. McMILLAN: Does Direct Foreign Investment Affect Domestic Credit Constraints? *Journal of International Economics* 61., No. 1. 2003. 73–100.
- A. E. HARRISON – I. LOVE – M. S. McMILLAN: Global Capital Flows and Financing Constraints. *Journal of Development Economics* 75, 2004/1. 269–301.

- V. HOOPER (2004): Multinational financing strategies in high political risk countries. In: J. ROGERS (ed.): *Global Risk Assessments*. Book, Vol. 5. 139–154.
- M. C. JENSEN: Agency cost of free cash flow, corporate finance and takeovers. *American Economic Review*, Vol. 76., 323–339.
- M. C. JENSEN – W. MECKLING: Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs, and capital structure. *Journal of Financial Economics*, Vol. 3., 1976. 305–360.
- K. KATONA: Corporate Production and Financing Choices. In: *Hungary Ekonomika*, Vol. 93., 2014/3.
- I. KESTERNICH – M. SCHNITZER (eds.): Who is Afraid of Political Risk: Multinational Firms and their Choice of Capital Structure. *Journal of International Economics*, 82, 2010. 208–218.
- E. H. KIM: Optimal Capital Structure in Miller's Equilibrium. In: Sudipto BHATTACHARYA and George CONSTANTINIDES (eds.): *Frontiers of Financial Theory*. Totowa, NJ. Rowman and Littlefield, 1988.
- S. LALL – P. STREETEN: Foreign Investment. Transnationals and Developing Countries. London, Macmillan. H. LELAND – D. PYLE: Informational Asymmetries. Financial Structure and Financing Intermediation. *Journal of Finance*, Vol. 32., 1977. 371–388.
- D. MARIN – M. SCHNITZER: When is FDI a Capital Flow? *European Economic Review*, 55 (2011) 845–861.
- MÉRŐ K.: Gazdasági növekedés és a pénzügyi közvetítés mélysége. *Közgazdasági Szemle*, L. évf., 2003. július–augusztus. 590–607.
- F. MODIGLIANI – M. H. MILLER: The Cost of Capital. Corporate Finance, and the Theory of Investment. *American Economic Review*, Vol. 48., 1958. 261–297.
- F. MODIGLIANI – M. H. MILLER: Corporate Income Taxes and the Cost of Capital. A Correction. *American Economic Review*, June 1963. Vol. 53., No. 3. 433–443.
- S. C. MYERS: The Capital Structure Puzzle. *Journal of Finance*, Vol. 39., 1984. 575–592.
- S. C. MYERS – N. S. MAJLUF: Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Information that Investors do not have. *Journal of Financial Economics*, Vol. 13., 1984. 187–221.
- S. ROSS: The Determination of Financial Structures: An Incentive Signalling Approach. *Bell Journal of Economics*, Vol. 8., 1977/1. 23–40.

- A. RUTKOWSKY: Inward FDI and Financial Constraints in Central and East European Countries. *Emerging Markets Finance and Trade*, Vol. 42., September–October, 2006/5. 28–60.
- R. STULZ: Managerial discretion and optimal financing policies. *Journal of Financial Economics*, Vol. 26. (1990) 3–27.
- TÖRÖK, Z.: Vállalati hitelezés Magyarországon. In: *Negyedszázados a Magyar bankrendszer. „Múlt – Jelen – Jövő”* (szerk. Kovács, L.) Magyar Bankszövetség, 2012. 85–111.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI) IN FOOD INDUSTRY AND RETAIL FOOD CHAINS DURING THE PAST 25 YEARS

András Schlett* – Judit Beke**

1. Introduction

Vertical integration in agriculture, in food industry and in the food chain links three distinct levels: agricultural production, food processing and retailing. These three horizontally and vertically interdependent levels have their individual characteristics. Food production and food markets have become more integrated and internationalized. The general objective of the countries is to expand markets, in which process FDI plays an important role. Typically countries are both host countries that receive investments (inward FDI) and home countries (outward FDI). This paper is divided into two main sections. The first section presents the major motivations of FDI to the Hungarian food economy and it analyses the motivations of foreign investors and the effects of FDI on the Hungarian food industry 25 years after the regime change, while the second part focuses on the changes in retail food chains, on the links and market power relations among suppliers and retail chains and on the opportunities and positions of the producers.

Following the economic transition in Hungary, the traditionally prestigious Hungarian food industry had to face many challenges. The former CMEA markets collapsed, there was stronger competition due to the transition to a market economy and the corporate and ownership structure in food industry was radically transformed. The sector could not adapt easily to the changes

* Associate professor of Heller Farkas Institute for Economics at Faculty of Law in Pázmány Péter Catholic University.

** Associate professor in Budapest Business School.

partly because the global economic crisis have created unfavourable economic conditions in Hungary and in Europe as well. At the same time, with the growing presence of foreign retail chains, food retail trade, marketing, choice, advertisements and the appearance of products have become more customized and more uniform. After the political and economic changes in the early 1990s, foreign capital inflow, privatization and the green-field investments contributed to the changes in food retail trade in Hungary [ÁRVA–KATONA–SCHLETT (2003)].

2. FDI-flow into food industry

In a globalized world, foreign direct investment is the dominant driving force of economic integration. Foreign direct investments may take different forms:

- green-field investment – setting up a completely new plant or production facility
- acquisition – setting up a subsidiary by acquiring an existing local company (in Hungary after the regime change FDI arrived through purchasing state owned companies)
- mergers – through setting up a subsidiary
- the re-investment of profits produced in the subsidiary
- long-term lending between the parent company and the subsidiary, or in the form of capital increase.

Based on their motives, investments can be (1) resource-seeking investments or (2) market-seeking investments.

(1) From the 1970s and 1980s, the resource-seeking investments were important forms of international capital movement. The objective of such investments is to relocate production to low-wage countries and to sell the products in developed countries that have high purchasing power.

(2) The objective of the market-seeking investments is to access markets that are not opened up to exports due to tariffs, quantity restrictions or the changes in the trends in food consumption. Products are not exported but are sold on the internal markets. The market-seeking investments are aimed at gaining access to foreign markets in one country or in a group of countries [ÁRVA–KATONA–SCHLETT (2003)].

2.1. The specificities of FDI and the stages of the FDI flow into Hungary

FDI typically arrived to the former socialist countries and to Hungary after the economic transition in the 1990s. Foreign participation was not unknown before 1990, however it was limited to only a few joint ventures. The Hungarian food sector achieved outstanding results among other transition economies. After the economic transition, the demand for food products decreased considerably, partly due to the collapse of Comecon markets and due to the decrease in domestic demand. To make matters worse, several branches of the food industry produced almost exclusively to the Soviet markets that had special needs (product quality, presentation of product). There was a domestic capital shortage, there was not enough time and no advanced professional knowledge to get access to new markets.

During the early stages of the transition FDI inflow accelerated, and large flows of FDI was attracted to the country [JANSIK (2000)].

The strategic goal of privatization was to improve the competitiveness of the sector and to strengthen the global market integration of the Hungarian food economy. Specific requirements relating to the privatization of the food industry in order of importance were the following:

- inclusion of considerable amount of working capital to replace specific capital shortages
- to ensure domestic supply and to build foreign relations with the help of the new owners
- the reliance on the domestic production of raw materials was a priority [ALVINCZ (1997)].

According to the adopted strategy, food companies – except for the “Hungaricum” producing companies – could be entirely privatized. Eventually 138 food processing companies were affected by the privatization program, and because of the increased interest of foreign firms the privatization process accelerated. It turned out within a short period of time that domestic investors could not meet the conditions attached to privatization. Foreign investors won most of the tenders, and it was feared that the Hungarian food processing industry would be entirely owned by foreign (mostly multinational) companies.

Between 1990 and 1992, the driving force behind privatisation was the interest of foreign investors and company initiatives. The state played only a passive role in the process, and its main aim was to increase (cash) incomes to

reduce the huge amount of external debts that it had inherited from the previous regime. Between 1990 and 1992 more than 50% of the incomes originated from the sales of food processing companies [KATONA (2011)].

Foreign investors were attracted:

- by the market opportunities and profits (as an alternative to the domestic markets or to the markets that were restricted by competition rules)
- to build a bridgehead position in Hungary with the intention of a possible future expansion
- the utilisation of the comparative advantages, e.g. wheat production and the accompanying advantages [KATONA (2010)].

In the second phase of privatization in food industry, between 1993 and 1996, cash privatization was relegated due to social and political pressure. Instead, home ownership was encouraged through the so-called decentralized privatization process. A good example can be the milling and baking sector – the small-scale production units were detached from the county based larger units and they were offered for purchase to the managers and employees of the unit. Through the decentralized privatization process 60 domestically (local-regional) owned milling firms and 80 middle-sized bakery firms started to operate in the country, half of which are still successful and are in operation even today (Kapronczai, 2003). The food-processing sector in Hungary was entirely privatized by the end of the 1990s. In certain sub-sectors the share of foreign ownership was close to 100% (vegetable oil, confectionary, sugar, tobacco and beer), whereas in other sub-sectors that have strategic importance (cereals, baking, meat and poultry) the share of domestic ownership remained dominant (see Table 1.).

Table 1: Share of foreign ownership in food industry sub-sectors

Industry	Share of ownership in 1994 (%)	Share of foreign ownership in 1998 (%)
Milling	5	41
Dairy	17	72
Poultry	20	39
Meat and fish	24	51
Wine	38	55
Sugar	37	91
Tobacco	74	95
Confectionary	96	97
Chilled and frozen products	38	51

Canned and tinned products	18	41
Vegetable oil	98	99
Beer	56	95
Distilling	79	87
Baking	0	31
Food industry total	37	63

Source: Jansik, 2010

The share of foreign ownership in food companies reached the highest values between 1998 and 2000 (63%). After that, between 2002 and 2006, a significant decline started and the share of foreign ownership fell by 10% to 48.4%. Even today, approximately 50% of the food industry companies are foreign owned.

Hungarian food companies (just like companies in Western European countries) are partly owned by only a few multinational companies that are well-informed, have accurate knowledge about the international market trends and have a mature marketing strategy. Other food companies, which in international standards are considered small and medium-sized organizations, are large or medium size on the Hungarian market, and there are a few small-sized local processing units as well [RASKÓ (2012)].

2.2. The effect of FDI on the performance of the sector

During the period between the regime change and the millennium, the amount of foreign capital invested in the food sector was about 8 billion dollars and as a result of this, outstanding competitiveness was reached in the Hungarian food industry. The number of employees in the sector dropped by 70.000, but through efficiency-enhancing investments and the rationalization of labour the value-added production per worker increased significantly in ten years. After the privatization period, food industry provided an important source of foreign currency. In 1997, the exports of processed agricultural products accounted for 14% of the total export revenue. At the end of the 1990s, the sector had a trade surplus of \$ 1.5 billion per year, which was the highest value after the regime change. Foreign capital facilitated the introduction of modern management, marketing, information logistic and financial methods in the Hungarian food industry [BOTOS (2013)].

For the new owners an important factor was the possibility for substitution, mainly in the case of luxury goods (e.g. chocolate, tobacco, beer, soft drinks). Substitution meant the domestic production of earlier imported but popular,

well-known products. Generally, the import content of these products is very high and they are not exported, therefore the demand for the domestic suppliers is low and the technology transfer is low.

An extreme example for the market-seeking investment was, when following a change in ownership, a factory was closed down since the new owner was not motivated by production itself but the intention was to get markets for the existing capacity. Such market-seeking investments were generally trying to get only a segment of the market. There were cases when a small local producer company was acquired with the aim of “cleansing the market” and thus reducing the competition. Such investments increase the trade balance deficit as well.

Companies that were acquired by international companies entered into a greater regional system of product development and specialization (vegetable oil, pasta and confectionary production). The domestically owned companies that could form a marketable product structure looked for sales channels individually. However, they played an important role in the reorganization of the Eastern markets, for instance through co-operation with the Russian meat companies [JUHÁSZ –MOHÁCSI (2001)].

At the turn of the millennium, a gradual decline in the share of foreign ownership can be observed in most of the food industry sub-sectors. This was mainly due to the fact that the multinational companies stopped or reduced their production in Hungary and their activity was transferred to their regional headquarters (for example in the tobacco or in the confectionery sub-sector, etc.). An example to this is the dramatic degradation of the Hungarian sugar industry: the sugar producing plants became entirely foreign owned, and after the European Union’s Sugar Reform and the introduction of the production quotas, the new owners ceased the production in Hungary in order to protect their production capacity in their home countries. Allegedly the international companies did not consider Hungary to be a Central Eastern European regional center for any of the food product groups [FÓRIÁN (2009)].

2.3. Hungarian food industry after the EU accession

The share of foreign capital in the food sector is significant. The share of FDI in registered company capital is over 50%. Between 2005 and 2009, the share of foreign capital declined and it was below 55%. By 2011, almost 60 percent of the total subscribed capital was in foreign ownership mainly due to the capital

inflow in the sugar industry, in the production of meat products and in fruit and vegetable juice production.

The share of registered company capital in the food industry was proportionate with the changes in the amount of foreign capital since the withdrawal of international capital was not compensated by domestic investors. This was further worsened by the fact that since 2006 the share of registered company capital from domestic enterprises has continued to decrease.

The share of foreign capital is significant (over 80%) in most of the sectors. The share of foreign capital in the total registered company capital is over 90% in potato processing, canning, the manufacturing of dairy products, confectionary, beer brewing and malting. The other extreme is in fruit wine and other non-distilled fermented beverages sector where there is no foreign investment.

Animal husbandry and the food processing sector did not benefit from the EU accession. Between 2004 and 2010, the volume of food production in the food industry decreased by 21% as a result of the loss of domestic markets. After the accession to the EU the domestic sales have fallen by 25%, partly due to the changes in the system of market regulations and also because of the strengthened import competition. Prior to the accession, imports constituted less than 10% of the retail trade of food products, in 2006 it increased to 20% and in 2010 to 30%. The biggest decline can be seen in the manufacturing of tobacco products, but a significant drop can be seen in fruit and vegetable processing, in the milling industry and in the meat industry as well. Since the EU accession the production of meat and poultry meat products declined by one third, whereas in the milk and dairy industry the decline was “only” about 12% [RASKÓ (2007)].

3. Changes in food retail trade

Rapid expansion of foreign-owned hypermarkets and supermarkets characterised the transformation of retail trade in Hungary in the 1990s. According to international studies, one shopping center can normally serve 100-150 thousand inhabitants; in Hungary, however, a lot more outlets were built in several large towns. In international comparison, the store structure in Hungary is still not concentrated. The number of food stores per 10,000 inhabitants is 19 in Hungary, 15 in the Czech Republic and 7 in Austria [European Commission (2013)].

The smallest businesses with less than 30 square meters shop space were hit harder by the economic crises and the strong competition than large shops. The number of shops over 2500 m² (hypermarkets) has increased by approximately 80 percent, whereas, the number of small shops decreased by almost 25%. Supermarkets and hypermarkets have a growing share in the total daily consumption expenditure of households, as can be seen in Table 2.

Table 2: The share of different types of shops in the daily consumption of households in Hungary (2000–2014)

Share of different types of shops in the daily consumption of households (%)											
Types of shops	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2013
Hypermarket	14	17	19	21	22	24	24	25	23	24	25
Supermarket	15	15	14	14	15	14	15	15	17	19	22
Discount store	16	15	15	15	15	17	17	18	18	17	22
Domestic chains	7	10	11	14	16	15	15	14	14	14	13
Small shops	28	25	24	21	17	16	15	15	14	14	10
Other	14	13	12	10	10	9,8	8,9	8,9	9	9	4

Source: Kereskedelmi Analízisek (Commercial analysis), 2012, 2014, GfK and KSH (Hungarian Central Statistical Office)

The evaluation of the impact of foreign direct investments (FDI) on food trade is a debated issue, with arguments to support both sides of the debate. FDI can have some positive results since FDI can be a source of valuable technology, know-how and infrastructure, and the consumer is benefited by improved selection of products [ÁRVA–KATONA–SCHLETT (2014)]. The concerns about FDI are the competition to domestic companies and the monopolization of the market. An increase in imports can upset the country's balance of payments. Another concern is job loss: while international chains create 80 – 100 jobs, twice as many jobs are lost. Domestic small scale retail shops and local trading practices would be hurt, working conditions would become poor and the sales of domestically produced goods would decrease [WERHEIM and DUBE (2005)].

3.1. Retail chains and food industry

Purchasing opportunities of trade are ranging from agricultural producers, food manufacturers, wholesalers, retailers and importers, but the extent of

private imports and the purchase from private producers is also expanding. The commercial infrastructure has an impact on the agricultural sector as well as large-scale development is required to have competitive advantage over the potential international competitors. Quality and consumer protection issues also have an impact on production, as the development of quality assurance systems in the food industry aim to protect the consumer at all stages of the production.

Retailers are considered to have a stronger market position than producers because they are in contact with consumers and they convey to the ultimate consumer needs. On the other hand, food companies often undertake sales promotion activities, advertising or in-store promotion, etc. as well. It is clear that retail chains hold a dominant position that was achieved through vertical integration and the resulting stronger bargaining power. With their strong positions, the powerful stores are able to extract beneficial trading terms from suppliers, to pressure them into making price concessions or to demand long terms of payment, sometimes even late payment.

In the 1990s, the share of food companies with major foreign ownership was significant. Foreign investors sometimes bought production capacities in Hungary to increase their market access, and then the processing plants ceased operations to reduce potential competition in their home markets.

Concentration in many industries allows economies of scale. In sectors where large investments are required (e.g. oil, alcohol, sugar, confectionary, meat and milling) the market is virtually monopolistic, oligopolistic or oligopsonistic. Food safety, environmental and quality requirements significantly increase the minimum efficient scale. Since trade mostly takes place among buyer groups or with increasingly fewer foreign-owned retailers, food companies must be able to provide a wide variety of standard, consistent supply [CSÁKI–JOHNSON (1995)]. However, retail chains have been undercutting the prices of goods which facilitate retailer cartels. Company managers usually have a personal contact with each other, but the bargaining power of buying groups is strong. Large producer companies with strong market power disadvantage the smaller competitors who can provide fewer brands, as it is easier for a buyer to negotiate with only one large supplier than with many individual producers that can provide only one product or one brand.

Large food companies may limit competition that raise the issue of the “portfolio effect” where a company enjoys significant monopoly power on a market of a product or a combination of products. The portfolio effect can be expected for instance on the spirits market where a buyer is pressured to buy not only one product but a complete range of different products. A bigger range

or variety of products may facilitate bundling or tying (the two concepts are often used interchangeably), i.e. situations where the seller of a product requires his purchasers to take another product as well, i.e. customers that purchase the tying product are required to purchase another product from the tying product as well) and it may enable the buyers to interfere with the sales policies of the retailers. The portfolio effect is more applicable in situations where the bundled or tied products have the same buyer (typically the retailer). The seller, due to the portfolio effect, may have a dominant position and may have significant economic power since they can offer a wide range of products that the retailer sells in large volumes. As a result, the retailer – for competition reasons – can apply tying or can even refuse to supply the tying product unless the buyer purchases the tied product [NÉMETI (2005)].

Yet, due to the concentration of sales, retailers are in a more dominant position than producers. However, long term relationships would be more beneficial for both parties. Retail chains form buying groups and can strongly exploit their buyerpower. There is a significant information and power asymmetry between the buyers and the producers. Therefore, retailers can make use of their market power by practices as excessive 60-80-day payment deadlines, listing fees, slotting fees, pay-to-stay fees, progressive bonuses, contribution to promotion expenses, etc., and they can achieve lower prices and further concessions. Suppliers can lower the prices by 15-20% therefore hypermarkets can have a 20-35% of profit margin (Consumer International Report). Nevertheless cooperation is of vital interest to food suppliers because the threat of being squeezed out of the market is constant. The market share of hypermarkets is around 45% and it is expected to further increase in the future.

3.2. Retail chains and small-scale producers

Concentration and vertical integration can strengthen the bargaining power of retailers against agricultural producers as well. If many producers are present in a market, retailers might enjoy some degree of monopsonic power [SERES (2006)].

Information asymmetry between retailers and suppliers strengthens the bargaining power of retailers: retail chains have information about the market conditions, buying habits of customers, due to having direct contact with customers. Barcodes enable retailers to store data about consumer preferences, habits and behaviours and this information can be used against the competing

suppliers which may have distorting effects on the retail market. Retailers have information about the economic situation of the suppliers as well. Suppliers, on the other hand, have information only about the marketing plans of their own products therefore, due to the information asymmetry they have less bargaining power [BALTO (1999)].

In the case of agricultural products price is determined not only by supply and demand but by the linking of buyers and sellers on the market as well. Agricultural producers are usually price takers rather than price setters. Their prices are determined by the demand for their products. Producers (small-scale farmers) have access to fewer alternative large buyers and therefore they have less bargaining power. Small-scale producers often do not have access to working capital, and it is not unusual that they have to buy even the seeds and propagating material from the purchasers. Contracts (often at predetermined prices) can ensure a stable income and make a direct contribution to the producer's annual household income. Long-term contracts, however, reduce the financial uncertainty and small-scale producers can gain a reliable flow of income.

As a result of concentration and integration, agricultural producers become more dependent on food processing and food retailing companies. Most agricultural auction-type, perfectly competitive markets are replaced by vertical control through the use of long-term production and marketing contracts. Small-scale producers become strongly dependent on purchasers who exercise their dominant buyer power over the producers. Contracts may also be a device to consolidate the buyers' market power that may result in the hold-up problem (e.g. excessively long delays in payment for the delivered product, the producer is forced to accept disadvantageous terms later or ex post renegotiations of terms).

In addition to the traditional role of retailers as purchasers, retailers today have had a new role as they have advance information about the markets, in-depth knowledge of their customer base and they have acquired increasing market power (Consumers International Report). Branded goods are increasingly replaced by own-brand (private label) products. Compared to Western European countries, in Hungary the share of own-brand products in the daily consumption of households is relatively low, however, it is increasing significantly. On the basis of consumer needs and preferences, retailers explore the market and select a potential supplier that is able to produce and supply the goods efficiently at low prices. Suppliers of own-brand products often team up with retailers to design, develop and market-test new own-brand products [GUBA (2001)].

Own brands make retailers serious competitors to branded good suppliers and shift the market power to retailers. An imbalance of bargaining power between retailers and their suppliers may foster abusive buying practices, claim suppliers (e.g. slotting fees, late payments for products already delivered, squeezing out branded goods, etc.). As the profitability of smaller suppliers is decreasing, the production of own-brands or specialisation may increase their market power. Suppliers may build their own production or manufacturing capacities and provide store brand products for themselves. If they have enough buying power, they might be able to negotiate a reduction in the retailer price. Own-brand prices are on average 20% to 30% cheaper than branded prices because of the absence of brand development, packaging, and marketing costs. Own-brand products often surpass the performance of manufacturer brands but they are often inconsistent quality and do not always meet the required quality standards. [HOCH (1996)]. The rate of sales of own-brand products versus branded products are influenced by the allocation of shelf space and in-store promotions as well. Some forms of brand positioning – i.e. different messages can be vested with the own-brand goods (“Tesco Economical”, “Tesco Value”) – are important tools for image creation. Brands provide identification of their products with unique associations to the stores, therefore retailers can make higher gross profit margins on own brands [OXERA (2010)].

4. Summary and conclusions

In the 1990s the positive professional image about foreign ownership in the Hungarian food industry has become a controversial issue. In the Hungarian economic policy of the 1990s the reduction of the trade balance deficit was implemented through privatization sales and green-field investments. It is clear, however, that foreign investors expected balanced and predictable markets. Since the markets were not balanced in Hungary, the country and the food industry sector lost the ability to attract capital and some of the existing investors have left the country, which further reduced the number of the food industry companies.

While the importance of food industry is declining in Hungary, its strategic role is vital. It should be noted that the role of the food processing industry in the national economy is more than just its share in the national GDP. The sector has a significant, even a strategic role in ensuring food safety, and this sector provides continuous market for agricultural raw material producers. In 2014,

the Hungarian government declared the food processing sector a strategic sector and as such it became a priority area and gets special attention at the Ministry of Rural Development. The ministry has drawn up a strategy underpinning the development of the food industry, and in the design of the 2014-2020 EU co-funded programs a significant amount of attention is paid to the food industry. The strategic goal is to restore its competitiveness therefore, a priority is given to the promotion of stable funding opportunities, the increase of the efficiency of enterprises by encouraging innovation, the increase of the share of well-trained employees, the strengthening of the food chain's market position and the promotion of a supportive business environment.

Agricultural production is mostly competitive, whereas food processing and retailing take advantages of the economies of scale, therefore in the food chain, the producers and the consumers have the weakest bargaining position and are most vulnerable since they do not have advance information and are not flexible. Retailers and food processors on the other hand have advance information, are often large, and flexible so that supply can match consumer needs quickly. In Western Europe, most agricultural cooperatives are specialised and can improve the efficiency which is beneficial for each member of the cooperative. The cooperatives can provide a countervailing power to counteract monopolistic competitors, which can increase competition. Producers (farmers) gain big benefits from agricultural cooperatives as cooperatives can address the problems of small farm inefficiencies and have stronger bargaining power. In the agricultural market an efficient marketing system is vital – the competitiveness of cooperatives is ensured not only by the rate of sales of the products but by the efficiency of the institutions and loans facilities as well [LENTNER (2014)].

Market regulation or intervention distorts the markets and can decrease the efficiency of resource allocation significantly, whereas the positive impacts of the regulations are not always readily quantifiable. The activity of large-scale retail chains must be regulated because their activity raises welfare, social and regional development issues. However, caution is needed since intervention raises concerns about the market impacts of regulation and about private property rights. Therefore, the establishment of self-regulatory bodies, working on a voluntary basis is essential.

Bibliography

- ALVINCZ, József: *Az élelmiszer-ipari vállalatok működési feltételeinek változása az átalakulás éveiben*. Budapest, AKII, 1997.
- László ÁRVA – Klára KATONA – András SCHLETT: *Stages of Globalisation. Alternative Ways from Eastern Europe and the Far East*. Pozsony, Kalligram, 2014.
- ÁRVA, László – KATONA, Klára – SCHLETT, András: *Globalizáció és külföldi működőtőke-beruházások*. Budapest, Szent István Társulat, 2003.
- David BALTO: Supermarket Merger Enforcement. *FTC Working Paper*, 1999.
- BOTOS, Katalin: A gazdaságpolitika szintjei és ágazatai. *Polgári Szemle*, 9. évf., 2013/1–3.
- Csaba CSÁKI – Stanley R. JOHNSON: Agrarian Economic Systems in the Countries of Eastern Europe and the Former Soviet Union. *Society and Economy*, 1995/1.
- CONSUMER INTERNATIONAL REPORT (2015): <http://www.consumersinternational.org/>
- A. DUBE – S. WERHEIM: Wal-Mart and Job Quality –What Do We Know, and Should We Care? Center for American Progress, October 16, 2005.
- EUROPEAN COMMISSION: Roundtable On Competition Issues In Food Chain Industry, 2013. Available: http://ec.europa.eu/competition/international/multilateral/2013_oct_food_chain_industry_en.pdf
- FÓRIÁN, Zoltán: *Az EU-csatlakozás vesztese: a magyarországi élelmiszeripar*. Agrár Európa Kft., 2009.
- GFK: Kereskedelmi analízisek, 2014. Available: http://www.gfk.com/hu/documents/20140402_gfk%20a%20kiskereskedelemr%C5%911.pdf
- GUBA, Ferenc Zoltán: *Transzferek és hatékonyságzavarok az élelmiszer-termékpályákon*. *Közgazdasági Szemle*, 2001. January.
- S. J. HOCH: management review, Winter, 15 January 1996. Available: <http://sloanreview.mit.edu/article/how-should-national-brands-think-about-private-labels/> [Accessed 12 July 2014]
- JANSIK, Csaba: *A magyar élelmiszeriparba áramló külföldi működő tőke befektetések determinánsai és hatása közép-kelet-európai kontextusban*. PhD-értékezés, 2005. Available: http://phd.lib.uni-corvinus.hu/59/1/jansik_csaba.pdf
- JUHÁSZ, Pál – MOHÁCSI, Kálmán: Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra. *Közgazdasági Szemle*, 48. évf., 2001/5. 442–456.

- KAPRONCZAI, István: A magyar mezőgazdaság a rendszerváltástól az Európai Unióig. Budapest, Szaktudás Kiadóház, 2003.
- KATONA, Klára: A külföldi tőkebefektetések okainak változása Kelet-Közép-Európában. *Pénzügyi Szemle*, 2010/3. 656–673.
- KATONA, Klára: Az állam szerepe a külföldi működő tőke motiválásában és hatékonyságában. In: KATONA, Klára (szerk.): *Vállalati versenyképesség és az állam szerepe: Hitek és tévhitek*. Budapest, Pázmány Press, 2011. 71–96.
- Csaba JANSIK: *FDI in the Hungarian Food Sector [A külföldi tőke Magyarországon]*. KSH, 2010. (Hungarian Statistical Office) [on-line] Available: http://www.ksh.hu/statszemle_archive/2000/2000_K4/2000_K4_078.pdf
- LENTNER, Csaba: Magyar mezőgazdaság a pénzügypolitika csapdájában: A mezőgazdaság európai uniós támogatási rendszerének kritikája. In: KATONA, Klára – SCHLETT, András (szerk.): *Fejlesztési stratégiák, finanszírozási alternatívák*. Budapest, Pázmány Press, 2014. 247–261.
- NÉMETI, Tamás: *Verseny az élelmiszer-vertikumban*. ICEG Európai Központ, 2005. március.
- OXERA (2010): The economic benefits of retailer own-brands. [on-line] Available: <http://www.errt.org/uploads/Oxera%20report%20on%20the%20economic%20benefits%20of%20retailer%20own-brands.pdf>
- György RASKÓ: The adaptation of Hungary's agriculture to the Common Agricultural Policy. Brussels, *The Analyst*. 2007/10.
- RASKÓ, György: *Paradigmaváltás a mezőgazdaságban*. Budapest, 2012.
- SERES, Antal: *Koncentráció a hazai kereskedelemben*. Műhelytanulmányok, MT-DP, 2006.

III. FEJEZET

MAGYARORSZÁG NEMZETKÖZI POZÍCIÓJA A KELET-KÖZÉP-EURÓPAI ORSZÁGOK VISZONYLATÁBAN

KELET-KÖZÉP-EURÓPA FELZÁRKÓZÁSÁNAK LEHETŐSÉGE ÉS KILÁTÁSAI AZ EURÓPAI UNIÓBAN

Kőrösi István*

1. A heterogenitás és a dezintegráció tényezői Közép-Európában

A nemzetközi szakirodalomban gyakran felmerülő kérdés, hogy létezik-e egyáltalán Közép-Európa, és milyen dimenziókban? A tények arra utalnak, hogy földrajzilag, a történelmi fejlődést tekintve és gazdasági szempontból vizsgálva is létezik, de korántsem alkot szerves regionális egységet.

Földrajzilag Közép-Európát Németország, Ausztria, Svájc, Lengyelország, Csehország, Szlovákia, Magyarország és Szlovénia alkotják, és kétségtelenül Horvátország szorososan kapcsolódik hozzá. Közép-Európa történelmi fejlődésére a heterogenitás és többszöri, évszázados széttagoltság nyomta rá bélyegét. A konfrontatív stratégia gyakran dominált a kooperatívval szemben. Közép-Európa történelmi széttagoltsága sok negatív következménnyel járt és hozzájárult a térség keleti felében a félperifériára sodródás kialakulásához.

A kulturális nemzettudat, nemzet és állam viszonya, a történelmi múlt öröksége és hatása a jelenre, a vallási, etnikai, nyelvi, civilizációs tényezők, a történelmi sorsfordulók hatása és feldolgozása, a szomszédokhoz való viszonyulás mind-mind identitásformáló tényezők és egyben fontos alakítói a gazdasági, külpolitikai és biztonsági stratégiáknak. Ezek nagymértékben befolyásolják a regionális kötődések, kapcsolatok rendszerét és az integrációba való bekapcsolódás érdekeltégi viszonyait. [PALÁNKAI (2009)]

A kelet-közép-európai országok 1989–90. évi rendszerváltásának lényege, hogy Közép-Európa egyidejűleg visszatért a piacgazdaságra és reintegrálódott Európába, gyorsan újrafűzte – immár új alapokon – nyugat-európai gazdasági

* Egyetemi docens, PPKE, tudományos főmunkatárs, MTA KRTK Világgazdasági Intézet
drikorosi@gmail.com

kapcsolatrendszerét. Közép-Európa azonban nem vált szerves régióvá gazdaságilag azóta sem. Sem a visegrádi térség és Szlovénia nem alkotnak együttesen közös régiót, sem pedig a földrajzi Közép-Európa nyugati része (Németország, Ausztria, Svájc) és keleti része (Lengyelország, Csehország, Szlovákia, Magyarország és Szlovénia) nem forrt szervesen össze. Szerves régióról akkor beszélhetünk, ha a partnerek közötti összefonódás erősebb, mint a széttagoltság. A fő akadályt nem csak a fejlettségi különbségek nagysága okozza, hanem az, hogy a divergencia tényezői erősebbek, mint a konvergáló erők, így nem jöhet létre szerves kohézió.

1989-ben a közép-európai átalakuló országokat a rendszerváltás mellett elsősorban a „visszatérés a különbözőséghez” jellemezte. [Kiss J. L. (2003)] A kelet-közép-európai országok több okból nem tudtak (tudnak) egymás számára kölcsönös megoldásokat kínáló szoros partnerre válni: 1. azonos, illetve nagyon hasonló, súlyos problémákkal küzdöttek (küzdének), 2. nagyban hasonló volt a szocialista korszak gazdasági öröksége (lepusztult nagyvállalatok, párhuzamos nehézipari szerkezet, összeomlott KGST-piacok), 3. a gazdasági fejlődés mozgatórugói nem a kelet-közép-európai térségen belül, hanem kívül vannak. Valamennyi ország számára Németország a fő külkereskedelmi, tőkenyújtó, technika-szállító, beruházó és kooperációs partner, de gazdasági teherbíró képességét a vártnál is nagyobb mértékben és hosszabb ideig megterhelték a kelet-német tartományok reintegrációjának feladatai és költségei. Kiderült az is, hogy a kelet-közép-európai országok gazdaságilag sokkal gyengébbek és széttagoltabbak voltak, mintsem hogy gyorsan egybeépülhettek volna egy közös gazdasági régióba.

A kelet-német tartományok szanálásának nehézségei és költségei miatt Németország – a külkereskedelmi és tőkekapcsolatok bővítése ellenére – egyre óvatosabban, alaposan mérlegelve kezelte gazdasági kapcsolatait a visegrádi országokkal. A visegrádi országok az EU és a Nyugat térségi stratégiáiban a vasszögnyelven lebontása után és az integráció kibővülésével hátrább sorolódott. Ennek legfontosabb okai a következők voltak: 1. Kelet-Közép-Európa nem volt válságrégió, amellyel stratégiaiilag kiemelten foglalkozni kellett volna, 2. nincs stratégiaiilag fontos nyersanyaga, energiaforrása, 3. a piacgazdaságra való áttérés nyomán az EU és a Nyugat ‘mindent’ megkapott. A kelet-közép-európai országok rendszerváltás utáni legfontosabb gazdaságpolitikai intézkedései voltak: a külkereskedelem és a tőkemozgások liberalizálása, a piacok megnyitása és az árak felszabadítása, a korábbi állami tulajdon gyors, olcsó privatizálása, döntően külföldi tulajdonú vállalatok kezébe juttatása.

Az EU (akkor még EK) örült Európa kettéosztottsága megszűnésének, a vasfüggöny lebontásának, a béke osztalékának, amelynek haszonélvezőjévé vált, de a rendszerváltás terheit, költségeit a rendszerváltó országoknak kellett állniuk.

2. Kelet-Közép-Európa és az EU-csatlakozás hatásai

A kelet-közép-európai országok rendszerváltása és bekapcsolódása az európai integrációba összefonódó folyamatot képeztek. Az EU a kelet-közép-európai országoknak az integrációba történt csatlakozásával új, minden korábbtól különböző helyzetben találta magát. Az EU keleti kibővítése során a közösség gazdasági-politikai rendszerváltó országokat fogadott be. Korábban az EU saját centrumát terjesztette ki, vagyis döntően politikai, geopolitikai, stratégiai okokból integrálta a dél-európai térséget, majd Ausztriát, Finnországot és Svédországot. Az EU és a kelet-közép-európai országok kapcsolatában a társulás, majd a csatlakozás megvalósítása hosszú és rögös út megtételével történt. A rendszerváltástól az EU-tagságig a kelet-közép-európai országokban 15 év erőfeszítéseire volt szükség, az EU pedig korántsem sietett a keleti kibővítéssel. Kül- és belpolitikai, gazdasági, pénzügyi, kereskedelempolitikai, biztonságpolitikai szempontból az EU és a NATO a kelet-közép-európai térség államainak alapvető orientációs iránytűjévé és vonzási centrumává váltak.

A kelet-közép-európai országok EU kapcsolatainak hatásairól szólva kiemelendő, hogy kereskedelempolitikai téren az EU részesítette pozitív aszimmetriában ezeket az országokat a nyújtott kedvezmények és a liberalizáció gyorsabb megvalósítása révén. Hangsúlyozni kell, hogy a tényleges piacnyitás előnyeiből viszont az EU folyamatosan sokkal nagyobb hasznot húzott és húz ma is, mint a kelet-közép-európai országok (a piacbővítés, az exportnövelés hasznából és a profitbevételek növekedéséből). [CSATH (2008)]

Az EU-csatlakozás hatását a visegrádi országokra és Szlovéniára annak függvényében értékelhetjük, hogy az EU miként járult hozzá: 1. a transzformáció megvalósításához, 2. a modernizációs beruházásokhoz, 3. az új európai nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódáshoz (a tényleges piacnyitáshoz), a közvetlen beruházások gazdaságfejlesztő hatásához, 4. a vállalati együttműködés tartós kiépítéséhez, 5. az európai integrációba történő belépés nyomán a reálgazdasági előnyök tényleges realizálásához.

A transzformáció szempontjából nyilvánvaló, hogy azt maguknak a visegrádi országoknak kellett végrehajtaniuk, a saját helyzetükből adódott feltételek

közepette. A kelet-közép-európai országok EU-csatlakozása 2004-ben (és 2007-ben Romániáé és Bulgáriáé), sokkal negatívabb pozícióban történt, mint amelyet az integrációba a dinamikus fejlődési korszakokban bekapcsolódó országok élveztek.

Közép-Európa nyugati és keleti része között a kereskedelmi és gazdasági összefonódás megfelelő kialakításához pénzügyi erőforrás-transzferre van szükség, amely képes alátámasztani, finanszírozni a reálgazdasági kapcsolatok bővítését. Korántsem segélyekről, hanem ésszerű regionális és strukturális, üzleti alapon is életképes finanszírozásról van szó, amelynél azonban figyelembe kellene venni a kelet-közép-európai országok fejlesztési, struktúraátalakítási finanszírozási igényeit és ugyanakkor adósságszolgálati teherbíró-képességének korlátait. [BOTOS K. (2007)]

Az átfogó modernizációhoz a kelet-közép-európai országoknak kedvező feltételek melletti tőkebevonásra és technológia-transzferre van (volna) szükségük. Mindkettő, de különösen a tőkebevonás igen kedvezőtlen feltételek mellett történt. Az EU-országokból a kelet-közép-európai országokba irányuló tőke- és know-how transzfernek két fő, különböző sajátosságokat hordozó területe van:

1. A nemzetközi nagyvállalatok nagy projektumok keretében hosszú távú befektetési és leányvállalati stratégia alapján beszállító telephelyeket létesítenek, erősen tőkeintenzív technológiával a kelet-közép-európai országokban. Nagy volumenű beruházásokat valósítottak meg, kettős céllal: az olcsó beszállítások révén nyert költségelőny jelentős a nyugati partner számára (ez exportot indukál, javítva a visegrádi országok export-statisztikáját) és a gyártott termékekkel piacszerzés a visegrádi országokban (ez piacelhódítással, az adott országok termelőinek kiszorításával és a fogyasztói vásárlóerő elszívásával jár).

2. A nyugati kisvállalatok relatíve kis beruházásai (amelyek azonban abszolút értékben jelentősek), a visegrádi országokban főleg a különböző termékek forgalmazásában, a szolgáltatásokban és részben a vendéglátásban valósultak meg. Ezek többsége rövid távú haszonmaximalizálásra és a korábbi hiányterületeken elért extraprofit szerzésére törekszik. Az EU-cégek piaci behatolása a kelet-közép-európai országokba nagymérvű volt és a 2008. évi válságig jelentős dinamikát mutatott, míg ugyanez fordítva alig következett be. E téren is aszimmetrikusak az előnyök az EU, elsősorban Németország és Ausztria javára. A 2008-2010-es válság kezelése után évtizedünk első felében ismét megélnünk a külföldi tőkeberuházások a kelet-közép-európai országokban.

A kelet-közép-európai országok közötti kapcsolatokat az EU-cégek közül elsősorban a multinacionális nagyvállalatok befolyásolják. A Volkswagen kivételével a tíz legnagyobb befektető névsora teljesen különböző mind a négy

visegrádi országban, ám a piaci kínálatban való jelenlétük mindenütt párhuzamos, ami a régióon belüli egy fő telephely kiválasztására épülő stratégiát jelzi. Ezzel egyidejűleg észrevehető a törekvés, hogy az egyes visegrádi országokban más-más termékcsoport vagy részegység előállítására szakosodnak. A transznacionális vállalatok a közép-európai térség keleti felének egymás közötti és az EU nyugati részével való kereskedelmét is növekvő mértékben befolyásolják.

Az EU fő hatása a kelet-közép-európai országok külkereskedelmére, hogy maga felé téríti, vonzza azt. A kelet-közép-európai országok a rendszerváltás és a KGST összeomlása nyomán új orientációval intenzíven az EU felé fordultak, versenyképesen exportálható árualapjaikat oda terelték át. Az EU-ból származó behozatal versenye a kelet-európai országokban jelentős belföldi termelést és egymás országaiból származó importot szorított ki e térségben. A párhuzamos termelési kapacitások is az egymás közötti kereskedelmet korlátozták.

3. Érdekelt-e az Európai Unió egy sikeres kelet-közép-európai régió létrehozásában?

A kelet-közép-európai országok földrajzilag, geopolitikailag, stratégiai helyzetüknél fogva fontos szubrégiót alkotathatnának Európában, de gazdasági összefonódottságuk mértéke és politikai gravitációjuk alapján nem. A térség gravitációs központja a régióon kívül található: a fő gazdasági és pénzügyi partner az EU, elsősorban Németország, kisebb mértékben Ausztria. A kelet-közép-európai országok külkapcsolataiban a politikai és a gazdasági célok egyaránt a térségen kívülre mutatnak, azaz Nyugat-Európa felé. A kelet-közép-európai régióon belüli gazdasági kohézió gyenge, a fő célok, a stabilitás és egy egészséges szerkezetben történő fenntartható fejlődés, valamint a biztonsági igény kielégítése csak az integráció révén biztosítható.

Fontos figyelembe veendő tényező, hogy az EU nyugati, főleg német és osztrák exportőrei számára is előnyös lenne, ha nem széttagolt, hanem egységesülő közép-európai piacon tevékenykedhetnének. A kelet-közép-európai országok külgazdasági kapcsolatrendszerüket és annak megfelelő belföldi termelési és exportstruktúrájukat csak a világgazdasági, az integrációs és a regionális fejlődés követelményeinek együttes figyelembevételével alakíthatják sikeresen. A közép-európai regionális kapcsolatépítés a térség országai fejlődésének fontos előmozdítója lehet, ugyanakkor szerves integrációs stratégia nélkül nem valósítható meg. Az egymás közötti kereskedelem arányának növekedése csak megalapozott fejlesztési stratégia eredménye lehet, de nem mesterségesen ösz-

tönzött cél. Kelet-Közép-Európát nem lehet és nem is célszerű relatíve önálló, behatárolt régióvá szervezni, mivel szuboptimális méretű lenne, a fejlesztési impulzusok és a technika-import csak kívülről, az EU-ból, hangsúlyozottan Közép-Európa nyugati feléből és távolabbról, az EU fejlett országaiból jöhetnek. Bár az erőviszonyok nyilvánvalóan hosszabb távon is aszimmetrikusak maradnak, de kölcsönös, tartós előnyöket biztosító gazdasági kapcsolatrendszer kiépítését kell megvalósítani.

Az EU számára is fontos pozíciójának erősítése a világgazdaság többi centrumával való éleződő versenyben. Az integráció tágabb térben való stratégiát jelent. A multinacionális vállalatok egyébként is globális stratégiát követnek. Kelet-Közép-Európa szerves beágyazódása az EU-ba egyben egy érdemben közös közép-európai térség létrejöttéhez is közelebb vezethet. Az EU-ból jövő működőtöke-beáramlás hatásai négy szűk keresztmetszet feloldását is lehetővé teszik: a belső megtakarítások, beruházások elégtelensége, a gazdaságfejlesztés finanszírozási problémájának kezelése, a management korszerűsítése, a technológiai rés csökkentése.

Európa kettészakítottsága 1989-ig a földrész két része közötti munkamegosztást eltorzította, szintjét mélyen az ésszerűnél alacsonyabbra vetette vissza. Ez nem csak Kelet-Közép-Európa fejlődését gátolta, de Nyugat-Európa világgazdasági pozícióinak romlása is bekövetkezett. A fejlődést történelmi dimenzióban tekintve, mivel az USA szoros munkamegosztást alakított ki Kanadával és egyre inkább Mexikóval is, ami a NAFTA létrehozásával intézményi megerősítést is nyert, Japán pedig egyre szélesebb munkamegosztási kapcsolatrendszert és beszállítói, felvevőpiaci háttérrel épített ki Délkelet-Ázsiában, Nyugat-Európának is elengedhetetlenül szüksége van nem csak piacainak bővítésére, hanem szélesebb alapokon nyugvó fejlesztési és kooperációs bázis kialakítására. Erre az egyetlen természetes földrajzilag közeli térség Közép-Európa. Ugyanez igaz politikai és biztonsági szempontból is. Kelet-Közép-Európa tényleges beépítése az európai munkamegosztásba és de facto mélyebb integrálása lényegesen növelné az Európai Unió világpolitikai súlyát és megerősíthetné Európát a világgazdasági versenyben. A visegrádi országok csatlakozása az EU-hoz azt is jelentette, hogy keleti határa 350-400 kilométerrel keletebbre került, így a stabilitás övezete földrészünk nagyobbik részét foglalja magába. Ettől a kelet-közép-európai térség országai a tényleges összefonódást várták, azonban a felértékelődés nem következett be, az EU nyugat-európai és közép-európai térségének nyugati országai (Németország és Ausztria) azt érzékelték és úgy értékelték, hogy biztonsági zónájuk keletre tolódott, így ebből a szempontból kevesebb stratégiai figyelmet szenteltek a visegrádi térségre. Lengyelország,

Szlovákia, Magyarország és Szlovénia az EU schengeni övezetének határállamai, ami nem kis feladatot ró rájuk.

A „koncentrikus körök Európája”, a „többsebességű Európai Unió” és a „kemény mag”-ra építő EU-koncepciók közös vonása annak a ténynek a tudomásul vétele, hogy az EU tagállamainak tényleges integrálódási színvonala és keretfeltételei nem azonosak.

A csatlakozás nyomán méginkább nyilvánvalóvá vált, hogy a kelet-közép-európai térségben az EU-cégek a nyugat-európai piacok lassú bővülése miatt fokozottan törekednek a csatlakozott országok vásárlóinak meghódítására. Az ipari termékek és szolgáltatások piacán egyértelműen erősödött az EU-beli szállítók versenye, ami jelentős átrendeződéssel és a belföldi vállalatok piacvesztésével járt a kelet-közép-európai országokban. Számunkra fontos tanulság, hogy az egyes ágazatokban a költség-színvonalbeli, szerkezeti és termelékenységi különbségek függvényében egyaránt találhatóak dinamikusan fejlődő és leépülő alágazatok, szegmensek, termékek. Az EU-tagság fontos következménye, hogy a kelet-közép-európai országok számára is az EU-cégekkel történő kereskedelem és együttműködés belpiaci feltételekkel bonyolódik le, így a versenyelőnyöket döntően az erősebb partnerek aknázhathatják ki. [FARKAS B. (2007)].

A kelet-közép-európai országok felvételére való hajlandóságot csakúgy, mint a korábbi kibővítések esetében, az EU politikai akarata és készsége döntötte el. A nyugat-európai, a német és osztrák vállalatok saját termelésüket racionalizálhatták és fajlagosan olcsóbbá tehték a kelet-közép-európai országokból származó import révén, így versenyképességüket a költség- és ártényezők révén javíthatták. A visegrádi országok számára a fő előny a tőke és a technika vonzása révén megvalósult modernizáció. Az európai integrációba beépülő gazdasági szerkezet kialakítását azonban nem tudták saját stratégiával, tőkeerővel és beruházásokkal megvalósítani, így nem jött létre a gazdasági struktúrák szerves egymásba építése, ami stabilizálóan hatott volna Közép-Európára és Nyugat-Európára is.

4. A Duna-menti regionális együttműködés kilátásai

A délnémet–osztrák–magyar gazdasági kapcsolatok több mint ezer évre nyúlnak vissza. A Duna-völgyi térség kereskedelmének számottevő, több száz éven át nagyobbik része egymás felé irányult. Az 1989-es közép-európai, benne a magyar történelmi fordulat után, a megnyílt lehetőségekkel élve, a kölcsönös

gazdasági érdekek alapján ismét új lendülettel fordultak egymás felé a délnémet, az osztrák és a magyar partnerek. A fokozatosan kibontakozó és tovább erősítendő Duna-menti, délnémet-osztrák-magyar gazdasági együttműködés ígéretes távlatot nyithat egy dinamikus európai régió (eurorégió) kiépítésére.

Németországon belül egyértelmű a délnémet térség, főleg Bajorország és Baden-Württemberg vezető szerepe a dunai térségben, a gazdasági fejlettség, a növekedési dinamika, a szerkezeti korszerűsödés és a külpiaci nyitottság terén egyaránt. E két tartomány áll az élen Ausztria és Magyarország Németországgal folytatott kereskedelmében, szállítóként, felvevőpiacként és kooperációs partnerként. (Mindkét ország esetében jóval 40 százalék feletti arányban.) Az Ausztria EU-csatlakozása után eltelt immár másfél évtized új impulzust adott a délnémet térséggel való szoros összefonódottság további kiépülésének, amelyben a térségi súlypontokat Bajorország, Baden-Württemberg, Salzburg, Vorarlberg és Felső-Ausztria tartományok képviselik. Tirol földrajzi kulcspozícióját tartósította az észak-déli kereskedelemben a német-olasz tranzit fő útja, a Brenner. Ezzel párhuzamosan azonban egyre inkább felértékelődik a Duna-völgyi irányú kereskedelmi, szállítási, infrastrukturális és kooperációs tengely szerepe. A beruházások és a kooperációk a Duna völgyében erős regionális sűrűsödést mutatnak. A délnémet-osztrák-magyar együttműködésben résztvevő fő területek Németországban Bajorország és Baden-Württemberg, Ausztriában Bécs, Felső- és Alsó-Ausztria, Burgenland, Magyarországon a Duna-menti, észak-dunántúli megyék és Budapest. A dunántúli városok közül Győr, Sopron, Székesfehérvár, Szombathely és Szentgotthárd vonzza a legtöbb német és osztrák tőkét, összesen magyarországi beruházásaik több mint 80 százalékát. A Duna-völgyi kapcsolatok fejlődése szempontjából fontos, hogy az egyszerű, betanított bér munkán alapuló ügyletek egyre inkább háttérbe szorultak, s éppen a német– és az osztrák–magyar együttműködésben előtérbe kerültek a hosszabb távú, szerves beszállítói kapcsolatok, amelyek tartósabb, stabilabb összefonódást biztosítanak.

2010 óta kibontakozóban van a Duna-menti országok szorosabb együttműködése az ún. Duna-stratégia keretében. Az EU állam- és kormányfői 2009 júniusában felkérték a Bizottságot, hogy 2010 végéig dolgozza ki az EU egy Duna-völgyi régió stratégiájának részleteit. 2010 februárjában Magyarországon folytak magas szintű egyeztetések nyolc ország: Ausztria, Bulgária, Csehország, Magyarország, Németország, Románia, Szlovákia és Szlovénia képviselői között. Elhatározták, hogy közösen keresik a megoldásokat a régió előtt álló kihívások ; különösen a szállítási infrastruktúra, az energiabiztonság, a környezetvédelem és a természetvédelem területén és közösen lépnek fel a

globális válságproblémák kezelése érdekében, amelyek közül a klímaváltozást külön is kiemelték. A Duna-völgyi térségben összesen mintegy 80 milliós népesség él, azaz a régió lakossága kb. egyenlő nagyságú Németországgal. Ugyanakkor a térség fejlettségi mutatói – a német és osztrák mutatókat kivéve – csak töredékét érik el a németországi átlagnak. A dunai térség fő konkrét feladatai között szerepel a közlekedés-szállításon túl a vízgazdálkodás és a környezetvédelem határokon átnyúló problémája és az országhatárokon átívelő interregionális projektek megvalósítása. A Duna-stratégia megvalósítása érdemben hozzájárulhat a térség gazdasági, politikai biztonságának erősítéséhez. (Az EU Duna-stratégiájáról lásd: ec.europa.eu/regional_policy/sources/.../mag37_hu.pdf)

A délnémet és a nyugat-ausztriai területek fejlettségük színvonala és kiegyenlítetttsége, a kapcsolatok szorossága alapján már régóta összetartozó régiót alkotnak. E térséggel a kapcsolatok szorosabbra fűzése a magyar gazdaság felzárkózásának fontos tényezője, amely belátható távlatban elvezethet egy délnémet-osztrák-magyar régió kialakulásához, amely fokozatosan tovább épülhet keletre, délkeletre. Nyugat-Európában a szerves régióképződést követte az integráció, a Duna-völgyi térségben viszont az integrációs kapcsolatok fejlesztése vezethet el a régió fokozatos kiépítéséhez.

5. Kelet-Közép-Európa kulcsproblémái, felzárkózásának lehetősége és kilátásai

Közép-Európa nyugati és keleti felében 25 évvel ezelőtt a politikai és gazdasági szereplők, a polgárok nagy várakozásokkal, reményekkel és illúziókkal tekintettek a vasfüggöny lebontása és a kelet-közép-európai országok rendszerváltása nyomán létrejött helyzetre. Objektív okokból sem Nyugaton, sem a rendszerváltó országokban nem voltak, nem lehettek megfelelően felkészülve a mélyreható átalakulás sokrétű következményeire. A nyugat-európai országok alkalmazkodó politikai partnereket, a vállalatok új, olcsó, kedvező termelési telephelyeket és könnyen meghódítható új piacokat reméltek Kelet-Közép-Európában. A térség keleti felének országai pedig gyors felzárkózásban, mielőbbi integrációban és a Nyugathoz hamar közelítő életszínvonalban bíztak, s azt remélték, hogy mindez nagyobb megrázkódtatások, bizonytalanságok és túl nagy áldozatok nélkül elérhető.

25 évvel később, 2015-ben megállapítható, hogy az átalakulás terhei és költségei, s főleg a bizonytalanság a vártnál nagyobbak lettek Kelet-Közép-

Európában. Az EU (EK) hamar érzékelte, hogy a keleti kibővítés minden korábbinál nehezebb feladat lesz, ezért igyekezett az új tagok felvételéről óvatosan és számára kedvező időtávban dönteni. A koppenhágai kritériumok politikai, intézményrendszerbeli téren és az integráció-érettséggel szemben támasztottak minden korábbinál keményebb feltételeket, az egységes belső piachoz való alkalmazkodás és a maastrichti követelmények pedig a pénzügyi fegyelem és stabilitás terén állítottak fel kemény mércét. (A maastrichti követelmények elfogadása az EU-tagság feltétele, teljesítésük pedig az euróövezethez való csatlakozás kritériuma.)

Gazdasági, pénzügyi téren valamennyi közép-európai ország fő feladatai közé tartozik, miként lehetne egyszerre biztosítani a fenntartható, hosszú távon stabil, jó (javuló) struktúrában végbemenő, környezetbarát és versenyképes fejlődés keretfeltételeit a pénzügyi fenntarthatóság, majd a fiskális és monetáris stabilitás egyidejű megteremtésével együtt. A pénzügyi stabilizáció ugyanakkor nem épülhet restrikcóra, az előbbit csak tartós fejlődés bázisán lehet megvalósítani. Ez az állam aktív, adekvát szerepvállalását indokolja. [BOTOS K. (2011)]

A kelet-közép-európai országokban szerves, a saját adottságoknak megfelelő fejlesztési stratégiákat kell kidolgozni és azok megvalósíthatóságának feltételeit biztosítani. A gazdasági adatok azt mutatják, hogy a kelet-közép-európai országok többségében 2000 körülre érték el az 1988. évi, a rendszerváltás előtti GDP-termelés szintjét reál értékben. Az ezredforduló utáni fejlődést, a megkezdődött felzárkózást a 2008 őszi kirobbant válság szakította félbe. A válság előtti GDP-szintet a visegrádi országokban csak 2010 után, Magyarországon 2014-ben sikerült újra elérni. (Lengyelországban a válság idején is növekedés volt.) A válságban újra bebizonyosodott, hogy a szociális piacgazdaság stratégiájának két alapértéke: a valutastabilitás és a szolid, kiegyensúlyozott állami költségvetés elengedhetetlen a válságok elkerüléséhez. Ez a szociális piacgazdaság alapelveinek betartására int. [BOD (2009)]

A visegrádi országokban a rendszerváltás óta mind a termelés, mind a külkereskedelem szerkezete több mint 70 százalékban átalakult, modernizálódott. Ezt a szerkezetátalakulást azonban döntően nem saját erőből és tőkével hajtották végre, nem a belföldi vállalatok teljesítménye, hanem derivátum, azaz a megtelepedett multinacionális vállalatok beruházásainak és export-import stratégiáinak következményeként alakult. Ezért a strukturális átalakulás hasznát is döntően a külföldi tulajdonú vállalatok fölozik le, amelyet növekvő mértékben kivisznek a kelet-közép-európai országokból, transzferek és profitrepatriálás révén.

Külföldi tőke bevonására a kelet-közép-európai országoknak az elmúlt 20 évben folyamatosan szükségük volt. Ennek két fő formája a kölcsöntőke, azaz hitelfelvétel és a működőtőke-beruházások. Az előbbi nyomán abszolút értékben Lengyelország, relatíve Magyarország adósodott el a legnagyobb mértékben. A térség többi országában az adósságteher aránya nem túlzott mértékű. Az adósságállomány GDP-hez viszonyított arányát tekintve Kelet-Közép-Európa – Magyarország is – jobban áll, mint az euróövezet átlaga. Lengyelországban, Csehországban és Szlovákiában az állami adósságállomány/GDP-arány jóval a maastrichti 60 százalékos küszöbérték alatt van, Magyarország állami adósságállománya 77-78 százalék körül van, míg az euróövezet átlaga 90 százalék feletti adósságot mutat. Az adósságleépítés folytatódik a visegrádi térségben. Ez a tény felértékeli a kelet-közép-európai országokat a befektetők számára és különösen jelentős az a tény, hogy egyszerre valósul meg a stabilitásorientált gazdaságpolitika és az EU-átlagot jóval meghaladó gazdasági növekedés. (Magyarországon a növekedés üteme jelenleg az EU-átlagnak több mint kétszerese.)

Pénzügyi téren kulcsprobléma, hogy a kamatok emelkedése és az árfolyamváltások nyomán az adósságszolgálat (a törlesztés+kamatkiadás) gyorsabban nőtt, mint a bruttó hazai termék értéke. Ez a leginkább Magyarországot és Lengyelországot sújtotta. A kamatteher gyorsabban nőtt, mint az államok adóbevételei, a hazai vállalatok profitja és a lakosság bér- és egyéb jövedelmei, ezért mindhárom szféra pénzügyi pozíciója drámaian megromlott, főleg Magyarországon. Hosszabb távon, ha a hitelek kamatlába magasabb, mint a termelésben elérhető profitráta és a bérek növekedése, akkor adósságcsapda alakul ki, mert a felvett hitelek törlesztését a reálgazdaság teljesítménye nem fedezi.

A működőtőke-bevonás a térség országaiba nagymértékű (Szlovénia kivételével). A legtöbb tőkét Lengyelország és Csehország vonta be, relatíve pedig Csehország és Magyarország áll az élen. A működőtőke-beruházások fő előnyei az elmúlt 25 évben Kelet-Közép-Európában: hozzájárulás a bruttó hazai termék (GDP) növekedéséhez, korszerű technológiák behozatala, a termelékenység és a termelés-szervezés színvonalának javítása, részben munkahelyteremtés. [KATONA (2007)] Megjegyzendő ugyanakkor, hogy az alkalmazott munkaerő több mint 70 százalékát, a beruházott tőke kb. 30 százalékos aránya mellett, a belföldi kis- és középvállalatok foglalkoztatják a visegrádi országokban. A működőtőke-beruházások további pozitívuma, hogy korábbi szűk keresztmetszetek megszüntetését tették lehetővé (korszerű telefonhálózatok kiépítése, a bankszolgáltatások színvonalának javítása és a kereskedelmi hálózatok fejlesztés-

tése). A fő negatívum a hazai termékeket kiszorító hatás és gyakran az, hogy a termelési vertikum kevésbé fejlett elemeit (összeszerelő tevékenység) telepíteték Kelet-Közép-Európába. Ez is változóban van, főleg a gépkocsigyártás, az információs és kommunikációs technológia és a gyógyszergyártás területén.

A külkereskedelmi mérleg helyzete szempontjából kedvező volt a fejlődés 2008-ig (a válság előtt) Csehországban, ahol pozitív külkereskedelmi egyenleg alakult ki és Magyarországon, ahol az EU-val szemben kiegyenlített, sőt több évben pozitív volt a mérleg. Ehhez a multinacionális nagyvállalatok exportja döntően járult hozzá. Az exportbevételeik nagy részét ugyanakkor kiviszik Kelet-Közép-Európából, így a fizetési mérlegre a profitkivitel negatív hatást gyakorol. A jövedelemkivonás mértéke 2005 után igen megnőtt, főleg Magyarországon és Csehországban. A kelet-közép-európai térségből 2008-ban, a válság első évében csak profitrepatriálás és kamatkivitel révén kb. 44 milliárd dollárt vontak ki! Magyarország külső adóssága 2004–2009 eleje között két és félszeresére nőtt, Lengyelországé pedig 2003–2007 között megkétszereződött [LÓRÁNT K. (2009)].

Kelet-Közép-Európa gazdasági, pénzügyi pozícióinak javításához átfogó, a fenntartható fejlődés feltételrendszerét megteremtő gazdaságpolitikára van szükség. Kelet-Közép-Európa felemelkedésének kulcstényezőire kell összpontosítani. Tartós fejlődést kell beindítani, a növekvő gazdaságban keletkező jövedelemnövekedés alapot teremthet a hazai megtakarításokra, amelyeket minél hatékonyabb hazai reál (termelési) beruházásokra kell fordítani. Ésszerű szabályozással biztosítani kell, hogy a termelés profitrátája magasabb legyen, mint a hitelkamatok.

A szerves fejlődés megalapozásának döntő tényezője a humán erőforrás fejlesztése, ez a hatékony foglalkoztatás-növelés bázisa. A közoktatás, a tudomány, a kutatás-fejlesztés, a kultúra és az innováció egységes láncolatot alkotva, együtt határozza meg az országok fejlesztési kilátásait. Ezekre a területekre a két világháború között éppen a világgazdasági válság körüli években Magyarország és Finnország költöttek relatíve a legtöbbet, akkori nemzeti jövedelmük mintegy 15 százalékát. (Ez a jelenlegi GDP-adatokkal nem hasonlítható össze, de a jelenlegi kiadásoknál nagyságrendileg nagyobb arányt jelentett.)

Az oktatási kiadások aránya alacsonynak értékelhető Kelet-Közép-Európában. Demográfiai okokból az alapfokú képzésben lévők száma stagnáló illetve csökkenő tendenciát mutat, de a felsőfokú képzésben résztvevők meredeken nőtt, így nem indokolt a képzési ráfordítások csökkentése, hanem növelésükre és főleg jobb struktúrában történő elköltésükre lenne szükség.

A felsőfokú képzés strukturális összetételét érdemben szabályozni, javítani kellene.

A legjobb foglalkoztatáspolitikai éppen az oktatás- és képzési politika, mert hosszú távra meghatározza a rendelkezésre álló munkaerő minőségét és strukturáját. Kelet-Közép-Európában, de EU-szerte e téren súlyos probléma, hogy a közép- és felsőfokú oktatást mennyiségileg ugyan kiterjesztették, azonban minőségi színvonala gyakran nem tartott lépést a kor követelményeivel, sőt romlott. Kelet-Közép-Európában a XX. század második felében a munkaerő minősége, szakképzettségi színvonala viszonylag magasabb volt, mint az országok gazdasági fejlettsége. 2015-ben sajnos fordított a helyzet, a humán tőke színvonala és szerkezete több területen drámaian romlott és jelentős munkaerőhiány alakult ki a nyugdíjazások, az utánpótlás elmaradása és az elvándorlás miatt (szakmunkások, szerelő-javító szolgáltatások és főleg egészségügyi személyzet).

A gazdaság túlmutat önmagán, a társadalmat, az embert kell szolgálnia. Ehhez a sokszoros deficitek, hiányosságok, torzulások kiküszöbölésére sürgős szükség van: értékrendi, erkölcsi, társadalmi, kulturális, szociális normák, strukturális torzulások, szociális ellátó rendszerek működésestb. [KÁDÁR B. (2007)]

Korunkban az országok felemelkedése és versenyképessége négy fő terület fejlődésétől függ: 1. az egészségügy, 2. az oktatás, tudomány, kutatás-fejlesztés és innováció, 3. az infrastruktúra, különösen a közlekedés és az információs és kommunikációs technológia, 4. a környezetgazdaság fejlődési dinamikájától. 32 ország több évtizedes adatsorai bizonyítják, hogy mindazok az országok felemelkedtek, amelyek ezeket a kulcsterületeket dinamikusan fejlesztették és mindazok hanyatlottak, amelyek ezeket elhanyagolták.

Az EU-országokbeli tapasztalatok azt mutatják, hogy a modernizáció, a munkahelyteremtés és a versenyképesség szempontjai minden korábbinál szorosabban összefüggnek. Az aktív munkaerő-piaci politikának ezért együttes ösztönzésükre kell koncentrálnia, éppen a pénzforrások szűkössége miatt. Szükséges lenne mindenütt a hazai találmányok otthoni bevezetésének, alkalmazásának támogatása, a belföldi K+F és innovációs bázisok megerősítése, ésszerű fejlesztése. A foglalkoztatásban viszont, főleg a kisméretű gazdaságokban, döntő szerepet játszanak a hazai kis- és középvállalatok, az aktív munkaerő-piaci politikával ezért az ő helyzetüket, versenypozíciójukat kellene javítani. A közép-európai országokban az innováció és a kreativitás keretfeltételeinek javítására van szükség, a szellemi tulajdonjogok rendszerének és

hatékonyságának, a szabadalmaztatási rendszer modernizálása révén. [KÖRÖSI (2012)]

Közép-Európának a 2010-es években döntően meg kell újítania az energiatermelési és -fogyasztási politikáját és új alapokra kell helyezni környezetgazdálkodását. A világ energiakeresletének és -termelésének alakulása azt valószínűsíti, hogy az energiaárak távlatban jóval az átlagos infláció felett emelkedhetnek, ingadozásuk amplitúdója már is nagymértékben megnőtt. Közép-Európa folyamatosan nagymértékben energiainportra szorul és nincs közös energiapolitikája, ami sebezhetőségét növeli. Jelenleg azonban energiahordozókból túlkínálat van a világpiacon, ami a túlnyomórészt importőr Európának igen kedvező. A 2010 márciusában elindított EU-2020 program tükrében különösen megfontolandó lenne, hogy egységnyi energiatakarékosság olcsóbb és a fejlődés szempontjából is hasznosabb, mint egységnyi többletfogyasztás. A közép-európai országok energiaprogramjait elsősorban a térségen belüli, megújuló energiaforrások kiaknázására kellene összpontosítani, ami pozitív lenne a beruházások, a növekedés és a környezet állapotának javítása szempontjából egyaránt. Az ökológia terén különösen hatékony innovációs programok elindítására lenne lehetőség, megfelelő stratégia és finanszírozás mellett.

A 2008–2010-es válság súlyosan érintette a közép-európai országok gazdaságát és pénzügyi helyzetét. A válság nem csak meggyengítette Közép-Európát, hanem megrendült a gazdaságpolitikákba és a pénzügyekbe vetett bizalom. A válságkezelés a növekedés beindítása, majd generálása viszonylag rövidebb időtávú, a pénzügyi egyensúlyhiányok következményeinek kezelése azonban hosszabb távra kiható folyamat. A tudományos fejlődés, oktatáspolitikai, kutatás-fejlesztés és innováció hatása a világgazdasági versenyképesség alakulására igen hosszú időhorizontú, évtizedes aktivitást igényel. [HALMAI (2006)]

Komplex innovációs politikára van szükség, amely újra beindítja az értékteremtő folyamatokat, új alapokra helyezi a gazdasági, műszaki megújulást, s különösen megpróbálja megteremteni az értékalapú, etikus, tudásvezérelt felemelkedést a közép-európai országokban. A hosszú távú, fenntartható növekedést generáló és ugyanakkor ennek révén stabilitást teremtő gazdaságpolitika csak együtt vezethet sikerre. [CSABA (2014)].

A gazdaságfejlesztés kulcskérdése a beruházások tendenciájának alakulása. A 2008–09-es válság után 2013-tól érdemben megélnékültek a beruházások és 2014–15-ben tartós beruházási konjunktúra bontakozott ki a visegrádi országokban, kiemelkedően Magyarországon is. A beruházások meghatározó szerepet játszanak a termelés értéknövekedése, a technológiai fejlődés, az

innováció és a humántőke-potenciál hasznosítása terén egyaránt. A beruházók számára kulcsfontosságú a termelési feltételek, fajlagos költségek, méretgazdaságosság és a piaci értékesítés alakulása nyomán reálisan elérhető profitráta. A beruházások rentabilitása szempontjából a finanszírozás és a humán tőke hasznosítása a legfontosabbak közé tartoznak. A relatív árstabilitás, illetve a tartósan alacsony infláció javítja a közép- és hosszabb távú beruházások tervezhetőségét és kiszámíthatóságát. 2014-ben és 2015-ben Magyarországon és a visegrádi térségben a fogyasztói árszínvonal csökkent, illetve stagnált, de ha leszámítjuk az energiaárak jelentős csökkenését, akkor nem áll fenn defláció. A jármű-üzemanyagárak csökkenése az ipar üzemanyag-igényes területein kedvezően érezte hatását. A makrogazdasági pénzügyi feltételek közül a pozitív külkereskedelmi és fizetési mérleg, valamint az államháztartási hiány tartósan alacsony szintje, a bruttó állami adósságállomány csökkentése nagyban javítja a visegrádi országok és a magyar gazdaság nemzetközi megítélésén túl a vállalatok helyzetét is.

A beruházások szempontjából kedvező, hogy a vállalatok nettó fizetőképessége javuló tendenciát mutat, a követelések állománya gyorsabban nő, mint a tartozások értéke. Az államilag támogatott, kedvező kamatozású beruházási hitelprogramok ösztönző szerepe a KKV beruházásainak növelése és rentabilitása szempontjából kiemelkedő jelentőségű.

A finanszírozás szempontjából jelentős szerepet játszanak az EU-ból érkező pályázati támogatások is. Az iparfejlesztő beruházások banki piaci kamatozású hitelekkel gyakran nem finanszírozhatók, mert a hitelkamatok (illetve a THM) nem termelhetők ki, mivel magasabbak, mint a termelésben és a szolgáltatásokban elérhető nettó profitráta. Ezért a hitelkamatoknak a profitrátánál alacsonyabbnak kell lenniük, mivel különben az eladósodás ördögi köre a vállalatokat csődbe kergeti.

A fejlődés tendenciáinak és kilátásainak megítéléséhez néhány további tényező mérlegelése elengedhetetlen. A fejlődés kulcstényezői közé tartozik a munkatermelékenység. E téren 2013-tól folyamatos, bár szerény mértékű növekedés tapasztalható Magyarországon és a térségben. A kapacitáskihasználtság alakulása nem csak a konjunktúra fontos mutatója, de javulása további beruházásokra ösztönöz (piacbővülés esetén). A külföldi működőtőke-beruházások vonzásában, ösztönzésében az államnak igen fontos szerepe van. [KATONA (2011)] A kapacitáskihasználtság Magyarországon 2012 óta folyamatosan növekedett és 2014-ben elérte, sőt minimálisan meghaladta az EU-28-ak átlagát. A reál fajlagos bérköltség és a reál effektív árfolyam a magyar gazdaságban 2013–14-ben csökkent, azaz a beruházók szempontjából javult.

Emellett fontos tényező a külkereskedelmi cserearányok javulása, ami egyértelműen az energiaárak számunkra kedvező alakulásának következménye. A gazdaságfejlesztés körképe jelenleg kedvező, de a tartós növekedési pályához a modernizációs beruházások mellett a humántőke-állomány gyarapítására és a kvalifikált foglalkoztatás bővítésére van (lenne) szükség. Ez utóbbi terén éppen a legjobban képzett munkaerő elvándorlása tartós gondot jelent. Mivel nemzetközi összehasonlításban a magyar fajlagos termelékenység a magasan szakképzett munka terén jóval magasabb, mint a fajlagos bérszínvonal, ezért a termelékenység további növelésével együtt a szakképzett munka bérének felzárkóztatására is sürgős szükség és lehetőség van. Nyilvánvaló, hogy ez csak közel párhuzamos folyamat lehet, a termelékenység-növelés primátusa mellett. Így a versenyképesség javítása és a jövedelemnövekedés együttes, tartós pozitív folyamatává válhat.

A közép-európai regionális együttműködés fejlesztése Magyarország számára 3 fő dimenzióban jelent lehetőséget, egyben feladatot az aktív külgazdasági és külpolitikai stratégiában: a Duna-völgyi térség fejlesztésének, a kárpát-medencei együttműködésnek és a visegrádi térségi kooperációnak a dinamizálása és kiterjesztése.

Közép-Európa sorsát a XXI. század második évtizedében új erőviszonyok, adottságok, formálódó lehetőségek, fokozatosan tágítható keretek határozzák meg. A globalizáció kihívásai és feltételrendszere nem csak költségnyomást jelentenek Európában, hanem új válaszok keresésének kényszerét is a követendő fejlődési út kialakításában. [SCHLETT (2010)] Történelmileg és politikai-történetileg érdekes a XX. század eleji német Mitteleuropa-koncepciók tanulmányozása és értékelése, de korunkban nem nyújtanak támpontot. Németország gazdaságilag jelentős szerepet játszik Kelet-Közép-Európában, de a saját problémái miatt sem tud a gazdaságban a jelenleginél nagyságrendileg nagyobb szerepet vállalni a térségben.

A főleg osztrákok által képviselt korábbi Zentraleuropa-koncepciók arra épültek, hogy Ausztria és szomszédai a kelet–nyugati konfliktus enyhülésével, majd megszűntével szerves régiót alkothatnak, és Ausztria a Nyugat peremállamából ismét a centrumba kerülhet. A történelmi változások nyomán Kelet-Közép-Európa megszűnt a Nyugat és a Kelet nagyhatalmai között lévő és őrlődő Zwischeneuropa (köztes Európa) lenni, de 2015-ben a térségről megállapítható, hogy a többdimenziós fregmentáltság miatt még nem tudott a centrumba kerülni.

Kelet-Közép-Európa hátránya, hogy bár gyorsan kiépültek, és 25 éve működnek a piacgazdaság intézményei, de nem tudott szervesen kifejlődni és

kiteljesedni a szociális piacgazdaság rajnai modellje (a skandináv és angolszász modellek pedig még kevésbé alkalmazhatók térségünkben). A felzárkózás érdekében jelentős gazdaságpolitikai lépéseket tesznek a térség országai, a lemaradás több tényezője viszont tartóssá vált: csökkenő bérhányad, fejlettségi szakadék (néhány időszakban kissé közeledés, majd a válságban újra távolodás volt megfigyelhető), szakképzett munkaerő elvándorlása, a hazai megtakarítások és saját forrású beruházások nem elegendő volta. A versenyképesség növelésének útja éppen a beruházások révén való termelékenységnövekedés, amely alapot nyújt a bérek felzárkóztatására (a termelékenységnél szerényebb ütemben) és a belső piac bővítésére.

Kelet-Közép-Európa kívánatos jövője a kiépülő, versenyképes, felzárkózó szociális piacgazdaság. Ehhez Kelet-Közép-Európában tartós, szerves fejlődésre van szükség és arra, hogy az együttműködésben a külgazdasági és külpolitikai szempontok egymást kölcsönösen kiegészítő, felerősítő tényezővé váljanak, amelyre építve a térség felemelkedő régióvá válhat, így súlyát és szerepét növelheti az Európai Unióban.

Irodalomjegyzék

- BOD Péter Ákos: A válság aktuálissá teszi a szociális piacgazdasági modellt. *Magyar Szemle*, 2009/11–12. 174–179.
- BOTOS Katalin: Európa kettős szorításban. In: FARKAS B. (szerk.): *A lisszaboni folyamat és Magyarország*. Szeged, 2007. 33–47.
- BOTOS Katalin: *Pénzügypolitika – gazdaságpolitika*. Budapest, Tarsoly, 2011. 287.
- CSABA László: *Európai közgazdaságtan*. Budapest, Akadémiai, 2014. 198.
- CSATH: A magyar versenyképesség és „puha tényezői”. *Valóság*, 2008/11. 1–13. ec.europa.eu/regional_policy/sources/.../mag37_hu.pdf (Az EU Duna-stratégiájáról)
- FARKAS Beáta: Lisszaboni nemzeti reformprogram – ábránd és valóság. In: FARKAS B. (szerk.): *A lisszaboni folyamat és Magyarország*. Szeged, 2007. 47–71.
- HALMAI Péter: Európa esélye: A lisszaboni stratégia. Az integrált strukturális reformok hatásai. *Magyar Tudomány*, 2006/9. 1057–1071.
- KÁDÁR Béla: Deficitjeink. *Pénzügyi Szemle*, 2008/2. 171–182.

- KATONA Klára: *Vonzások és választások a tőkepiacon*. Budapest, Gondolat, 2007. 244.
- KATONA Klára: Az állam szerepe a külföldi működő tőke motiválásában és hatékonyságában. In: KATONA Klára (szerk.): *Vállalati versenyképesség és az állam szerepe*. Budapest, Pázmány Press, 2011. 71–96.
- KISS J. László: *Nemzeti identitás és külpolitika Közép- és Kelet-Európában*. Budapest, Teleki László Alapítvány, 2003. 392.
- KÖRÖSI István: Szűkös vagy bőséges-e a humán tőke? Az állami szerepvállalás jelentősége a humán tőke gyarapításában és a kutatás-fejlesztésben az Európai Unióban és Magyarországon. *Heller Farkas Füzetek*, 2012/1–2. 78–96.
- LÓRÁNT Károly: A rendszerváltás húsz éve Közép-Kelet-Európában. *Nemzeti Érdek*, 2009/3. 16–38.
- PALÁNKAI Tibor: Nemzet és globalizáció. *Magyar Tudomány*, 2009/4. 441–459.
- SCHLETT András: A harmadik út – avagy a neoliberalizmus álruhája. *Polgári Szemle*, 2010/1. 82–93.

ANALYSING CATCHING-UP TRENDS OF THE VISEGRAD COUNTRIES: HEADING TOWARDS MORE CONVERGENCE?

Krisztina Vida*

1. Introductory remarks

This study¹ aims at giving a snapshot of the performance of the Visegrad countries (V4) in the first decade of their EU membership and, based on past trends and available forecasts, attempts to outline the prospects for their future catching up. The evaluation is done along several aspects mainly focusing on growth, real and nominal convergence, as well as basic elements of competitiveness. The main question of the paper is whether there has been convergence by the Visegrad countries to EU averages/benchmarks as well as to each other since 2004, and whether converging or diverging trends can be expected until the end of the decade.

2. Growth and catching up

The Visegrad countries entered the EU with a GDP growth rate of 5% on average, but right after accession they took a diverging trend.² In fact, Slovakia got the biggest impetus from membership, but the Czech and (with the exception of a slow-down in 2005) the Polish rates were also impressive in the first years. The

* Tudományos főmunkatárs, MTA KRTK Világ gazdasági Intézet; főiskolai docens, IBS Nemzetközi Üzleti Főiskola.

¹ This paper was supported by the International Visegrad Fund in the framework of the project No. 31210045, entitled “Prospects of the Visegrad cooperation in changing economic, political and social conditions”.

² Statistical data used here stem from the Eurostat database unless indicated otherwise. <http://ec.europa.eu/eurostat/data/statistics-a-z/abc> (consulted in August 2015).

Czech and Slovak expansion was fuelled by both domestic demand (especially high investment rates) and exports, while in Poland domestic demand was the main driver of growth. Only the Hungarian economy showed a steadily declining trend after EU entry (with exports being the single stable pillar of growth); to suffer from the deepest recession in 2009 (-6.6%). The Czech and the Slovak negative GDP rates were also somewhat bigger than the EU average of -4.4%, while Poland – due to its robust internal market and lower exposure to external effects – was the only country in the group and also across the EU to avoid recession at all.

As Figure 1 illustrates it, in the years of 2010-2013 the four countries have been recovering at a higher (Poland, Slovakia) or lower pace (the Czech Republic and Hungary experiencing even a milder recession). But the gap among their rates has been narrowing lately, and in 2014-2016 – for the first time since accession – the rhythm of economic expansion is becoming harmonious in the region (ca. 2-3.5%). Moreover, according to medium-term forecasts by the Economist Intelligence Unit,³ the growth rate of the V4 countries from 2017 until 2019 is expected to remain within the band of 2.2-3.4% and their cumulated average will be around 2.7% in those years. Given the fact that, according to the same forecast, the EU28 average growth rate will be 1.9% (and that of the euro area slightly lower), the better performance of the V4 will enable a sustainable continuation of catching up until the end of the decade. The high pre-crisis dynamism is however not to return to the region in the foreseeable future,⁴ but a steady and more modest convergence – supported also by the EU's financial assistance in the 2014-2020 period⁵ – can be predicted. As regards the structure of growth, according to European Commission forecasts,⁶ in all four countries it will be driven overwhelmingly by domestic demand. Within that, investments will take the lead with slightly decreasing trends after the “absorption boom” of 2014-2015, however. At the same time, public and private consumption will have varied patterns in the V4. Net exports will again contribute positively to growth in the three smaller Visegrad countries only, while Poland was not able to maintain its post-crisis improving trend of external trade.

³ Country Reports by the Economist Intelligence Unit, August 2015.

⁴ Mainly due to two factors: ailing export partners and lack of „easy” borrowing. IMF (2014), p. 60.

⁵ In the current seven (plus three) year budgetary period, the V4 countries taken together will benefit from more 150 billion euros in the form of development assistance (Structural and Investment Funds).

⁶ European Commission (2015a).

Convergence of living standards to the EU average has actually been one of the major reasons for joining the Union. In this respect, very promising trends – measured in GDP per capita – could be detected in the cases of Poland and Slovakia (improving equally by 19 percentage points in the first decade of membership). In contrast, the Czech rate remained rather constantly at 80-84% compared to the EU average, while the Hungarian catching-up process has been a very modest one (up from 62 to 68%).⁷ As Figure 2 shows it, these developments mean two things: an obvious narrowing of the gap within the Visegrad group – led by the Czech Republic, followed by Slovakia and Poland-Hungary sharing the third place – and a gradual convergence of the V4 as a whole towards the EU average. Thus, the development of the region validated the theory of beta convergence, according to which poorer countries are capable of higher growth rates when catching up, while, the relevance of sigma convergence is shown by the narrowing of the gap among the V4 as well as between them and the EU average. Furthermore, as it was mentioned, thanks to continuously higher growth rates in the second half of the decade, the catching up of the V4 in terms of GDP per capita can be continued. This convergence will however happen at a far more reduced pace than the Polish and Slovak examples in the past ten years, and will be closer to the Hungarian performance demonstrated so far.

Figure 1: Real GDP growth rate, %

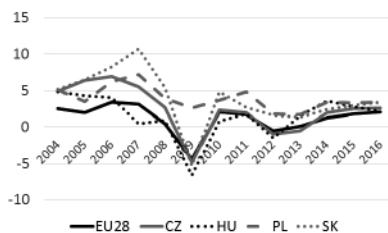
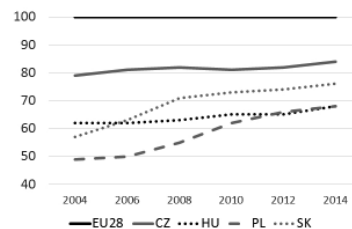


Figure 2: GDP/capita in PPS



Source: Eurostat, European Commission (2015a)

As regards catching up at the level of regions, the picture is partly similar to the national performances (see Table 1).⁸ This means that the most spectacular catching up took place in NUTS-2 regions of Slovakia and Poland while the

⁷ If one looks behind the trends and examines Eurostat's nominal sums of per capita GDP at current prices (in euros), then the developments show an even sharper picture. Namely, in the case of Poland and Slovakia GDP per capita doubled or more than doubled from 2004 to 2014, while in the Czech case the multiplier was 1.56 and for Hungary merely 1.3.

⁸ Eurostat data for 2004: http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-07-23_en.htm?locale=en ; Eurostat data for 2013: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6839731/1-21052015-AP-EN.pdf/c3f5f43b-397c-40fd-a0a4-7e68e3bea8cd>

Czech and especially the Hungarian regions did not experience a similar convergence. Hungary is the only Visegrad country where some regions even reported a negative closing up rate in 2013 compared to 2004, and here can be found the poorest regions too – which was not the case at the time of accession. The regions surrounding the capital cities (or in the Czech Republic the capital itself) are the flagships of catching up. At the same time, it seems to be a shared challenge that there is a huge discrepancy in development levels between those central regions (reaching well above 100% of EU average – in the Slovak and Czech cases closer to 200%) and the overwhelming rest being below 75%. Paradoxically, this problem seems to be the gravest in the smallest Visegrad country: Slovakia.

If disregarding the capital cities/regions we can also see that the most homogenous country in terms of regional development is the Czech Republic (with 15 percentage points discrepancy between the most and the least developed regions) while the other three countries struggle with gaps of between ca. 20 (Slovakia) or even nearly 30 percentage points (Poland and Hungary). The fact that regional gaps did not start narrowing, while some regions switched to a high gear than others, validates the trade-off theory regarding convergence, according to which "...in case a less developed national economy starts to converge to the international average, an increase of dispersion will be experienced among the domestic regions within the national economy, thus the more developed regions will grow faster than the less developed ones."⁹

Table 1: Catching up of NUTS-2 regions in the Visegrad countries (2004–2013)

REGION NUTS-2	GDP/capita 2004, PPS, EU27=100	GDP/capita 2013, PPS, EU28=100*	Change (percentage points)
CZECH REPUBLIC			
Praha	157	173	+16
Střední Čechy	70	73	+3
Jihozápad	70	73	+3
Severozápad	61	62	+1
Severovýchod	64	68	+4
Jihovýchod	67	77	+10
Střední Morava	60	67	+7
Moravskoslezsko	61	69	+8
HUNGARY			
Közép-Magyarország	102	108	+6
Közép-Dunántúl	61	59	-2
Nyugat-Dunántúl	67	67	0

⁹ KERTÉSZ (2010). 2.

Dél-Dunántúl	46	45	-1
Észak-Magyarország	43	40	-3
Észak-Alföld	42	42	0
Dél-Alföld	44	45	+1
POLAND			
Lódzkie	47	63	+16
Mazowieckie	77	107	+30
Małopolskie	43	59	+16
Ślaskie	57	70	+13
Lubelskie	35	48	+13
Podkarpackie	35	48	+13
Świętokrzyskie	39	49	+10
Podlaskie	38	49	+11
Wielkopolskie	55	73	+18
Zachodniopomorskie	47	57	+10
Lubuskie	45	56	+11
Dolnośląskie	52	76	+24
Opolskie	44	54	+10
Kujawsko-Pomorskie	45	56	+11
Warmińsko-Mazurskie	39	48	+9
Pomorskie	50	65	+15
SLOVAKIA			
Bratislavský kraj	129	184	+55
Západné Slovensko	53	71	+18
Stredné Slovensko	47	60	+13
Východné Slovensko	42	52	+10

Source: Eurostat (2015), *EU27 comparison not available, minor changes due to accession of Croatia

Besides the national and regional level achievements, at the citizens' level wage convergence must be mentioned too. In this respect important changes took place between 2004 and 2014. First of all, the initially leading position of Hungary melted away, and was significantly outstripped by the Czech Republic and also by Slovakia and Poland. This means that – according to Eurostat figures in purchasing power parity – in 2014 the net annual earnings¹⁰ reached approximately 8,700 euros in the Czech Republic, 8,000 in Slovakia, 7,600 in Poland and 6,400 in Hungary. These figures should be contrasted with the 22,000 euros average earnings in the EU28 in the same year. However, there has been some catching up: taken the four Visegrad countries' average in 2014 (7,700 euros) it was more than one third of the EU average instead of one fourth in the year of accession. In parallel, it must also be mentioned that price convergence

¹⁰ In the category of single persons without children.

happened significantly faster. By 2012, the prices of communication devices and services reached 102%, clothing and footwear 89% while electricity and gas 80% of respective price levels of the EU15.¹¹

3. Overview of macroeconomic performance

When analysing the macroeconomic performance of countries – influencing their competitiveness too – several factors can be taken into account. Here the external balances, labour market indicators, investments, productivity and innovation performances will be highlighted shortly. Starting with the external balances, there is an obvious difference among the Visegrad countries. The three smaller and highly open economies have a much higher ratio of exports to GDP – according to 2014 Eurostat figures between ca. 84-92%, reflecting a greater vulnerability – than Poland with its big domestic market and having a less than 50% export-to-GDP ratio. The external trade position of these countries has varied significantly in the first ten years of membership: the Czech Republic has had a goods' trade surplus practically since accession, but this has been the case for Hungary and Slovakia only since 2009 (which was however the deepest point in value terms for both exports and imports across the region). While export orientation became an important tool to mitigate the effects of the crisis¹² imports fell back as consumption shrunk in the crisis years – having a benign impact on the trade balances of all the Visegrad countries (see Figure 3). As however growth is back to the region, it seems to reinforce the dynamism of net exports in the smaller Visegrad countries while generates increasingly more imports than exports in Poland. This striking gap can mainly be explained by the fact that the three smaller Visegrad countries are hosting relatively more manufacturing plants run by foreign investors who realise the overwhelming part of their exports, than in the case of Poland. In parallel to these important changes, some geographical reorientation of exports has been taking place in the V4 since accession. While these countries are (by ca. 10-20 percentage points) more integrated into the EU markets than the EU average itself – testifying that the V4 is very far from being a periphery in economic terms – Table 2 shows a significant retreat from their traditional export markets towards new ones, as a result of protracted recovery of the euro area. This outward orientation

¹¹ KOTIAN–MÜNZ (2014)

¹² NOVÁK (2012)

actually goes hand-in-hand with the same trend at the EU level. In the case of the Visegrad countries, exports – especially in the period of 2009-2013 – picked up mainly in the direction of Russia, Ukraine, China and Turkey.¹³ However, as the core of the EU is recovering and due to the Ukrainian crisis coupled with sanctions against Russia, the mentioned trend started to get reversed in 2014.

Table 2: Share of EU exports in total exports

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
EU28	68.8	68	68.6	68.5	67.7	66.9	65.4	64.5	62.8	62.1	63.3
CZ	87.7	86.1	86.2	85.8	85.4	85.2	84.3	83.4	81.3	81.1	82.2
HU	84.4	82.3	80.7	80.4	79.8	80.2	78.4	77.4	77.4	77.8	79.8
PL	80.6	78.9	79.3	79.2	78.1	79.9	79.3	78.2	76.2	75	77.1
SK	87.2	87.6	87.3	87.2	85.8	86.3	84.7	85.1	84.1	82.9	84.4

Source: Eurostat

Connected with trade performances, the current account balances (Figure 4) have been improving in the post crisis years in the V4, but since 2013 Poland seems to take a downward trend again. When looking deeper into the composition of the balances of the current account, the following specificities (beyond trade in goods) can be stated. As regards trade in services, it has recently been positive in all Visegrad countries. As to income flows, due to substantial profit repatriations of foreign-owned companies, all V4 countries have deficits which cannot be counterbalanced by the relatively low level of net transfers (despite the net beneficiary status of the V4 in the EU budget). The latter is the highest in Poland due to significant remittances of Polish workers from abroad, while it is negative in Slovakia which has to contribute to the eurozone's rescue fund. Finally, an important remark on Hungary's good performance in this respect: from the V4 Hungary is by far the biggest outward investor in share of GDP,¹⁴ meaning that returns on its investments make a significant positive contribution to the current account.

¹³ ÉLTETŐ (2014)

¹⁴ According to Eurostat, this rate in 2012 amounted to: 29% for Hungary (up from 5.4% in 2004!), 11.4% for Poland, 8.6% for the Czech Republic and only 5.1% for Slovakia.

Figure 3: Trade balance in goods, % of GDP

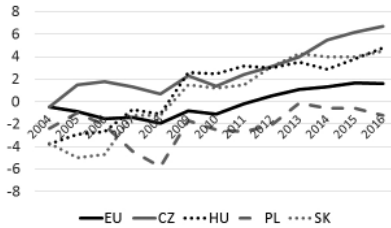
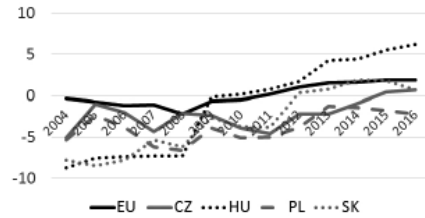


Figure 4: Balance of the current account, % of GDP



Source: Eurostat, European Commission (2015a)

Investments play a crucial role in macroeconomic developments. In the year of accession, the three smaller Visegrad countries started with rather close GDP-ratios of gross fixed capital formation (24-28%), while Poland was lagging behind them (18%). Then, as Figure 5 demonstrates it, Poland, Slovakia and the Czech Republic increased or preserved their levels, while the Hungarian one took a declining path. Later on, the crisis resulted in lowering investments across the Visegrad region, similarly to the EU as a whole. So, what has been the reason for that?

Figure 5: Gross fixed capital formation, % of GDP

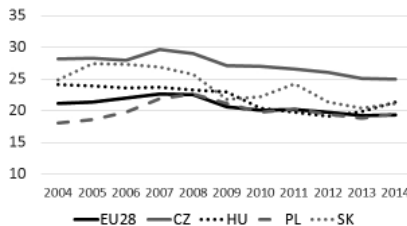
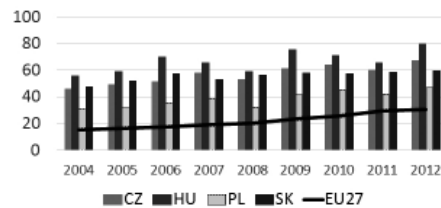


Figure 6: FDI stock in the reporting economy, % of GDP



Source: Eurostat

Figure 6 testifies that it was not due to a decline in foreign direct investments: looking at FDI stocks as percent of GDP – even if through some ups and downs – they are significantly higher in each Visegrad country (according to 2012 data) than in the year of accession, and always well above the EU average. Consequently, domestic (both private and public) investments were declining which was to some extent eased by EU assistance. However, in this respect the Visegrad countries seemed to undergo a long learning process: by mid-2013 not even the half of financial support earmarked in the period of 2007-2013 for

the Czech Republic, Slovakia and Hungary could actually be spent in those beneficiaries, while the best performing Poland reached nearly 60% by that time.¹⁵ Thanks to the n+2 rule, the Visegrad countries still had time until the end of 2015 to use up the EU funds which has indeed been speeded up in all of them recently. By mid-2015, the contracting ratio was below 100% only in the Czech Republic (96%), but the payment ratio was still just 87% in Hungary, 78% in Poland, 69% in the Czech Republic and 65% in Slovakia.¹⁶ In general, the Visegrad countries tended to spend most of the money from the EU funds on physical infrastructure¹⁷ which was understandable given their backwardness in this respect. But thanks to the new rules, the current cycle is likely to be dominated by investments promoting small and medium sized enterprises and job creation. Medium-term forecasts of the Economist Intelligence Unit show that the Visegrad countries will be characterised in general by investment growth in line with or above their GDP growth rates in the coming years; although differences among their performances may be considerable.

As regards employment and unemployment – as can be seen in Figures 7 and 8 – in the dynamic period between accession and the crisis the Czech Republic, Slovakia and especially Poland (starting from the worst position) managed to steadily improve these rates. Employment went up and unemployment fell to historically low levels (due also to outmigration of labour especially from Poland). While both labour market indicators took a spectacularly improving path in three Visegrad countries, the Hungarian figures – due to mismanagement of the economy – went into the opposite direction: in parallel with slowing growth and investments after accession, employment decreased and unemployment increased. The crisis broke the positive trends in the three members of the group but a few years later, recovery of labour market indicators started everywhere. According to European Commission forecasts, the visible improving trends will continue in 2016 too. Only Slovakia will still have a two-digit above-EU-average unemployment rate in the Visegrad region, while the employment rate will be rising until the same year.¹⁸ Here some exchange of good practices might also be useful, including the high share of self-employed and of the elderly at work coupled with a low share of early retired in the best performer Czech Republic, or the job protection action plan (protecting among others the younger-than 25

¹⁵ Information taken from InsideEurope website: <http://insideurope.eu/>

¹⁶ KPMG (2015)

¹⁷ Ibid.

¹⁸ European Commission (2015a)

and the older-than 55) as well as the public work programmes (designed partly to lead people back to the labour market) in Hungary.

Figure 7: Employment rate (20-64), %

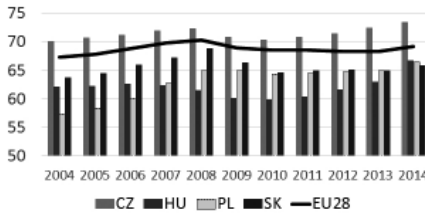
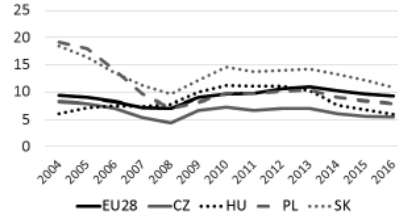


Figure 8: Unemployment rate, %



Source: Eurostat, European Commission (2015a)

Finally, productivity and innovation are also key factors of competitiveness where the Visegrad countries are still facing challenges. Regarding the former, as illustrated by Figure 9, in terms of labour productivity per person employed, the V4 are all lagging behind the EU average by some 20-30 percentage points. Despite the initial convergence of all four countries upon accession, the Czech performance has been worsening in the past few years. Poland, on the other hand, after some initial stagnation, has registered a spectacular catching up by over 12 percentage points between 2007 and 2013; thanks mainly to improved productivity in the manufacturing, energy services and construction sectors.¹⁹ After some convergence upon accession, the overall Hungarian performance has recently been rather stagnating. In the V4 group Slovakia has by far the best record in labour productivity (on average by 10 percentage points higher compared to its Visegrad partners) thanks primarily to significant pick-up in the manufacturing sector in the past few years.²⁰ In harmony with the overall still weak productivity performance of the V4 against the EU average, according to Eurostat data, their real unit labour cost growth rates have recently been in general negative (with the exception of Slovakia) and are forecast²¹ to remain negative until 2016. Even if – due to the mentioned still big wage level gaps – the price of labour should continue to catch up with Western European standards, it should go hand in hand with steady improvement of labour productivity, to avoid a loss of competitiveness.

¹⁹ European Commission (2013a) 37.

²⁰ European Commission (2013b) 45.

²¹ European Commission (2015a).

It is also relevant to evoke here the innovation performance of the V4. The European Commission publishes each year the complex index (composed of 25 indicators) of the EU countries' performances (including among others the gross expenditure on research and development, the contribution to innovation by the enterprise sector, the number of patent applications or that of new doctorate graduates). According to this index,²² the performance of the Visegrad countries is also well below the EU average. From among the four categories (defined by the Commission) none of them is in the range of innovation leaders or innovation followers. In the 2015 innovation report all Visegrad countries are classified as moderate innovators – including Poland which has just managed to move up from the lowest category of modest innovators. Figure 10 certainly suggests some catching up by the V4, but this is a policy area where much greater efforts are needed in the coming years (and for which there are now increased resources available in the multiannual budget of 2014-2020).

Figure 9: Labour productivity per person employed

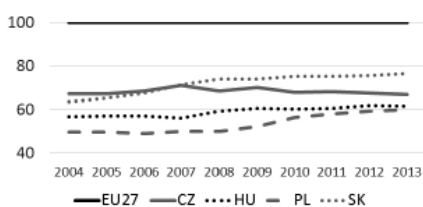
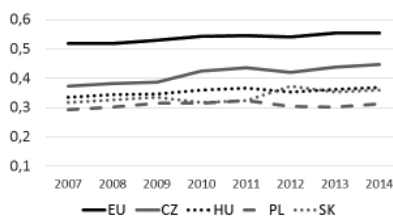


Figure 10: Innovation index



Source: Eurostat, European Commission (2015b)

4. Public finances and monetary developments

Sound public finances are not only an obligation under the Maastricht convergence criteria, but actually also building blocks of a country's competitiveness. The Visegrad countries entered the EU with very different levels of budget deficit but – as Figure 11 shows – by 2007 three of them managed to put their public households in order (similarly to the EU average). The only exception has been Hungary which – in parallel with a slowing GDP and lack of prudent fiscal policy – took a sharply diverging path and accumulated a huge (9.4% of GDP) budget deficit by 2006. Thus, from 2007 onwards, Hungary – under excessive

²² European Commission (2015b).

deficit procedure practically since accession – had to make considerable efforts to consolidate its budget and, as a consequence, the country was hit by the crisis in the midst of austerity measures. Due to these developments, and contrary to the other Visegrad countries, Hungary had no room of manoeuvre to temporarily relax its fiscal discipline. While the European Commission put a pressure on Hungary to cut back its deficit, it also brought all the other Visegrad countries under the excessive deficit procedure in 2009. Thanks to serious efforts by the Hungarian government, the country was finally released from EDP in 2013, followed by the Czech Republic and Slovakia in 2014 and by Poland in 2015.²³

Figure 11: General government balance, % of GDP

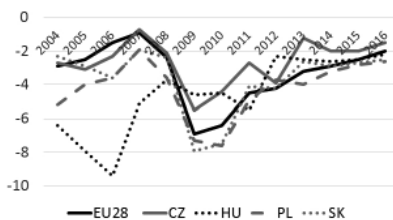
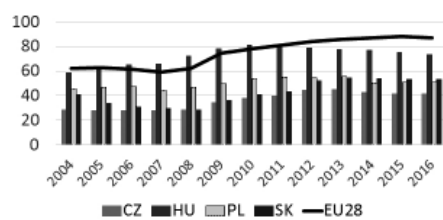


Figure 12: General government gross debt, % of GDP



Source: Eurostat, European Commission (2015a)

Figure 11 shows the improvement of budgetary positions of the V4 in the post-crisis period. When looking at the methods applied to increase revenues and rationalise expenditure, it can be stated that the four countries introduced on both sides many similar but also several country-specific steps. Table 3 summarises in a simplified way the most important anti-crisis measures taken in the past few years by the Visegrad countries – leading finally in all of them to a budget deficit below 3% of GDP by 2015.

Table 3: Main anti-crisis fiscal measures in the V4 (2011–2014)

Revenue side	CZ	HU	PL	SK	Expenditure side	CZ	HU	PL	SK
VAT and excise duty hike	*	*	*	*	Freeze/cuts in public sector wages	*	*	*	*
Combating tax-evasion/improving tax collection	*	*	*	*	Freeze/cuts in social benefits	*	*		
Increase in social security contributions		*		*	Lower indexation of pensions	*			
Freeze of personal income tax thresholds, broadened base of PIT			*	*	Increasing of retirement age	*	*	*	*

²³ Overview of excessive deficit procedures (as of 10 August 2015): http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/corrective_arm/index_en.htm

Revenue side	CZ	HU	PL	SK	Expenditure side	CZ	HU	PL	SK
Rising corporate income tax				*	Cuts in government consumption	*	*	*	*
Full/partial elimination of the private pension pillar ²⁴	*	*	*	*	Cuts in government investment	*		*	*
Introduction of lottery tax	*				Reduction of certain subsidies	*	*	*	*
New energy-related fee	*			*	Reduction in payments to farmers			*	
Bank levy and/or financial transaction duty		*		*	Capital injection into a development bank		*		
Special sectoral taxes		*	*	*	Wage increase in some public services		*	*	*
Sale of frequencies		*		*	Debt assumption of local governments		*		
Sale of emergency oil stocks and carbon emission rights				*					
Privatisation			*						

Source: Stability/Convergence Programmes of the V4, 2011-2014²⁵

The different conventional and non-conventional measures applied to consolidate the public budgets also led to some increase of the state's role in redistribution in the region, which however should decline again until 2018, according to each stability/convergence programme of the V4, as published in April 2015.

The other pillar of public finances is the level of indebtedness by the state. Here the Visegrad countries had very different initial positions but all of them remained below the Maastricht benchmark of 60% of GDP in 2004. As Figure 12 demonstrates it, after accession, the Hungarian rate – due to the mentioned mismanagement of fiscal policy – took a steep upward direction until the crisis, while in the other Visegrad countries this level was stagnating or declining. As a response to the crisis, these governments thus had a greater room of manoeuvre to accumulate higher debts, while always remaining under 60% of GDP. Moreover, none of these states' stability or convergence programme calculates with ever breaching this threshold in the foreseeable future. At the same time, Hungary – in parallel with budgetary consolidation – started to successfully cut

²⁴ All four Visegrad countries revised their mandatory private pension system. Poland and Slovakia decided to eliminate it partially, while Hungary opted for its full abolishment, and the Czech Republic will do the same by January 2016 (it was a voluntary system, with an obligation to stay in it after entry).

²⁵ Those documents can be retrieved here: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/convergence/index_en.htm

back its debt ratio after 2011.²⁶ It must also be mentioned that three countries already have a public debt ceiling in their constitutions or high-level laws: for Poland and Slovakia it is 60%, for Hungary it is 50% of GDP, and – in parallel with joining the Fiscal Compact – the Czech Republic is preparing for a similar step (by putting the constitutional limit at 55%).

Finally, when looking at the monetary environment since accession: after very hectic and heterogeneous developments between 2004 and 2013 – as can be seen in Figure 13 on inflation and in Figure 14 on long-term interest rates – recently very promising converging trends can be detected. As regards the harmonised indices of consumer prices, they reached historically low levels: somewhere around zero in both 2014 and 2015, while medium term forecasts by the Economist Intelligence Unit calculate with an inflation rate of between ca. 2-3% across the Visegrad region until 2019 – resulting in the most harmonious price developments since accession. Similarly, gaps among long-term interest rates have been quite substantial in the region, mainly due to the extremely high rates in Hungary. Recently however, as shown by Figure 14, thanks to the monetary policy in both Hungary and Poland, the 10 year bond yields started a gradual convergence to each other as well as to the EU average. These processes have to be welcomed and – together with the above mentioned public finance efforts – should be seen as a smoother way leading up to the introduction of the single currency also by the three bigger Visegrad countries. Based on the described facts and forecasts, it is not unrealistic to foresee a (desirably) common joining of the euro area in the first half of the next decade, provided that the favourable nominal convergence trends will continue and the zloty, the koruna and the forint would all join the ERM-2 system in the foreseeable future. In parallel, real convergence should continue too, and a further key prerequisite is of course that there will be no political obstacles to entering the eurozone in any of these countries.

²⁶ With a view to diminishing the vulnerability of this process, the Hungarian public debt management authority has been systematically cutting back debt denominated in foreign currencies (36% in 2015, down from 40% in 2013), while broadening the base of forint-denominated bonds and securities.

Figure 13: HICP inflation rate, %

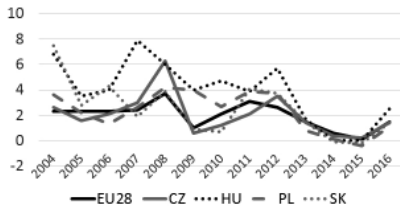
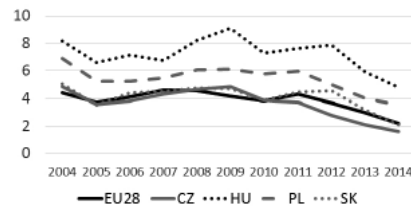


Figure 14: Long-term interest rates*, %



Source: Eurostat, European Commission (2015a),
 *EMU criterion series for ten year government bond yields

5. Summary and conclusions

This study attempted to give a snapshot of the experience and performance of the Visegrad countries in the first decade of EU membership along a set of important aspects, as well as to make some medium-term projections with the help of forecasts. In the analysed developments a clear sequencing of three stages could be identified: the post-accession and pre-crisis years (2004-2008) of diverging but mostly improving macroeconomic trends especially by Poland, the Czech Republic and Slovakia, the crisis years (2009-2013) of recession, stagnation or low growth and gradual recovery/consolidation, and finally the post-crisis years (2014 and beyond) marked by harmonious converging trends to each other, as well as to several EU averages/benchmarks.

As regards growth trends, the four countries joined the EU with around 5% rates which have been significantly diverging until 2014. While Poland, the Czech Republic and especially Slovakia got an impetus from membership, the Hungarian economy has been on a declining path after 2004 just to experience the worst recession in the group in 2009. Recovery from contraction (Hungary, the Czech Republic and Slovakia) or slower growth (Poland) has been happening at different paces again, however, growth rates were in harmony in the V4 in 2014, i.e. between 2-3.6%. According to forecasts, the region may enjoy an economic expansion of the same pace until 2019 which would mean the most homogenous development since the year of EU entry. It will however allow for only a modest continuation of catching up by the region to the EU and euro area averages, as growth rates for both will be close to 2% throughout the forecast period. As it was evidenced, the Visegrad region is actually characterised by a protracted catching-up process at the national, regional and wage levels too.

Regarding national and regional convergence Slovakia and Poland were the best performers while in terms of wages the Czech Republic took the lead. All in all, the V4 countries did converge to each other as well as to the EU, but they need a very long way to reach EU averages in national and wage levels and to bring up all their regions at least to the 75% level (in terms of GDP per capita) of the Union average.

When analysing labour market and investment developments, it was demonstrated that very positive pre-crisis trends in Poland, the Czech Republic and Slovakia were interrupted by the crisis. Employment, unemployment and gross fixed capital formation rates have been spectacularly improving in those three countries while in Hungary these indicators took a deteriorating trend after accession, thus leaving the country in an extremely weak position by 2009. In the past few years, steadily improving trends on the Visegrad countries' labour markets can be detected while investments are still sluggish. The latter is however not due to lower foreign direct investments in general, but to the shrinking private and public investment activities resulting from ailing demand and austerity measures during the crisis years. At the same time, investments are boosted now by EU funds, as big parts of the money earmarked for the Visegrad countries between 2007-2013 have to be spent until the end of 2015, which add up to the new resources available for the 2014-2020 framework.

In the case of external balances, the mostly negative pre-crisis trends seem to improve in the post-crisis period as exports of goods are growing dynamically (although still inferior to imports in Poland). Thus the current account balances took very positive trends with surpluses in Hungary and Slovakia, as well as in the Czech Republic since 2015. Poland is the only Visegrad country where this indicator remains negative and is again deteriorating, signalling some challenges of competitiveness in this respect.

Last but not least, compliance with the Maastricht benchmarks were also scrutinised shortly. Here too, very positive achievements were disrupted by the crisis in Poland, the Czech Republic and Slovakia, while the unprecedented mismanagement of the Hungarian public finances left the country in an extremely vulnerable state by the crisis. Thus Hungary had to start with fiscal stabilisation earlier than the other three countries without, at the same time, having any room of manoeuvre to relax its budgetary discipline and debt policy. The situation was recently reversed: while – thanks to a mix of measures aiming at spreading the burdens across all the actors of the economy – Hungary could finally be released from the excessive deficit procedure in 2013, the Czech Republic and Slovakia followed it in 2014 and Poland only in 2015. The

promising consolidation processes in all four countries seem to keep budget deficits under 3% also in the medium run. In parallel, public debts are gradually declining in high-rate Hungary while – despite increases until 2013 – could be kept below 60% of GDP in the other three Visegrad countries. The stabilising public finance trends are recently coupled with stabilising monetary trends too, which – in case of their continuation – may result in the three bigger Visegrad countries' introduction of the euro in the first half of the next decade. In any case, given the significance of political and economic relations among the four countries, a common joining to the eurozone by the three outsiders would be desirable.

In this study it was shown that within the Visegrad group, Hungary used to be the “black sheep” under most of the analysed aspects between accession and the crisis; meaning that it was not able to grasp the opportunities offered by membership and used by its Visegrad peers more successfully. But in the past few years this specificity has been fading away, and recently there seems to be more converging trends among the V4, as well as by the region to EU averages/benchmarks than ever before. Furthermore, according to forecasts, those favourable trends may continue in the medium-term which provides a positive answer to the question asked in the title.

Bibliography

Economist Intelligence Unit: Czech Republic. Country Report of August 2015

Economist Intelligence Unit: Hungary. Country Report of August 2015

Economist Intelligence Unit: Poland. Country Report of August 2015

Economist Intelligence Unit: Slovakia. Country Report of August 2015

European Commission (2013a): Staff Working Document assessing Poland's 2013 National Reform Programme and Convergence Programme, SWD(2013) 371 final, Brussels, 29.5.2013.

http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/swd2013_poland_en.pdf, p. 37.

European Commission (2013b): Staff Working Document assessing Slovakia's 2013 National Reform Programme and Convergence Programme, SWD(2013) 375 final, Brussels, 29.5.2013.

http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/swd2013_slovakia_en.pdf, p. 45.

- European Commission (2015a): European Economic Forecast, Spring 2015.
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee2_en.pdf
- European Commission (2015b): Innovation Union Scoreboard.
http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf
- Eurostat: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/statistics-a-z/abc> (consulted in August 2015).
- Eurostat (2015): GDP per capita in the EU in 2013: seven capital regions among the ten most prosperous. News Release 90/2015, 21 May 2015
<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6839731/1-21052015-AP-EN.pdf/c3f5f43b-397c-40fd-a0a4-7e68e3bea8cd>
- Andrea ÉLTETŐ: Foreign trade trends in the EU10 countries. In: A. ÉLTETŐ (ed.): *Mind the Gap. Integration Experiences of the Ten Central and Eastern European Countries*. Budapest, MTA KRTK VGI, 2014. 41–60.
http://www.vki.hu/news/news_786.html
- IMF: 25 Years of Transition, Post-Communist Europe and the IMF. http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2014/eur/eng/pdf/erei_sr_102414.pdf
- Krisztián KERTÉSZ : *Measurement of the National and Regional Convergence in the EU*. <http://www.irisro.org/economics2014january/17KerteszKrisztian.pdf>
- Juraj KOTIAN – Rainer MÜNZ: *Visegrad countries – 10 years of EU membership*. Erste Group analysis, 2014. <https://www.erstegroup.com/en/Press/Press-Releases/Archive/2014/4/23/Visegrad-countries~Research-Zentral-Osteuropa>
- KPMG (2015): *EU Funds in Central and Eastern Europe. Progress Report 2007–2014*.
<http://www.kpmg.com/CEE/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/EU-Funds-in-Central-and-Eastern-Europe-2007-2014.pdf>
- NOVÁK, Tamás: Válság és válságkezelés a visegrádi országokban. (Crisis and crisis management in the Visegrad countries) In: FARKAS, Péter – MEISEL, Sándor – WEINER, Csaba (eds.): *Elveszett illúziók – A világgazdaság tartós válságáról. (Lost illusions – On the long lasting crisis of the world economy)*. Budapest, MTA KRTK Világgazdasági Intézet, 2012. 218–237.
- Stability/convergence programmes, European Commission assessments: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/convergence/index_en.htm

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS
AND TECHNOLOGICAL LEVEL
OF EXTERNAL TRADE OF CENTRAL
EUROPEAN COUNTRIES: GLOBAL EMBEDDEDNESS
OF TRANSITION COUNTRIES AFTER 25 YEARS
OF THE REGIME CHANGE¹

Gábor Túry*

If we want to summarize the 25 years since the regime change, besides the main tasks – building up the structure of a parliamentary democracy, implementing deep structural reforms in the economy and the operation of the state – one of the main results in economic terms is that the Central European (CE) countries become a part of the global economy. This global embeddedness has been implemented through the investments of the transnational companies, whereupon CE economies integrated into global production networks. From the beginning of the 1990s, the CE region has become a target country for foreign companies thanks not only to market considerations but the region's international (cost) competitiveness compared to Western European countries. In the last 25 years more than 500 billion U.S. dollars were invested into the four CE countries (i.e., Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia). Besides the service sector, the manufacturing industry realized the most direct investment. CE-located electronic and road vehicle industries, as part of the global production networks of foreign companies, have an outstanding role that can be perceived in foreign trade figures.

¹ This paper was supported by the International Visegrad Fund in the framework of project No. 31210045, entitled "Prospects of the Visegrad cooperation in changing economic, political and social conditions".

* Researcher, Institute of World Economics – Centre for Economic and Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences, Budapest. e-mail: tury.gabor@krtk.mta.hu

The main goal of this paper² is to review some results of the transformation process in the Central European region. First, the study will summarize the main questions regarding competitiveness, highlighting different approaches. Second, the paper will review the performance of the Central European countries in institutional competitiveness rankings and set these four countries in global context. In the following part the external trade performance of these countries vis-à-vis the European Union, BRIC, USA and Japanese economies will be reviewed. Finally, the study analyses the development of exports and the international trade competitiveness of CE countries based on the most widely used classifications: SITC for trade and ISIC/NACE for economic activities in order to show how these economies have benefited from integration into world economy from the beginning of the 1990s.

1. The competitiveness of nations

Competitiveness of nations is high on the agenda, while emerging countries are increasing their shares in the global economy, one of the key questions for developed economies is how to improve their competitiveness in the global market. There are ever more research groups and think-tanks that produce rankings to compare countries³, providing information able to help the decision-making process. However, competitive comparisons can produce different results, due to different approaches. Using yearly rankings based on international benchmarks easily results in premature statements on the reasons for good or bad performance. But can the development policies be based on single-year data? This is an important issue as one of the main goals of government development policies is to enhance national competitiveness. Nevertheless, due to different interpretations of the concept, the way forward is not clear.

The question of the national competitiveness arose in the mid-1980s when new competitors emerged in the world economy. Because of increasing competition, the American economy was starting to lose competitive advantage in its internal market. Research dealing with the examination of American competitiveness

² An earlier version of this paper was presented at UniaEuropejska.pl (*Diverging competitive performances of the Visegrad countries: some conclusions from the technology level of external trade*. 2014/24:(3) pp. 36–51.)

³ World Economic Forum, International Institute for Management Development, Economist Intelligence Unit, International Finance Corporation, European Commission. Cf.: LUKOVICS (2008), p. 55.

formulated the concept of national competitiveness. Scott and Lodge defined national competitiveness in 1985 as that which *refers to a country's ability to create, produce, distribute and/or service products in international trade while earning rising returns on its resources*⁴. In the early 1990s, the OECD [(1992) 237.] defined national competitiveness as follows: „*the degree to which an economy can, under free and fair market conditions, produce goods and services which meet the test of international markets, while simultaneously maintaining and expanding the real incomes of its people over longer run*”.⁵ [RAPKIN (1995) 2.] offered a similar definition stressing the importance of the economic development as a result of national competitiveness. In his work, he described the challenges for the U.S. economy posed by East Asian capitalism over the 1980s and 1990s. The above works commonly refer to competitiveness as a factor in creating a country's welfare.

The unilateral approach of competitiveness emphasising economic growth also appears elsewhere. The annually-published World Economic Forum Global Competitiveness Report⁶ defines competition “*as the ability of a country to achieve sustained high rates of growth in gross domestic product (GDP) per capita*”.⁷ This competitive approach highlights economic growth to show the way in which a given economy is able to provide sustainable growth in changing global economic conditions.

The academic literature of the past decades (including Aiginger⁸ and Thompson⁹) confirms that the concept of national competitiveness is highly controversial. Some authors like Reich¹⁰ and Krugman¹¹ judge any effort to measure competitiveness as meaningless. They stress that national competitiveness has broad and diverse interpretations and lacks a clear and agreed definition. Several methodological questions arise during measurement

⁴ SCOTT–LODGE (1985)

⁵ OECD (1992) 237., cited in THOMPSON (2003) 632.

⁶ World Economic Forum (1998)

⁷ Cited in DIICK–FABER (2000) 74.

⁸ AIGINGER (1998)

⁹ THOMPSON (2003)

¹⁰ REICH (1990)

¹¹ KRUGMAN (1994)

[BUCKLEY et al.¹²; LALL¹³; SZENTES¹⁴; TÖRÖK¹⁵]. Losoncz refers to more than 10,000 different approaches to competition.¹⁶ No consensus has been achieved regarding the factors and measurement. Further, this field of research is characterised by subjectivity. On this basis we can distinguish between two different “schools”. Knack and Keefer¹⁷, Krugman¹⁸, Lall¹⁹ and Reinert²⁰ emphasise that public policy matters in national competitiveness. The notion of the “competition state” was coined by Cerny²¹. He emphasised that the way state intervention had been formed was a response to the changing global environment to preserve the competitiveness of the nation. Stiglitz also strengthens this political line when he points out to the situation of market turmoil when government intervention can improve market efficiency.²² The other idea approaches the problem from the business side. Porter²³, Oral and Chabchoub²⁴ emphasise that business investment decisions are the key factors. Michael Porter, in his book “The Competitive Advantage of Nations”, used a truly economic perspective, and added that competitiveness was basically a microeconomic issue, and was thus hard to interpret on a macroeconomic level.²⁵ In a study²⁶ published later Krugman pointed out that— according to Tyson’s²⁷ definition – internal factors matter in the case of a nation with minor international trade. He provided an example of domestic productivity growth. He also highlighted that stressing national competitiveness could cause faulty government policies if governments

¹² BUCKLEY et al. (1998)

¹³ LALL (2001)

¹⁴ SZENTES (2011)

¹⁵ TÖRÖK (1989)

¹⁶ LOSONCZ (2004)

¹⁷ KNAC–KEEFER (1995)

¹⁸ KRUGMAN (1991)

¹⁹ LALL (2001)

²⁰ REINERT (1995)

²¹ CERNY (1990)

²² STIGLITZ (2002)

²³ PORTER (1990)

²⁴ ORAL–CHABCHOUB (1996)

²⁵ PORTER (1990)

²⁶ KRUGMAN (1991)

²⁷ Laura D’ANDREA Tyson chairs President Clinton’s Council of Economic Advisors and she wrote a paper titled: *Who’s Bashing Whom?* (Institute for International Economics, November 1992).

began wasteful spending to enhance competitiveness. In extreme cases it might result in protectionism in international trade.

Central European authors have also shown interest in the topic of competitiveness. Bienkowski²⁸ highlighted the importance of the institutional framework and macroeconomic policy in enhancing the competitiveness of companies. Kutasi et al. utilise the competitiveness approach to the economic policy, i.e. the nation's economic competitiveness originates from a competitive state.²⁹ This vision distinguishes between the state responsibility and market functions for competitiveness and development. However, they state that a multitude of available resources does not provide a clear answer to certain questions. Excessive intervention can be detrimental to the market. Ágh examines the performance of the domestic public/state institutions, and underlines that "social progress" (as defined by the European Union) is a basic variable measuring progress in competitiveness.³⁰ Regarding this question, Kovács provides an even more specific answer: in order to enhance economic competitiveness the harmonious functioning of public households and a sustainable path of modernisation should be kept in mind.³¹ Others analyse competitiveness with sectoral breakdowns.

Verner investigates the relationship between competitiveness and expenditure on higher education and research and development in the triad countries (the European Union, Japan, and the USA)³². Based on panel data analysis he concluded that increasing expenditures on education and research and development did not always promote national competitiveness. Concerning the situation in Slovakia during the (current) economic crisis, Ručinská and her co-authors highlight that the production factors are not the only important factors of competitiveness.³³ The question is more complex, because providing long-term sustainability of total production and relative satisfaction of the population concurrently are also the determinant factors.

Mrak referring to the OECD method³⁴, investigates cost- and qualitative competitiveness³⁵. He points out that at the cost-competitiveness side of

²⁸ BIEŃKOWSKI (2007)

²⁹ KUTASI-VIGVÁRI-DANI (2012)

³⁰ ÁGH (2011)

³¹ KOVÁCS (2005)

³² VERNER (2011)

³³ RUČINSK-URGE-RUČINSKÝ (2009)

³⁴ OECD (1998)

³⁵ MRAK (2000)

wages in foreign currency is crucial, thus exchange rates influence external trade performance. A study by Landesmann and Wörz deals with the global competitiveness of the CEE region vis-à-vis the EU-15 and Asian emerging economies.³⁶ The authors use hard data such as external trade positions, market shares and costs of financial intermediation as well as some soft points (based on perceptions of entrepreneurs) like costs related to running business (negotiation costs and distribution costs) in the business sector. In a global comparison, the CEE countries have gained a relatively strong competitive position. However, the new member states are found in the middle position between the first and the second development wave of “Asian tigers”³⁷ and the third wave, including China and India.

Kovačič, in order to rank factors of the World Economic Forum’s (WEF) competitiveness report³⁸ for the selected countries, uses the standard deviation method.³⁹ Slovenia, Hungary, the Czech Republic and Slovakia have the leading positions, ahead of Poland, Croatia and Romania.

2. The position of the Central European countries in institutional rankings

Measuring international competitiveness and preparing benchmarking lists, economic development is often used in analyzing the performance of countries (c.f., World Competitiveness Yearbook). The other main institutional competitiveness observer, the World Economic Forum defines⁴⁰ competitiveness as the ability of a country to achieve sustained high rates of growth in gross domestic product (GDP) per capita. In recent years during the “great crisis” that affected the performance of the economies, regional distribution of growth has changed. The crisis interrupted a long growth period in the US economy, moderated Chinese development and amplified the structural problems of public finances in the countries of the European Union.

³⁶ LANDESMANN–WÖRZ (2006)

³⁷ The first development wave of the newly industrialized countries (NIC) covered Hong Kong, the Republic of Korea, Singapore and Taiwan, the second one Indonesia, Malaysia, Philippines and Thailand, the third one – Philippines, India and China.

³⁸ World Economic Forum, Global Competitiveness Report.

³⁹ KOVAČIČ (2008) 3–26.

⁴⁰ World Economic Forum (1998)

Regarding benchmarking of economies, there are two widely used sources based on international competitiveness. These ranks are comparisons with “non-priority countries”⁴¹, which means that the competitiveness of a country is not measured in relation to others. The World Economic Forum – a private think-tank – has been publishing the Global Competitiveness Report since 1979. The WEF developed a measure called the Global Competitiveness Index, which is a weighted complex indicator⁴² based on twelve different observational points of view. These areas⁴³ cover different governmental policies as well as different economic sectors. The driving point of the index is GDP growth.⁴⁴

The other highly cited source is the International Institute for Management Development (IMD) World Competitiveness Center, which has been publishing the World Competitiveness Yearbook since 1989. International benchmarking is calculated over 300 criteria, two-thirds of which is based on hard data statistics and one-third on opinion surveys of business executives.

Based on the data of the Global Competitiveness Report, the Central European countries are in the lower-third of the ranking list of examined economies.⁴⁵ Spain, Portugal, Italy and Greece from the European Union, and Brazil and India from the BRIC countries have ranks that are similar to those of the four CE countries. It is obvious that those Central and Eastern European emerging economies which have been economically embedded in the EU for the last 20 years face different conditions than the South European or the BRIC countries. Figure 1 shows the score numbers⁴⁶ for the last eight years. Three CE countries, as well as the European Union countries, experienced deteriorating performances. For those emerging economies that based their growth and development on inward FDI and increasing demand in external markets, the question of the competitiveness cannot be independent from their external economic environment.

⁴¹ SZILÁGYI (2008)

⁴² FURTHER: World Economic Forum (2012) 8–9.

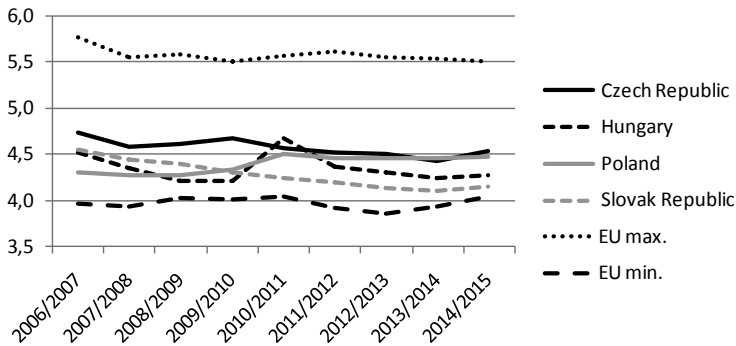
⁴³ The 12 pillars of competitiveness: Institutions, Infrastructure, Macroeconomic environment, Health and primary education, Higher education and training, Goods market efficiency, Labour market efficiency, Financial market development, Technological readiness, Market size, Business sophistication, Innovation.

⁴⁴ Van DIJCK–GERRIT (2000) 74.

⁴⁵ We examine the EU28 plus Brazil, India, the U.S., People’s Republic of China, Russian Federation and Japan

⁴⁶ The Global Competitiveness Report provides scores between 1 and 7.

Figure 1: Scores of the Central European countries compared to the best and worst scores from the EU28 between 2006 and 2015



Source: author's calculations based on relevant issues in the World Economic Forum Global Competitiveness Report

Real differences and competitive factors between countries become apparent when we consider more detailed data, i.e., dissimilar performance of along sub-indexes.⁴⁷ Considering the average values of their rankings, the Czech Republic and Poland have the best positions. Compared to the other countries examined CE countries showed the worst position for governmental/state performance (institutions) and some market/business indicators (labour market efficiency). The former plays an important role in investment decisions and the organization of production of business entities, and further determines cost-benefit calculations for the costs of development strategies. The efficiency and flexibility of the labour market are critical for the effective allocation of the appropriate workforce. We can distinguish advantageous and disadvantageous factors among nations as well, e.g., a large-scale internal market and the lack of a trans-European road transport network in Poland, or favourable innovation capacity in the Czech Republic and the (small) size of the domestic market in Slovakia.

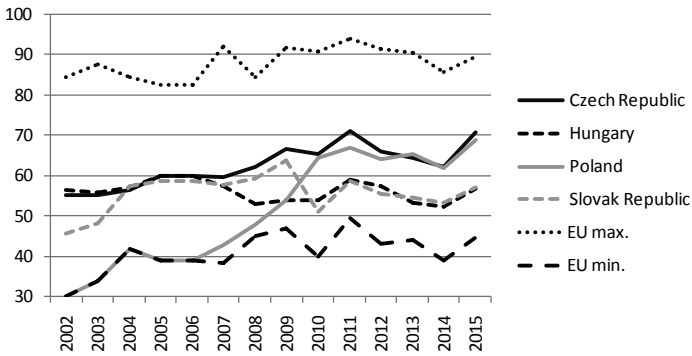
The World Competitiveness Yearbook edited by IMD is also continuously ranks an increasing number of countries⁴⁸ according to their competitiveness. It is one of the most thorough and comprehensive annual reports on the

⁴⁷ 1. Institutions; 2. Infrastructure; 3. Macroeconomic environment; 4. Health and primary education; 5. Higher education and training; 6. Goods market efficiency; 7. Labour market efficiency; 8. Financial market development; 9. Technological readiness; 10. Market size; 11. Business sophistication; 12. Innovation

⁴⁸ In 2002: 49 countries; in 2013: 60 countries

competitiveness of nations. Overall the calculations are based on 327 variables⁴⁹ organized into four groups: economic performance, government efficiency, business efficiency and infrastructure. There is high volatility between different years thanks to the complexity of measurement methods. Based on data for different years in the World Competitiveness Scoreboard we compared the best and worst values of the EU countries⁵⁰ with the scores of the CE countries (see Figure 2).

Figure 2: IMD scores of Central European countries compared to the best and worst figures from the EU15+CE+Estonia+Slovenia



Source: author's calculations based on the IMD World Competitiveness Yearbook 2013 and relevant years of the IMD World Competitiveness Scoreboard

A review of the two competitiveness rankings (see Table 1) reveals discrepant results in long-term time series. The comparison of the ranks between the two investigations not useful, thanks to divergent sampling methodology and the ranking of countries taken into account. However, summarizing the most important experiences is useful. The trends of the time-series are clearly drawn out for developing economies and the lagging economies. Concerning the Global Competitiveness Report, the European Union (EU28) continuously dropped down in the list. Emerging economies performed differently, with Brazil, China (PRC) and the Russian Federation improving their performances. Traditionally developed economies like the USA and Japan dropped down in the list, as did the EU. Small Central European countries dropped in competitiveness while

⁴⁹ This can be problematic when making comparisons – when comparing successive years. For example, in 2007 the competitiveness ranking was investigated under 232 indices.

⁵⁰ Due to a lack of national data we use the EU15 countries and the CE countries plus Estonia and Slovenia.

Poland was able to move forward. If we take into account previous years, among the new member states Poland was the only EU member that avoided recession, due to its favourable internal demand. The economic output in the other three CE countries was significantly affected by the crisis, leading to other structural problems as well.⁵¹ IMD's World Competitiveness Yearbook confirmed the good performance of Poland in recent years. The report also highlighted the Czech Republic as an example of a well-performing country for businesses. The European Union saw improvement in its competitiveness, contrary to the Global Competitiveness Report. All noted developed and developing economies have been improving their competitiveness over the last 11 years.

Table 1: Competitiveness development in the countries studied

ranks and period/ country	WEF Global Competitiveness Report 2006-2015	IMD World Competitiveness Yearbook 2002-2015
Czech Republic	-	+
Hungary	-	+
Poland	+	+
Slovak Republic	-	+
China	+	+
United States	-	0 (+)
Japan	-	+
Brazil	+	+
India	-	+
Russian Federation	+	+

2. External trade performance of Central European countries

The external trade balance and the global market share in high-tech industries are the easiest way to compare national economies in the global economy. Investigating external trade is the obvious way to define the competitiveness of nations [ÉLTETŐ⁵²; TOMÁŠ⁵³] because it is a comprehensive concept, expressing

⁵¹ TÚRY (2012)

⁵² ÉLTETŐ (2003)

⁵³ TOMÁŠ (2011)

the potential of national economies to stand the test of international products. Some [TÖRÖK⁵⁴] believe that measuring competitiveness on the demand side is impossible. Further, Török points out that there is a weak linkage between the export structure, technological level of manufacturing output and R&D expenditure.⁵⁵ A globalised examination of the international trade raises further questions. Is it possible to speak of the national competitiveness or just competitiveness of firms in the 21st century, when numerous transnational companies carry out production in almost all regions/countries of the world? There is ample evidence of the existence of isolated multinational corporations in national economies as a result of globalisation.⁵⁶ Firms with global value chains across economies create a global network of production and distribution.

The Central European emerging markets are open and highly dependent on foreign demand. If key partners experience shrinking demand, export development is hit hard. In terms of external trade, Poland – with its rather large internal market – is different from the other three countries, which are deeply involved in external markets. The net value of exports showed a positive turn during the time of breakdown of internal consumption and the relapse of the import-based production of large multinational companies during the world economic crisis. The improvement of the trade balance took place despite a declining trade performance, i.e. the decreasing volume of exports due to the lack of demand growth in external markets

The Central European countries have been showing tremendous development – in terms of both quantity and quality – in foreign trade since the beginning of the 1990s. According to WTO statistics⁵⁷, from the beginning of 1990 until 2012 the world trade increased threefold, while the external trade turnover of the CE countries tenfold. Landesmann and Wörz highlighted that evolution of trade balance was a sign of the catching-up processes of the Central and Eastern European countries.⁵⁸ Concerning export competitiveness, despite a relative export price growth, productivity gains were able to offset the process. In this regard, a number of studies have explored the relationship between trade development, economic growth and pattern of trade in the CEE region. Pavličková deals with the export competitiveness of the Slovak Republic, giving

⁵⁴ TÖRÖK (1998)

⁵⁵ TÖRÖK (2008)

⁵⁶ SACHS–YANG–ZHANG (2000)

⁵⁷ WTO (2013)

⁵⁸ LANDESMANN–WÖRZ (2006)

a comprehensive summary of the empirical studies dealing with the topic⁵⁹. She investigated export data using Peneder's⁶⁰ classification of industries according to involvement of human resources between 1999 and 2011. Using statistical methods (Constant Market Share Analysis, Revealed Comparative Advantage, Michaely Index, and unit export and import values) she confirmed the increasing competitiveness of Slovak exports in European markets. Nevertheless, she did not assess any significant change in the Slovak commodity structure during the observed period. Price competitiveness fulfils the main role in trade development. Outrata and co-authors examined foreign trade trends as part of intra-industry trade tendency using the Grubel-Lloyd Index⁶¹. They found that CEFTA countries had a comparative advantage in products of lower added value. CEE countries are competitive in the labour-intensive industries and have disadvantage in marketing- and technology-driven industries. Vokorokosová and Čarnický, using the Revealed Competitive Advantage and the Michaely Index, added to this claim, showing that in term of international trade Slovakia had a competitive advantage not just in the labour-intensive industries but also in those industries which are relatively higher capitalised.⁶²

The mentioned articles deal with a time period far before the crisis. In this paper, I concentrate on the developments of the recent decade. A deeper analysis of external trade development is necessary. Additional methods were used to attain a picture of a qualitative aspect. First, the share of high-technology products in total exports and the structure of the high-technology products are analysed. Second, high-technology production and the high-technology trade are compared.

The Eurostat's high-technology aggregation⁶³ based on OECD's high- and medium-high-technology manufacturing classification⁶⁴, reveal remarkable developments and differences among the CE countries (see Table 2). The Czech Republic and Hungary are in the leading position, while Slovakia and Poland can be found behind them. Despite the outstanding figures, the trend of Hungarian high-technology exports in the last decade was showing a remarkable decrease.

⁵⁹ PAVLIČKOVÁ (2013)

⁶⁰ PENEDER (1999)

⁶¹ OUTRATA–GAJDOŠOVÁ (2004)

⁶² VOKOROKOSOVÁ–ČARNICKÝ (2003)

⁶³ Eurostat (2009). *High-technology aggregations based on SITC Rev. 4*. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/Annexes/htec_esms_an5.pdf

⁶⁴ OECD (2013), p. 240.

Table 2: Share and growth of high-technology products in total exports (%)

Country	2000	2005	2010	2014	Growth rate 2014/2000	
					total exports	high-tech exports
Czech Republic	7.7	11.8	16.1	15.3	418	828
Hungary	23.7	20.8	21.8	14.4	273	166
Poland	2.7	3.0	6.0	7.7	474	1345
Slovakia	2.8	6.3	6.6	9.7	509	1735

Source: author's calculations based on Eurostat Comext 2015

How did exports vs. high-technology export growth develop over the last decade? Determining the nexus between growth of exports and high-technology trade between 2000 and 2014⁶⁵, we use the Pearson product-moment correlation coefficient.⁶⁶ There are strong correlations between the yearly export figures and high-technology export figures in all CE countries (the Czech Republic: 0.9926; Hungary: 0.8846; Poland: 0.9469; Slovakia: 0.9537). If we examine the relative figures, i.e. year-on-year figures of the growth of total and high-technology exports, the dynamics of the two series are similar in the Czech Republic and Hungary, but the correlation is low in the case of Poland and Slovakia. The reason should be the different growth rates of total and high-technology exports (see Table 2). The table also shows the level of sustainability of exports of the high-technology products in the examined economies. There is a remarkable development in high-tech exports in three CE countries. The increase of high-technology exports was growing above the export growth by 3.4 times in Slovakia 2.8 times in Poland and doubled in the Czech Republic, while in Hungary the high-tech growth was below (0.6 times) the dynamics of overall exports. Concerning Hungary, the cause of the decline is that in 2008 the exports of computers (SITC Rev.4.: 752) decreased and in 2012 the exports of telecommunications equipment (SITC Rev.4.: 764, excluding 764.93 and 764.99) also decreased. There were corporate issues explaining these developments, reflecting changing global circumstances and multinational-network reorganisations. In 2008, the U.S. company Sanmina-SCI sold its global computer facilities. The deal affected Hungarian production as well⁶⁷. In 2011, the Finnish communications and information technology corporation Nokia had announced the restructuring of its production and

⁶⁵ For long term analysis I use Eurostat data. For comparison to developed and emerging economies I use the database of UN Comtrade based on the same classification as Eurostat's data.

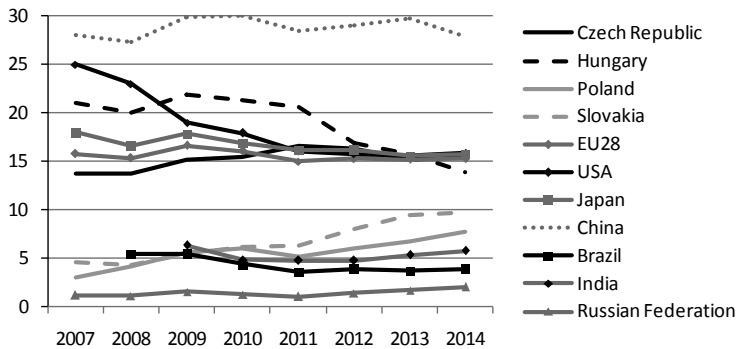
⁶⁶ http://en.wikipedia.org/wiki/Pearson_product-moment_correlation_coefficient

⁶⁷ Sanmina-SCI sold its PC manufacture, including the production capacity of the Hungarian facilities (Eladja PC-gyártását a Sanmina-SCI, közte magyar kapacitásának egy részével) http://www.hsw.hu/hirek/35382/sanmina-sci_hon-hai_foxconn_foxteq_szerzodeses_elektronikai_gyartas_ems_lenovo_flextronics.html

reallocations of its facilities⁶⁸ that caused the downsizing of the Hungarian production plant in 2012.

For the comparative analysis of the high-technology exports of the CE countries with the leading developed and emerging economies, I used the database of the United Nations Commodity Trade Statistics⁶⁹ (UN Comtrade) for the available years (i.e. between 2007 and 2014). China has the leading position with an almost 30% high-technology export ratio. The shares of high-technology products in the total exports of Hungary and the Czech Republic are about the same level as in exports of the European Union (EU28) and the most developed countries (Japan and the USA). However, there is a strong decreasing trend of the ratio of high-technology exports in the USA and Hungary (see Figure 3). Regarding the technological level of the exports of the Slovak Republic and Poland, in recent years the figures have been exceeding the values of Brazil and India and catching up to the most developed countries in terms of output. The values of the Russian Federation, the fourth member of the BRIC countries, are extremely low.

Figure 3: Share of high-technology exports in the selected countries



Source: author's calculations, based on the data of the UN Comtrade 2015

Based on this comparison we can say that some CE countries are among the leading high-tech exporting economies, while some are in the catching-up process. Have these Central European countries completed the catching-up process? Are they technologically at the same level as the developed countries? In order to obtain a full picture we will analyse more detailed data.

⁶⁸ Nokia press release: Nokia continues to align its workforce and operations. 29 September 2011 http://company.nokia.com/en/news/press-releases/2011/09/29/nokia-continues-to-align-its-workforce-and-hai_foxconn_foxteq_szerzodeses_elektronikai_gyartas_ems_lenovo_flextronics.html operations.

⁶⁹ Based on Eurostat's high-technology products classification.

3. Breakdown of exports by technological intensity, international comparison of the Central European countries

Beside the differences in shares of high-technology exports among the countries, there are other characteristics as well. The structure of high-technology exports indicates remarkable differences among the economies (see Table 3) that justifies more detailed research of the added value of the manufacturing industry. There are certain characteristics of the countries appearing first. Clusters are based not on the geographical location but on characteristics of economies. Computers and office machines⁷⁰ have a large share in high-technology exports in China and all CE countries. Exports of the electronic telecommunications have the largest share in emerging economies such as China, India, Hungary and Slovakia, and in Japan from the developed world. The export share of the aerospace industry is high in Brazil, the Russian Federation and Poland.⁷¹ Due to the above-mentioned corporate issues, these indices can fluctuate year-to-year, influencing the dynamics and composition of high-technology exports.

Table 3: Structure of high-technology exports in the selected countries in 2014 (shares within high-technology exports)

	Brazil	China	India	Russia	USA	Japan	EU28	Czech R.	Hung.	Pol.	Slovakia
Aerospace	61	1	29	28	4	3	26	2	1	11	0
Computers office mach.	2	32	2	17	17	4	7	45	21	24	18
Electronics telecomm.	8	53	14	16	38	48	20	36	43	45	69
Pharmacy	7	1	19	3	9	1	19	2	6	3	1
Scientific instruments	6	8	7	9	20	28	17	6	19	8	3
Electrical machinery	2	3	1	2	3	7	2	3	4	1	2
Chemistry	10	2	26	7	3	2	3	1	2	3	1
Non- electrical machinery	1	0	1	16	4	7	6	4	4	4	5
Armament	4	0	1	2	2	0	1	1	0	0	1

Source: author's calculations, based on UN Comtrade 2015 data

⁷⁰ For the detailed SITC code see Eurostat (2009): High-technology aggregations based on SITC Rev. 4. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/Annexes/htec_esms_an5.pdf.

⁷¹ There are differences in terms of the aerospace industry. While in Brazil the civil aviation industry has the leading role, in the Russian Federation the production of military aircrafts leads.

Although there are some differences in the export structure of the countries in question, electronic equipment plays the main role in high-technology industries in all CE countries. In Hungary and Slovakia, telecommunications equipment (excluding 764.93 and 764.99) has the highest share with computers (752). In the Czech Republic and Poland computer production (752) has the highest rate alongside electronic boards and consoles (776.4+772.61).

This one-sided high-tech trade structure and the high rate of the electronic telecommunication products raise the question of the structure of output. Authors dealing with the high-technology content of external trade focus their analyses on the structural and geographical fragmentation of production. We have to take into consideration that the international network of multinational enterprises, i.e. global value chains, have become a dominant feature of world trade, encompassing developing, emerging, and developed economies. Saito and his co-authors referring to the World Input-Output Database, deal with the input and output sides of world production and trade development. They pointed out to the increasing role of global value chains in terms of global output. The global division of labour in the global value chain means that every country has its own role and value added phase within the global production chain.

Based on the academic literature the following trends can be drawn up. The amount of trade, related to output, has been increasing during the last decades. This is shown in the world export-to-output ratio, which has grown from 20 to 30 per cent from 1995 to 2008. Concerning export growth, global value chains have a decisive role. Due to the global activity of multinational companies, production of the same output involves more intermediate products in global trade. More income is generated by being part of global value chains. This was led by the increase of value-added exports (or income generated by exporting) that are becoming a bigger part of world income. During the 1995-2008 period, it increased from 15 per cent to 22 per cent of the world GDP.

Higher value added in exports has a correlation with the presence of the global value chain. Saito and his co-authors, using VAX Ratio (Value-Added Exports to Gross Exports, as a summary measure of value-added content of trade) by Johnson and Noguera examined the correlation between the vertical specialisation and value added exports. There are countries with low VAX Ratio at the assembly part of the global value chain (Ireland, the Czech Republic, Taiwan), and countries with high VAX Ratio providing the largest value added to global chains. There are many other measures developed to capture the role of value chains in exports: the import-content of exports, foreign value-added shares in exports, vertical specialisation of trade, and imports to exports.

Between 1995 and 2008 the Central and Eastern European region increased its share in the global value chains. The paper by Baldwin and Lopez-Gonzalez (2013) based on the World Input-Output Database shows that importing to produce, i.e. the share of the foreign value added in the exports in 2009, are the highest in the Czech Republic (39%), Hungary (40.5%) and Slovakia (45%) among the countries measured. This confirms Baldwin and his co-authors' (2013) position that multinationals using their own technology and know-how do not rely on local technologies.

4. Analysis of the production and exports of high-technology industries

Beside the analysis of the export structure and the high-technology share, another aspect is the comparison of the nexus between production and external trade in high-technology industries. The purpose of the comparison is to provide a picture of the value added of the high-technology sector vis-à-vis exports of high-technology goods, i.e. a comparison of the internal and external performance of the countries.

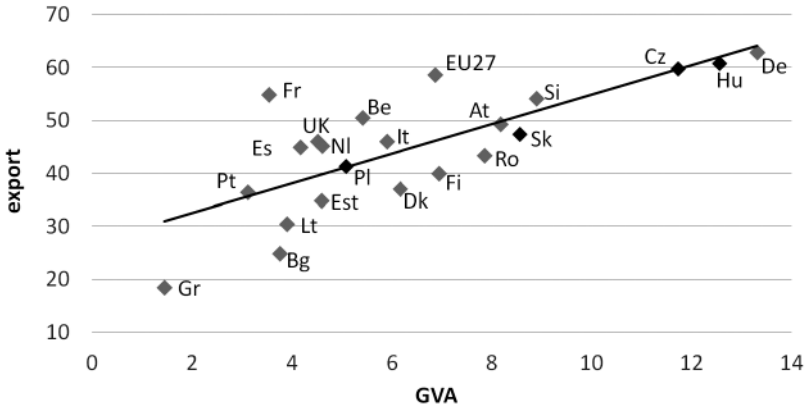
There are several classification systems regarding high-technology production and products. The World Bank aggregates high-technology products with high R&D intensity, such as in aerospace, computers, pharmaceuticals, scientific instruments, and electrical machinery. Eurostat refers to high-tech industry and knowledge-intensive services. The OECD has a technology intensity definition and classification of manufacturing industries based on R&D intensities. Using OECD classification on the gross value added (GVA) side and Eurostat high-technology products (based on the OECD's classification of high- and medium-high-technology industries) on the export side, Table 3 (series01) shows the share of high-technology products in the share of the total exports.

Concerning the examined EU countries, the Pearson's correlation coefficient is rather low (0.4192), showing a low dependency between high-technology GVA and the exports of high-technology products, what confirms the results of some authors [TÖRÖK (2008); KOOPMAN, POWERS–WANG–WEI (2010); DAUDIN–RIFFLART–SCHWEISGUTH (2010); BALDWIN–LOPEZ-GONZALEZ (2013)] previously mentioned. Another conclusion is that there are rather huge gaps in some countries between the GVA and the export ratio. On one hand, higher high-technology ratio shows a competitive export structure, while on the other hand it can show the “real value added” of the country regarding high-technology products.

On the methodological side this comparison and common visualisation raises some questions. If we compare the gross value added (GVA) of high-technology production and trade of the high-technology products, we find that data is not compatible. GVA data are based on NACE industry classification, while trade data are based on goods classified by SITC. There is a problem regarding concordance, because the former classification is activity based, while the latter is product/goods based. Therefore, based on correspondence tables, the classifications were converted to make them suitable for comparison.

Figure 4 shows the dispersion of the exports of high-technology industries and high-technology gross value added (GVA) regarding the selected countries, i.e. the internal and the external performance of the economies. Against the former dependence value (cf.: Table 3) between the GVA and high-technology export data, the Pearson's correlation coefficient of the recalculated data shows a stronger relationship (0.7557). The position and the rank of the CE countries were not changed. The Czech Republic and Hungary have the leading position, very close to Germany. There is a change regarding the unusual figure of Hungary. The distance between Hungary and the Czech Republic in the second calculation was largely reduced (see Figure 4). It may have occurred for several reasons. In the Czech Republic, the branches using high technology are presented with broader activity (more products and more variance), expressly high-technology products are not presented as high rate as in the case of Hungary. Poland is in last place and Slovakia is nearer to the average (trend line). Compared to the previous figure (see Table 3), the technology level of Czech and Hungarian exports is much higher, showing a competitive advantage. Taking into account that the Hungarian, Czech and Slovak economies are highly involved in global value chains (foreign value added in the exports in 2009 were the highest in the Czech Republic, Hungary and Slovakia) among the countries, these outstanding values are due to the activity of the largest transnational companies. Taking into account the data of the World Input-Output Database, Hungary, the Czech Republic and Slovakia have the highest rate (around 60% of foreign inputs and domestically produced inputs used in foreign exports as per cent of gross exports) of foreign inputs in direct exports among the selected countries in 2009 concerning electrical and optical equipment and transport equipment industries. Export values represent the value of the semi-finished or finished products which formed only a small proportion in the examined CE countries. That shows the large differences between the GVA and the exports of high-technology products.

Figure 4: The ratio of exports and GVA of industries using high technology in selected EU countries (2011): series02



Source: author's calculations, based on UN Comtrade and Eurostat Comext data

Analysing the high-technology branches and products, we can see large differences between the examined CE and EU countries (see Table 4). Having made datasets compatible based on correspondence tables, the differences between the countries are even more pronounced. Sample variance⁷² of series01 is 5.4039, while that of series02 is 11.5656, showing that in some countries the industries using high technology are not represented in the whole vertical production, but only in the production of parts.

Table 4: GVA and export data of the selected countries

Country	Share of the branches using high technology as % of total GVA	Exports			Ratio of the series02 per GVA
		of the high-technology products as % of total (series01)	of the branches using high technology as % of total (series02)	difference series02-series01	
Greece	1.4	4.2	18.4	14.2	13.1
Portugal	3.1	3.0	36.3	33.3	11.7
France	3.5	19.1	54.7	35.6	15.6
Bulgaria	3.8	3.8	24.9	21.1	6.6
Latvia	3.9	5.6	30.4	24.7	7.8
Spain	4.2	4.7	44.9	40.2	10.7
UK	4.5	15.2	45.9	30.7	10.2
Estonia	4.6	14.0	34.7	20.7	7.5
Netherlands	4.6	16.0	45.1	29.1	9.8

⁷² <http://www.math.uah.edu/stat/sample/Variance.html>

Poland	5.1	5.2	41.2	36.1	8.1
Belgium	5.4	7.7	50.5	42.8	9.4
Italy	5.9	6.4	46.0	39.5	7.8
Denmark	6.2	9.3	37.0	27.7	6.0
EU27	6.9	15.6	58.6	42.9	8.5
Finland	7.0	8.1	39.9	31.7	5.7
Romania	7.9	9.1	43.2	34.2	5.5
Austria	8.2	10.5	49.2	38.7	6.0
Slovakia	8.6	6.3	47.3	41.1	5.5
Slovenia	8.9	5.2	54.1	48.9	6.1
Czech Republic	11.7	16.5	59.7	43.2	5.1
Hungary	12.6	20.5	60.7	40.2	4.8
Germany	13.3	13.6	62.8	49.2	4.7

Source: author's calculations, based on the data of the UN Comtrade and Eurostat Comext

Comparing the GVA with series02 (ratio of series02 per GVA; see Table 3), the above shown sequence of the CE countries will be almost the same order. The value of the exports of high-technology branches per GVA, in the case of Poland is 8.1, Slovakia 5.5, the Czech Republic 5.1 and Hungary 4.8. From one side this could mean that Poland is more competitive because relatively less high-technology industries export relatively more high-technology products. On the other side, lower values in the CE countries, i.e. higher GVA and higher export share, may indicate a better export performance. In this comparison Hungary, the Czech Republic and Slovakia form one cluster, while Poland is far behind them.

5. Summary and conclusions

Thanks to the opening at the beginning of the 1990s, in the last 25 years the Central European economies have been showing outstanding economic development. Nevertheless, the picture regarding international position regarding competitiveness of the CE economies is not simple: their performances are diverse according to different benchmarking ranks. There is increasing competitiveness on one side and a drop in ranking position on the other. There is a significant lagging of the CE countries based on the rankings of the World Economic Forum Global Competitiveness Report. Further, this trend of the CE countries parallels the globally declining competitive performance of the European Union. This highlights dependence on European trends as well as the increasing role of emerging markets (e.g., China, Brazil), which will be

determinative for the global position of the CE economies within global value chains.

Because of their export driven economies, most Central European emerging economies are highly dependent on foreign demand. Poland has a unique position with its large internal market. Another part of the picture is that their outstanding export performance derives from the fact that they are deeply involved in global value chains. This, however, causes further differences between the countries examined. One consequence of this is a high proportion of high-technology products in total exports in some countries. Regarding the exports of high-technology products, Hungary and the Czech Republic show the best performance, while Slovakia and Poland have lower exports of this kind.

In order to compare the international competitiveness of the CE countries, the study analysed the relation between the internal and external performance of high-technology production. At first, the OECD's high-technology ISIC classification was recounted into SITC classification. In terms of gross value added and export shares of branches using high technology, the Czech Republic and Hungary again have higher values compared to Slovakia and Poland. Regarding the ratio of GVA and exports of branches using high technology, Slovakia catches up to Hungary as well as to the Czech Republic thanks to increasing foreign investments in the automotive industry in recent years. Poland has less favourable data and low GVA and export share, despite developing industrial capacities. The reason is, on one hand, the different level of Poland's integration into the global value chains, which is a crucial factor in export performance. The other issue is Poland's large internal market, which distinguishes it from the other three economies, which are highly export dependent.

Besides these facts, further investigation of the countries involved in the analysis shows there are significant country-specific features. The ratio of exports of the high-tech intensive branches (series02) per GVA of the branches using high technology can be interpreted in two ways. On the one hand, high values can mean better external performance. On the other hand, low values indicate relatively higher export shares of high-technology industries. Therefore, ranks cannot be interpreted without knowing the internal characteristics of the countries, which give us a basis for further investigation.

Based on the examples examined in this paper, we see that corporate decisions affect the external performance of the countries in terms of the level of connection or disconnection of these economies to/from global value chains. For a complete picture we have to take into account the internal structure of the

economy, i.e., the proportion of high-technology branches, corporate issues or characteristics of the economy.

Bibliography

- ÁGH, A.: A kormányzati rendszer és a globális versenyképesség. A fejlesztő állam perspektívája. *Politikatudományi Szemle*, XX/3. MTA Politikai Tudományok Intézete, 2011. 37–53.
- K. AIGINGER: A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries. *Structural change and economic dynamics*, Vol. 9., 1998. 159–188.
- R. BALDWIN – J. LOPEZ-GONZALEZ: Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *NBER Working Papers*, No. 18957. 2013.
- W. BIENKOWSKI: Studies on national competitiveness at the time of globalization and economic integration; some critical remarks on the issue. *Optimum. Studia Ekonomiczne*, No. 1 (33) 2007. 13–31.
- P. J. BUCKLEY – C. L. PASS – K. PRESCOTT: Measures of international competitiveness: a critical survey, *Journal of Marketing Management*, Vol. 4., 1988. Issue 2. 175–200.
- P. G. CERNY: *The Changing Architecture of Politics: Structure, Agency, and the Future of the State*. Sage, London, 1990.
- G. DAUDIN – Ch. RIFFLART – D. SCHWEISGUTH: Who Produces for Whom in the World Economy? *Canadian Journal of Economics*, Vol. 44., No. 4. 2010. 1403–1437.
- P. VAN DIJCK – G. FABER: *The External Economic Dimension of the European Union*. Springer, 2000.
- ÉLTETŐ, A.: Versenyképesség a közép-kelet-európai külkereskedelemben, *Közgazdasági Szemle*, L. évf., 2003. március, 269–281.
- Eurostat: High-technology aggregations based on SITC Rev. 4. 2009.
- Eurostat: Reference Metadata in Euro SDMX Metadata Structure (ESMS), 2014. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/en/htec_esms.htm
- M. J. GRODZICKI: *Global Value Chain and Competitiveness of V4 Economies*. Paper presented on the 7th International Scientific Conference on

- International Entrepreneurship and Internationalisation of Firms in Visegrad Countries, University of Economics, Cracow, 3.4. 2014.
- D. HUMMELS – J. ISHII – K.-M. YI: The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics*, Vol. 54., No. 1. 2001. 75–96.
- IMD: World Competitiveness Yearbook 2013 and relevant years of the IMD World Competitiveness Scoreboard.
- R. C. JOHNSON – G. NOGUERA: Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added. *Journal of International Economics*, Vol. 86., No. 2. 2012. 224–236.
- S. KNACK – P. KEEFER: Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Indicators. *Economics and Politics*, Vol. 7., No. 3. 1995. 207–228.
- R. KOOPMAN – W. POWERS – Z. WANG – S.-J. WEI: Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains. *NBER Working Paper*, No. 16426. 2010.
- A. KOVAČIČ: The Competitiveness Evaluation of CEE Countries. *The Romanian Economic Journal*, Vol. 11., No. 3. 2008. 3–26.
- KOVÁCS Á.: Versenyképesség és államháztartás. Alternatívák forgatókönyv választáshoz. *Pénzügyi Szemle*, 2005. Összevont szám. 25–48.
- P. KRUGMAN: Myths and realities of US competitiveness. *Science*, No. 254. 1991. 811–815.
- P. KRUGMAN: Competitiveness – a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, Issue: March/April 1994. Volume 73., No. 2.
- KUTASI, G. – VIGVÁRI, G.– DANI, Á.: Nemzetgazdasági versenyképesség: elmélet, mérés, esettanulmányok, TM 47 sz. *Műhelytanulmány*. BCE Világgazdasági Tanszék, Budapest, 2012.
- S. LALL: National strategies for technology adoption in the industrial sector: Lessons of recent experience in the developing regions. *Human Development Occasional Papers (1992-2007)*, No. HDOCPA-2001-08, Human Development Report Office (HDRO), United Nations Development Programme (UNDP).
- M. LANDESMANN – J. WÖRZ: The Competitiveness of CEE in a Global Context. *WIIW Research Reports*, No. 327. Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, 2006.
- M. LOSONCZ: Hungary's competitiveness in an international Comparison – a supply-side approach. *Acta Oeconomica*, No. 54. 2004. 201–226.

- LUKOVICS, M.: *Térségek versenyképességének mérése*. Szeged, Jate Press, 2008. 55.
- M. MRAK: *Globalization: Trends, Challenges and Opportunities for Countries in Transition*. UNIDO, Vienna, 2000.
- NOKIA: *Nokia continues to align its workforce and operations*. Nokia press release 29 September 2011 http://company.nokia.com/en/news/press-releases/2011/09/29/nokia-continues-to-align-its-workforce-and-hai_foxconn_foxteq_szerzodeses_elektronikai_gyartas_ems_lenovo_flextronics.html operations.
- OECD: *The key relationships*. OECD, Paris, 1992. 237.
- OECD: *The Competitiveness of Transition Economies*. OECD, Paris, 1998.
- OECD: *ISIC Rev. 3: Technology intensity definition, Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities*, OECD Directorate for Science, Technology and Industry, 7.7.2011, Economic Analysis and Statistics Division,; <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>
- OECD: *Science, Technology and Industry Scoreboard 2013*. OECD, Paris, 2013. 240.
- M. ORAL – H. CHABCHOUB: On the methodology of the World Competitiveness Report. *European Journal of Operational Research*, Vol. 90., 1996/3. 514–535.
- R. OUTRATA – M. GAJDOŠOVÁ – M. S. OBADI: Zahraníčnoobchodný efekt vstupu Slovenska do colnej únie Európske únie. *Politická ekonomie*, No. 3. 2004. 330–343.
- V. PAVLIČKOVÁ: The competitiveness of Slovak foreign trade in the European market. *Economic Annals*, Vol. LVIII., No. 196/January-March 2013. 7–49.
- M. PENEDER: Intangible Investment and Human Resources: The New WIFO Taxonomy of Manufacturing Industry. *WIFO Working Papers*, No. 114. 1999.
- M. E. PORTER: *The Competitive Advantage of Nations*. London, Macmillan, 1990.
- D. P. RAPKIN – W. P. AVERY (eds.): *National Competitiveness in a Global Economy*. London, Lynne Rienner Publishers, 1985. 2.
- R. REICH: But now we're global. *Times Literary Supplement*. 30 August 1990. 925–926.
- E. S. REINERT: Competitiveness and its predecessors-a 500-year cross-national perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*. Vol. 6., Issue 1. 1995. 23–42.

- S. RUČINSKÁ – D. URGE – RUČINSKÝ: Competitiveness of Slovakia and the Economic Crisis. *Central European Journal of Public Policy*, Vol. 3., No.2. December 2009.
- J. SACHS – YANG X. – ZHANG D.: Globalization, dual economy, and economic development. *China Economic Review*, Vol. 11., 2000/2. 189–209.
- M. SAITO – M. RUTA – J. TURUNEN: Trade Interconnectedness: The World with Global Value Chains. *IMF Policy Paper*, August 2013.
- B. R. SCOTT – G. C. LODGE: US Competitiveness in the World Economy. *The International Executive*. Vol. 27., Issue 1. 1985.
- J. E. STIGLITZ: *Globalization and its Discontents*. (1998) New York–London, W.W. Norton & Company, 2002.
- T. SZENTES: Concept, Measurement, and Ideology of “National Competitiveness”. *Köz-gazdaság*, No. 6. 2011/4. 9–59.
- SZILÁGYI, Gy.: A versenyképesség mérése a nemzetközi összehasonlítások módszertanának tükrében. *Statisztikai Szemle*, 86. évf., (1) 5–21.
- E. R. THOMPSON: A grounded approach to identifying national competitive advantage: a preliminary exploration. *Environment and Planning A*, Vol. 35., 2003. 632.
- V. TOMÁŠ: National Competitiveness and Expenditure on Education, Research and Development. *Journal of Competitiveness*, Issue 2/2011. 5.
- TÖRÖK, A.: Komparatív előnyök, versenyképesség, piacműködés, *Ipargazdasági Szemle*, No. 3. 1989. 23–34.
- TÖRÖK, Á.: Tudomány vagy versenyképesség? Tudomány és versenyképesség! *Pénzügyi szemle*, LIII. évf., 2008/4.
- TÚRY, G.: Bevezető: konszolidáció, új struktúrák és felzárkózás. In: TÚRY, G. – VIDA, K. (eds.) *Monitoring jelentés 2012: politikai és gazdasági elemzés az EU10 teljesítményéről*. 128. o. Budapest, MTA KRTK Világgazdasági Intézet, 2012. 7–11.
- G. TÚRY: Diverging competitive performances of the Visegrad countries: some conclusions from the technology level of external trade. *UniaEuropejska*. pl 2014/24:(3) 36–51.
- Laura D’Andrea TYSON: *Who’s Bashing Whom?* Institute for International Economics, November 1992.
- T. VERNER: National Competitiveness and Expenditure on Education, Research and Development. *Journal of Competitiveness*, Issue 2/2011. 3–10.
- R. VOKOROKOSOVÁ – Š. ČARNICKÝ: Komparatívne a konkurenčné výhody Slovenska v globálnom obchodnom prostredí, “Ekonomický časopis” 2003, Roč. 51, č. 9, 1065–1076.

- World Bank (2014): *World Development Indicators*. Science and Technology: High-technology exports (% of manufactured exports). World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>
- World Economic Forum: *Global Competitiveness Report 1998*. Geneva, 1998.
- World Economic Forum: *The Global Competitiveness Report Global competitiveness Report*. Geneva, 2012.
- World Trade Organization: *Statistical database*. Time series. 2015. www.wiod.org/new_site/database/wiots.htm

SUMMARIES

Katalin BOTOS
Was Rabár Ferenc right or wrong?
The Economy Envisaged in 1990 by the Minister of Finance

The change of the system 25 years ago left behind a bad inheritance: the missing price-wage reform and state indebtedness. The study states that it is an illusion to think that debt relief could be asked just after the political changes. It should be known, that a complex wage-price reform did not happen in 1990, so the wages do not contain important parts of the financing of living standard (housing, health care, learning). This is the case which the reforms of the so called big systems (health care, pension, learning) not at all, or only very slowly realise. They do only mean a reduction of the living standard.

Csaba LENTNER
**Certain Strategic Issues Regarding the Operation
of the Local Council System – Past and Future**

In the operation of the reorganised Hungarian State, the consolidation of the local council subsystem has grown to become an unavoidable task. From the very start of the change of regime, the outsourcing of duties from the central government, the concomitant decentralisation of funds and the need to raise funds in order to be able to capitalise on the investment opportunities opening up with the country's 2004 accession to the European Union generated massive debts. A description is given of the gradual process of local council indebtedness, followed by successful consolidation, and reference is made to the thorough fact-finding by the State Audit Office as well as the government's multi-phase consolidation done to take an important wind out the sails of the state bankruptcy threat. The risks of repeated indebtedness, the opportunities of preventing them and the changes in the role of local councils, in other words, the challenge of a shift from institution maintainers to economy organisers, are also touched upon.

József BOTOS
Paradigm Shift Regarding Pension Insurance Systems

The study shows how the Hungarian social security system has evolved in the last century. After the II World War the communist regime introduced a state-pension system and health service. It has changed the insurance paradigm for state service. At the end of the 1980's efforts were made to introduce again the insurance paradigm. A special fund was legally created for social security headed by a general director (after 1990 a rank of a state secretary). During 1990-93 Josef Botos fulfilled this position. This period was a transition from planned economy to market economy. The Social Security System was an important institution helping the smooth transition. From 1993 to 1998 the system was morphed into two independent funds, for health care and for pension, governed by an elected board. The new system was not successful, so the self-government was diminished in 1998. But, a second pillar was introduced, an obligatory funded pillar for the pension fund. It caused a deficit in the state pension fund, which was covered by the state budget, contributing this way to the state deficit. In 2010 the Orban government diminished the second pillar. In 2013 the employer pension fund contribution was turned into a tax, so-called social contribution. This was the end of the insurance paradigm. On the other hand, employers' contribution was cancelled to the health fund, so in that way insurance paradigm on that field was strengthened. The time has come to change the paradigm in the pension system again, acknowledging the fact, that „investment” in children is necessary to have resources for the the old age pension. So the pension should change according the number of children brought up and educated. The government has not yet decided to introduce such a change.

Tamás SZIGETVÁRI
**The State of the Hungarian Infrastructure by the Systemic
Change and Today, with a Special Regard to the Transport
Sector**

The study aims to give an overview of the major developments in the Hungarian infrastructure from the systemic change in the early 1990s up until now: how the Hungarian infrastructure looked like by the systemic change, what were the

major circumstances influencing its transformation later, how can we assess the current state, and what kind of development prospects it has for the future. However, we are not aiming at, and due to the limited length of the study we would not be able to give a detailed analysis of all sectors in the infrastructure. After providing an overall picture of infrastructure, the study is going to focus on some key developments in transport sector. The Hungarian economy in the last 25 years gives a perfect proof of the fact, that the existence of motorways, well performing railways, flight connections and in case of agricultural and industrial raw materials the possibility of cheap inland water transport is of the most important preconditions for choosing the location of any factory or plants in industry, commerce, or logistics. Transport has become one of the key sectors of the Hungarian economic development and competitiveness. To be able to provide this basic requirement of competitiveness, however, Hungary is in want of the sources of the different EU funds. Before Hungary's EU accession in 2004 – in an absence of EU sources financing the investments in the transport sector – the country had to rely on extensive budget financing that has deteriorated Hungary's public debt position severely.

Etelka KATITS – Éva SZALKA
**The Financial Comparative Analysis of the Hungarian
National Economic Sectors or Focusing on the Growth**

Based on the sales revenues of the largest domestic companies analyze financial data series between 1992 and 2013. The five sectors of the national economy, the industrial sector contributes most to the GDP for production. We examine the factors that influence the development of intern and sustainable growth rates in within the framework of DuPont Model. We examine how it prevails to the profitability-efficiency requirements. We present rating of the industry sector profitability is based on the complex profitability. In the period under review we distinguish four phases and certify three growth way. We conclude that the increase in sales revenue at all costs neglect creating consistency between expectations of the profitability, financing, asset efficiency and productivity. In addition to the conclusions resulting from the calculations we make recommendations.

Klára KATONA
**How Components of FDI Impacted the Growth
of Hungarian Companies during the Last Two Decades**

This paper aimed to show the connection between the components of foreign direct investment (FDI) and investment strategies characterized Hungarian companies in the last two decades:

In the model of Modigliani-Miller assuming a perfect capital market and tax-free competitive economy financing decisions are irrelevant and can be separated from the investment decisions. In practice, however – due to market imperfections – the corporate capital structure and financing decisions play a very decisive role in shaping the company's value. Conversion of corporate capital structure is not only a matter of internal decisions. There are several external factors also determining it: so it is affected basically by the development of the capital market.

Apart from the inquiry of the potential advantages, disadvantages of foreign capital inflow on investments in the host country I would like to analyse the sources of the investments of Hungarian companies in the last 20 years through a regression model. The database of Hungarian enterprises contains the first 5000 firms with the highest revenue in the country between 1994 and 2012. The records include all relevant information from annual reports. I differentiate among the companies according to their ownership. As a result of this analysis I found that the rate of indebtedness of foreign companies was higher than that of Hungarian companies, which was mainly attributable to local bank credits and not loans granted by mother companies which is part of FDI volume.

András SCHLETT – Judit BEKE
**Foreign Direct Investment (FDI) in Food Industry
and Retail Food Chains during the past 25 Years**

During the transition period, the economic, political and social changes led to the disorganization of the classical vertical integration systems. Food processing companies were privatized, the country's commercial network changed rapidly and the activity of the large-scale retail enterprises became more international. The strong concentration of trade increased the position of large-scale retail enterprises

and decreased the position of agricultural producers and suppliers and as a result, retail chains became integrators. After the regime change, the disorganization of the vertical coordination in the agri-food system, the privatization of the food processing industry and the appearance of the foreign owned food chains substantially contributed to the decline of the agricultural sector.

This study at first analyses the changes in the vertical agri-food system and the effects of these changes, secondly it looks at the strong information and power asymmetry between the agricultural producers and the distributors and it endeavours to show how supermarkets and hypermarkets have benefited from the asymmetric competition. Finally, this study looks at the potential ways of overcoming the constraints faced by small scale farmers and retailers and it proposes ways to improve the efficiency and profitability of the agricultural sector in Hungary.

István KŐRÖSI
**The Chance and Perspectives of Catching-up
of East-Central Europe in the European Union**

The historical fragmentation of East-Central Europe brought about a number of negative consequences and contributed to the region's eastern part drifting into a semi-peripheral position. The essay discusses the impacts of heterogeneity and fragmentation in the East-Central European area. One of the main tasks of each of the East-Central European states is guaranteeing an environment-friendly and competitive development framework of sustainable, stable, and ever more efficient structure together with the simultaneous creation of fiscal and monetary stability. At the same time, fiscal stabilization cannot be based on restriction; it can only be realized on the foundation of stable growth. Nowadays, the rise and competitiveness of countries depend on the following four factors: 1. health care; 2. education, science, research and development, and innovation; 3. infrastructure, with special emphasis on transportation, information, and communication technology; and 4. the growth dynamics of environment economy. If Central Europe wants to catch up, it should develop these areas. The development of Central European regional cooperation offers opportunities and, at the same time, obligations to Hungary in the following three fields: the development of the Danubian-valley; and making the cooperation in the Carpathian Basin and among the V-4 countries more dynamic.

Krisztina VIDA
**Analysing Catching-up Trends of the Visegrad Countries:
Heading Towards more Convergence?**

The study attempts to give a snapshot of the experience and performance of the Visegrad countries in the first decade of EU membership along a set of important aspects (including growth, catching up, labour market or public finance indicators), as well as to make some medium-term projections with the help of forecasts. In the analysed developments a clear sequencing of three stages could be identified: the post-accession and pre-crisis years (2004-2008) of diverging but mostly improving macroeconomic trends especially by Poland, the Czech Republic and Slovakia; the crisis years (2009-2013) of recession, stagnation or low growth and gradual recovery/consolidation; and finally the post-crisis years (since 2014) marked by harmonious converging trends to each other, as well as to several EU averages/benchmarks. It is also shown that within the Visegrad group, Hungary used to be the “black sheep” under most of the analysed aspects between accession and the crisis – meaning that it was not able to grasp the opportunities offered by membership and used by its Visegrad peers more successfully. But in the past few years this specificity has been fading away, and recently there seems to be more converging trends among the V4, as well as by the region to EU averages/benchmarks than ever before. Furthermore, according to forecasts, those favourable trends may continue in the medium-term too, even if overall catching up remains moderate. As a consequence, the answer to the question put in the title is affirmative.

Gábor TÚRY
**International Competitiveness and Technological Level
of External Trade of Central European Countries:
Global Embeddedness of Transition Countries
after 25 Years of the Regime Change**

The purpose of this study is to review some factors of national competitiveness and examine the development of exports in the four Visegrad countries (i.e., Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia), in order to show how these economies have benefited from integration into world economy from the

beginning of the 1990s. First, we will review the performance of the Visegrad countries in institutional competitiveness rankings. Second, the external trade performance of the Visegrad countries vis-à-vis the European Union, BRIC, USA and Japanese economies will be reviewed. Finally, the study analyses the international trade competitiveness of the V4 countries based on the most widely used classifications: SITC for trade and ISIC/NACE for economic activities.

