

Janus Pannonius
Tudományegyetem
Közgazdaságtudományi Kar

Magyar Tudományos Akadémia
Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató
Intézet

Ipargazdaságtan Közös Tanszék

IPARGAZDASÁGTAN

Tanulmányok a hazai iparpolitika szemszögéből

**Budapest
1992.**

Janus Pannonius
Tudományegyetem
Közgazdaságtudományi Kar

Magyar Tudományos Akadémia
Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató
Intézet

Ipargazdaságtan Közös Tanszék

IPARGAZDASÁGTAN

Tanulmányok a hazai iparpolitika szemszögéből

Kézirat

Budapest
1992.

A tanulmányokat írták

1.sz. tanulmány	Dr.Botos Balázs
2.sz. tanulmány	Dr.Csernenszky László
3.sz. tanulmány	Dr.Bagó Eszter
4.sz. tanulmány	Dr.Szoboszlai Attila
5.sz. tanulmány	Dr.Benedek Tamás
6.sz. tanulmány	Dr.Farkas Ferencné
7.sz. tanulmány	Dr.Ványai Judit
8.sz. tanulmány	Dr.Hoványi Gábor
9.sz. tanulmány	Dr.Parányi György
10.sz. tanulmány	Dr.Viszt Erzsébet
11.sz. tanulmány	Dr.Török Ádám

A kötetet szerkesztette

Dr. Hoványi Gábor

ELŐSZÓ

Évtizedek óta nem jelent meg Magyarországon átfogó, az ipargazdaságtan valamennyi kérdéskörét magába foglaló ipargazdaságtan-jegyzet. Erre egyelőre mi sem törekszünk. A kötet kiadásával csak arra vállalkoztunk, hogy az elmúlt két év tananyagából válogatást nyújtsunk át az olvasónak. Tanulmányaink elsősorban a hazai iparpolitika szempontjából tárgyalják a kiemelt kérdéseket.

A Janus Pannonius Tudományegyetem az elmúlt két évben előnyös helyzetben volt az ipargazdaságtan tanítása terén. Tartalmas együttműködés alakult ki az egyetem és az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-Kutató Intézet között. A közösen alapított Ipargazdaságtan Tanszék célja, hogy az egyetemen és az intézetekben folyó oktatási-kutatási feladatokat összehangoljuk. Az Intézet kutatóinak jelentős csapata folyamatosan oktatómunkát is végzett. A fenti tanulmányok nagymértékben támaszkodtak szerzőik kutatási és oktatási tapasztalataira: az oktatási folyamatban próbáltuk ki közelítésünk újszerűségét, melynek lényege a korábban mesterségesen szétválasztott mikro- és makroszemlélet ötvözése.

Munkánkat nem tekintjük lezártnak. A kéziratok vitáját ugyan követte a szükségszerű átdolgozás, de a tényleges korrigálást, a fejezetek tartalmi és didaktikai javítását továbbra is végezzük. Segítő bírálatokat várunk olvasóinktól, akik már eddig is sokat fáradoztak sikerünk érdekében. Tanulmányainkat nem csak hallgatóinknak szánjuk; úgy ítéljük meg, hogy a gyakorlatban dolgozó szakemberek is felfrissíthetik ismereteiket az egyes fejezetek olvasása során.

Az anyagba - az egyes gondolatkörökhöz kapcsolódóan - illusztráló szövegrészeket beépítettünk. E könyvekből, ujságokból, valamint a gyakorlati tapasztalatokból származó idézetek, esetek remélhetőleg elősegítik mondanivalónk megértését. A tanulmányonként megjelenő irodalomjegyzékek részben forrásanyagokra, részben a további elmélyülést szolgáló munkákra utalnak.

TARTALOMJEGYZÉK

	Oldal
Előszó	2
Ipari tevékenység, iparpolitika	5
1. Az ipar szerepe a gazdaság fejlődésében	6
2. Iparpolitikai célok és eszközök: nemzetközi és hazai helyzetkép	18
A magyar ipar helyzete	44
3. A szervezeti struktúra változásának fő tendenciái: a koncentráció és a kisvállalatok térhódítása	45
4. A vállalati méretstruktúra alakulása Magyarországon	63
5. A külföldi vállalatokkal létrehozott közös vállalkozások szerepe a magyar ipar fejlődésében: a "joint venture"-ökkel szerzett hazai tapasztalatok	86
6. Privatizáció: gazdasági-szervezeti átalakulási folyamatok Magyarországon	117
7. Iparunk munkaerőszerkezete és a struktúraváltás kihívása	155
A hazai iparfejlesztés hatékonysági kérdései	180
8. Innováció: a gazdasági és a vállalati fejlődés hajtóereje	181
9. Minőségpolitika-minőségirányítás	212
10. A termelékenység szerepe és tényezői	241
11. A versenyképesség és a struktúra alakulásának egyes kérdései az elméletben és a magyar ipar külkereskedelmében	260

IPARI TEVÉKENYSÉG, IPARPOLITIKA

AZ IPAR SZEREPE A GAZDASÁG FEJLŐDÉSÉBEN

1. Az ipari tevékenység értelmezése

Az ipar, az ipari tevékenység definiálása nem egyszerű feladat, hiszen a sok szempontból egyformán fontos megközelítéseket szinte lehetetlen egyetlen meghatározásba sűriteni. Az ipar kettébontása a szokásos két ipari fő tevékenységre tulajdonképpen az egyik megközelítés.

Eszerint az ipar kitermeli (lásd. kitermelő ágazatok; bányászat) illetőleg feldolgozza (lásd. feldolgozóipar; vegyipar, gépipar, stb.) az emberi léthez szükséges anyagi javakat. Az ipari tevékenységben résztvevő legfontosabb erőforrások szerint az ipar a termelési tényezők, a tőke és a munkaerő összehangolt működését jelenti. Az ipar fent említett két fő része, a kitermelő- és feldolgozóipar mellett a korszerű tevékenységi struktúrák az élelmiszeripart és az építőipart is magukban foglalják. A magyar statisztikai rendszer azonban eddig külön kezelte ezt a két szektort.

Az ipar szerepét a nemzetgazdaság egészen belül változatlanul a másfél évszázados kossuthi gondolat fejezi ki legmagvasabban, mely szerint "Ipar nélkül félkarú óriás a nemzet". Fejlettségi szintje (figyelem: nem nagysága!) pedig végsősoron meghatározhatja az ország egészének fejlettségét, hiszen alig képzelhető el például kézműipari bázison egy korszerű távközlési rendszer. Amint persze arra már mások rámutattak, az összefüggés fordítva is érvényes: "fejlődőképes, a piaci igények alapján folyamatosan átstrukturálódó ipar csak ott lehetséges, ahol a gazdaság többi szektora, főleg az infrastruktúra is fejlett"¹

Az ipar, az ipari tevékenység lefontosabb jellemzője az állandó változás. Ezért nehéz megérteni a mai ipari rendszerek jellegzetességeit és problémáit, ha nem látjuk lágosan az idáig vezető fejlődési utak fő állomásait és ellentmondásait. Például azt, hogy a világ leggazdagabb országai az ipar révén váltak gazdasági (és politikai)

¹ Nép gazdasági Szerkezet (Szerk: Pap Ilona és Papp.József) Budapesti Közgazdasági Egyetem, Aula Kiadó, Bp. 1990. p.11.

nagyhatalommá és ma mégis leépitik az ipart vagy azt, hogy a fejlődő világ elmaradott és szegény országai kétségbeesett erőfeszítéseket tesznek az iparosodás érdekében.

Az iparosodás, mint az átmenet folyamata egy régeből az újba, magába foglalja "a gazdasági struktúra azon szükséges változásait, amelyek folyamatosan növekvő jövedelmezőséget és életszínvonal emelkedést biztosítanak"² A különböző tanulmányok alapján ezen átalakulási folyamat legfontosabb tényezői a következők:

- a technológiai változás, az innovációs tevékenység felgyorsulása,
- új társadalmi kapcsolatrendszerek kialakulása, amelyekben egyrészt a vállalkozók, munkaadók, másrészt a munkavállalók szerepe erősödik,
- az ipari foglalkoztatottak számának növekedése majd csökkenése,
- a mezőgazdaságban és az iparban keletkezett többletjövedelmek részvétele a tőkefelhalmozásban,
- a bel- és külkereskedelem növekvő szerepe, amely kikényszeríti a munkamegosztás nemzeti és nemzetközi bővülését,
- a szállítás és más infrastruktúrák fejlődése, melyek lebontják a területi határokat.

Mindezek a tényezők mint a gazdasági struktúra különböző vetületeinek változásai is megjelennek és a statisztikai adatok révén számszerűsíthetők. Például a bruttó hazai termék (GDP) megoszlása a gazdaság alapvető szektorai (mezőgazdaság, ipar, szolgáltatások) között térben és időben is igen különböző képet mutat. Nemzetközi adatok szerint a fejlettség jellemzője a csökkenő mezőgazdasági és ipari, valamint a növekvő szolgáltatási GDP.

Mint látható a kép igen változatos, időben és térben egyaránt. Míg 1980-ban az ipar részesedése a megfigyelt országok zömében 30-40 százalék között volt, nyolc évvel később az értékek észrevehetően alacsonyabbak. Az is világos, hogy a fejlettség szintjének növekedésével csökken az ipar súlya (az indiai kivétel csak erősíti a szabályt) és nő a szolgáltatások szerepe. Jellemző és érdekes egyébként, hogy míg Ausztriában az ipar a szolgáltatások által termelt GDP felének forrása, Magyarországon a két érték 1986-ban is azonos volt.

² H.B. Chenery: "Structural Change and Economic Development Policy", Oxford University Press, 1979. p.23.

1. tábla

A bruttó hazai termék (GDP) forrása

Ország	Év	Ipar	Építőipar	Mezőgazd.	Szolgáltatások
India	1980	17,9	4,4	33,6	44,1
	1986	19,3	4,8	27,7	48,2
Indonézia	1980	37,8	5,6	24,8	31,8
	1986	26,4	5,4	25,8	42,4
Magyarorsz.	1980	31,7	8,3	19,1	34,9
	1986	36,2	7,9	18,3	37,6
Brazília	1980	31,0	6,3	9,5	53,2
	1986	29,5	6,1	10,1	54,3
Olaszorsz.	1980	31,9	7,2	5,7	55,2
	1986	28,8	5,6	4,3	61,3
Ausztria	1980	31,4	8,2	4,3	56,1
	1986	30,7	6,6	3,3	59,4
Svédország	1980	24,1	7,4	3,2	65,3
	1986	24,8	6,0	3,0	66,2
Japán	1980	32,5	9,4	3,7	54,4
	1986	33,2	7,5	2,9	56,4
USA	1980	28,4	5,2	2,6	63,5
	1986	26,6	4,7	2,1	66,6

Forrás: Nemzetközi Évkönyv KSH, Bp. 1989. 69. oldal táblázata alapján saját számítások

2. A magyar iparfejlődés áttekintése

A mai értelemben vett ipar (a gyáripar) hazánkban a múlt század első felében - évszázadokkal az elsőként a kapitalizmus útjára lépő államok ipara után - született meg. Fejlődésének másfél évszázados története lényegében a felzárkózási kísérletek története, nem kivételnek tekintve a jelen időszakot sem.

a./ Az ipari fejlődés első meghatározó időszaka a kiegyezés (1867) után kezdődött. Figyelemre méltóak e korszak jelentős, sokban máig ható - bár a történelmi lemaradást felszámolni nem tudó - eredményei is. E korban ugyanis a kiépülő ipar már nem elhanyagolható nemzetgazdasági fontosságúvá vált. Ipari termelésünk növekedésének a mértéke az I. világháborút megelőző ötven évben átlagosan évi 6 %-os.³

A kézi munkát mind erőteljesebben váltják fel széntüzelésű, gőzerővel működő gépek. Egyes ágazatokban - s az élelmiszeripar mellett az erőgép-, majd az elektromos iparban is - sikerült a technika nemzetközi vívmányainak az adaptációja. Ezen ágazatok "vám külföldre" is exportképes gyártmányokat állítanak elő, sőt néhány fontos találmánnyal (például: transzformátor, wolframszálas izzólámpa, telefonközpont, benzinmotorok porlasztója stb.) a kor egyetemes műszaki haladáshoz is hozzájárulhattak. Az elmaradottság máig ható tanúinak minősülnek azonban egyrészt az ipari termelésnek mindvégig a mezőgazdaságénál kisebb nemzetgazdasági súlya, másrészt ipari ágazataink többségének továbbra is kezdetleges műszaki színvonala. Legtöbb gyárunk nem tudott tulajdonképpen megküzdeni a Monarchia "közös piacán" az osztrák és cseh konkurenciával, s csak az alacsonyabb minőségi igényű kereslet kielégítésére vállalkozhatott. Mindezzel együtt is ez a periódus a magyar iparfejlődés sikeres szakaszai közé sorolható.

A fejlődés lehetőségét elsősorban a kiegyezés részét képező osztrák-magyar kereskedelmi és vámszövetség megalakítása jelentette. 1867 és 1914 között a magyar ipar gyorsabb ütemben növekedett, mint az osztrák. A századfordulóra főleg az eddigi elmaradottabb iparágak fejlődtek, ennek következtében a korábban torz és egyoldalú struktúra fokozatosan kiegyenlítettebbé, egységesebbé vált. A negyven-ötven milliós közös piacon kialakult munkamegosztás, a tőke és a munkaerő szabad mozgása, a közös vállalatok létesítése lehetőséget nyújtottak arra, hogy - elsősorban az u.n. új iparágakban például az elektronikai ipar) - erős, verseny képes hazai ipar fejlődjön ki.

"Boldog Békeidők"
Progresszió Kft. 1989.p.42.

b./ Vázolt fejlődésünket az I. világháború hosszabb időre megtörte. Az ipari nyersanyagok Ausztriába irányítása, a munkások behívása, majd a háborús veszteségek visszavetették fejlődésünket. A háború utáni évtizedek pedig még

³ Az ipartörténeti elemzés fő forrását Berend T. Iván és Ránki György számos munkája képezi. Idézi: Botos Balázs-Papanek Gábor: "Kérdőjelek iparunk fejlesztésében". KJK.Bp. 1984.

növelték is a legfejlettebb országoktól való lemaradásunkat. A két világháború között az ipar termelése rendkívül mérsékelten - évi átlagban alig 1 %-kal - emelkedett. Lassan fejlődött a gépesítés, nem kellő ütemben terjedt az elektromos energia ipari felhasználása. Az ágazatok között a legnagyobb növekedést az egykori "vám-belföldi" osztrák és cseh versenytársaitól megszabadult textilipar érte el. Az egyébként is korszerűtlen bányászat, kohászat, gépipar alig fejlődött, az élelmiszeripar visszaesett. A hazai átlagnál gyorsabb ütemben fejlődött ugyan, de nemzetközi téren így is jelentős teret veszített az elektromos ipar. Csak akkor indult lassú fejlődésnek a vegy-, kiemelten a gyógyszeripar. Majd némileg gyorsította az iparosodást a II. világháború hadikonjunktúrája, de ennek eredményeit a háborús károk megsemmisítették.

c./ A II. világháború utáni első feladat az ujjaépítés volt, hiszen az ország megmaradt területének ipari kapacitásai erősen megrongálódtak. Az ujjaépítés (amely az államosítással párosult) teremtette meg az alapját annak az igen gyors mennyiségi növekedésnek, amelynek középpontjában az erőteljes iparosítás állt. Az iparosítás fő célja a nehézipar és gépipar kiemelt ütemű fejlesztése volt, annak érdekében, hogy Magyarország a "vas- és acél országává" váljon. Bár ez a törekvés kezdetben valóban látványos eredményeket hozott (jelentősen nőtt az egy évalatt megtermelt nemzeti jövedelem, fokozódott az ipar népgazdaságu súlya, mindinkább beilleszkedtünk a KGST munkamegosztás rendszerébe, megvalósult a teljes foglalkoztatás, stb.), e "fejlődés" számos következményét ma is viseljük, s már akkor nyilvánvaló volt, hogy az ország adottságainak nem feleltek meg (túl drágán termeltek) egyes újonnan létesített - szénbányászati, kohászati termelőka-pacítások, s elégtelen arányban alakultak ki a korszerű, exportképes gyártmányok hatékony előállítására alkalmas termelési keresztmetszetek.

Az erőltetett iparosítás koncepcióját gazdaságunkban már 1953-tól kezdték felváltani a realitásokhoz igazodó célitűzések. Az újrainduló fejlődés azonban csak 1956 végétől, a politikai változások talaján bontakozott ki. A gazdaságvezetés ekkor már túlzottnak tekintette az ipar vagy a nehézipar szinte minden ágazatára kiterjesztett fejlesztését és egyes kedvező adottságú, un. kiemelt ágazatok szelektív fejlesztésére törekedtek.

Az 1958-60-as (második) hároméves terv a rendelkezésre álló beruházási eszközök jelentős részét a hazai nyersanyagvagyon hasznosítására, a villamosenergiatermelés növelésére, az élelmiszeripari termelés fokozására és néhány gyors eredményt ígérő gép-és vegyipari gyártási ág (például erősáramú gépgyártás,

híradástechnikai ipar, műszeripar, gördülőcsapágygyártás, Diesel-motor- és motorkocsigyártás, illetve műanyag-, gyógyszer- és műtrágyagyártás, valamint kőolajfel-dolgozás) fejlesztésére fordította, de a lakossági igényeket kielégítő könnyűipari és mezőgazdasági ágazatok fejlődését is biztosította. A terv teljesítése a következő évtized fejlődését is megalapozta.

Az 1961-65-ös II. ötéves terv ezután a mezőgazdaság termelőerőinek fejlesztését kezelte kulcskérdésként, de folytatta az ipar, s elsősorban a nehézipar fejlesztését is. A gépiparban továbbra is kiemelt fejlesztést irányzott elő a műszeriparban, a híradás- és vákuumtechnikai iparban, a motorkocsigyártásban és az átlagot meghaladó növekedést tűzött ki célul a szerszámgépiparban és az élelmiszeripari, vegyipari és mezőgazdasági gépgyártásban (így a traktorgyártásban) is. A vegyiparban a fejlesztés folytatását vette tervbe a műanyag-, gyógyszer-, és műtrágyagyártásban, valamint a kőolajiparban, s kívánatosnak ítélte a fotokémiai és gumiipari fejlesztéseket is.

Az 1966-70-es III. ötéves terv ismét az ipari és mezőgazdasági termelés műszaki fejlesztését megalapozó ipari ágazatoknak - a villamosenergiaiparnak, a vegyiparnak és a gépiparnak - az átlagosnál gyorsabb fejlesztéséről rendelkezett.

Az ötvenes évek végén az ipari termelésnek évi 10 % körüli, a hatvanas években évi 7-8 %, a hetvenes években 5-6 % körüli növekedése következett be (ezek nemzetközi összehasonlításban jó, de nem kiugró értékek). Az ipar valóban a gazdaság vezető ágazatává vált. Az ipar szerkezetének napjainkban (utólag) ellentmondásosan értékelt változása a termelési koncentrációnak - és különösen a vállalati koncentrációnak - az időszak alatti növekedése. Kedvezőbb megítélésre tarthat számot az ágazati szerkezet radikális átalakulása, a makrostruktúra igazodása az iparilag fejlett országok iparszerkezetéhez. Jelentősen nőtt ti. a gépipar, még gyorsabban a vegyipar termelési részaránya, mérséklődött viszont a bányászat és a kohászat, illetve erőteljesen csökkent a textil- és élelmiszeripar súlya. Néhány iparág és ágazat termelési értékének az ipar egész termelésén belüli részarányát illetve annak változását 1960-80 között a 2. táblázat mutatja be.

d./ Nem lehet egyetlen dátummal megjelölni, hogy mikor kezdődött gazdaságunk átalakításának lényegében jelenleg is folyó korszerűsítő periódusa. Egyes szerzők a fejlődés új korszakát már az 1968-as mechanizmusreformtól, vagy a hatékonyságnövelés szempontjainak kiemelt szerepet adó IV. ötéves tervtől (1970-től

2. tábla

**A termelési érték részarányai (mindekori szervezet és
módszer szerint, folyó áron)**

(%)

Ágazat	1960 ^a	1970 ^a	1970 ^b	1980 ^b	1991 ^b
Szénbányászat	15,3	8,6	2,7	2,1	3,5
Kőolaj-és föld- gáztermelés	1,9	2,3	1,8	3,5	5,8
Vaskohászat	7,5	6,9	7,5	7,0	6,4
Aluminiumkoh.	1,0	1,3	1,7	2,6	3,7
Gép-és gépi berendezések	6,7	6,7	6,8	4,9	4,8
Közlekedésszerek- ipar	7,9	7,7	6,9	6,5	5,1
Villamos gép- és készülék	2,5	2,9	3,4	3,3	3,8
Híradástechnikai ipar	2,6	4,6	3,3	3,5	3,1
Műszeripar	1,8	3,1	2,0	2,0	1,2
Szerves és szervetlen vegyipar, festék	2,3	4,5	3,8	6,1	6,8
Kőolajfeldolgozó	0,6	0,9	2,0	7,3	10,4
Gyógyszeripar	0,5	1,7	2,2	2,4	4,9
Gumiipar	0,9	1,5	1,0	0,8	1,0
Textilipar	8,2	5,9	6,4	4,6	4,0

a = Terméksorok és egyéb módszerek alapján

b = Bruttó termelési érték szerint

c = I-XI.havi adatok alapján

Forrás: 1960-1970: Ipari adattár, 1972.114.o.

1970-1980: Iparstatisztikai Évkönyv, 1981.33.o.

1991: Az ipar I-III.n.évi tevékenysége, IKM.

számítják. Ugyanilyen nehéz lenne a változások datálásához a fejlődés intenzív szakaszának kezdőpontját keresni. Hivatkozhatnánk arra, hogy az iparban foglalkoztatottaknak az összfoglalkoztatottakon belüli aránya 1969-ben volt a legmagasabb, vagy rámutathatnánk arra, hogy az ipar és építőipar együttes létszáma

esetén ez az arány 1974-ben tetőzött, de azt is kiemelhetnénk, hogy gazdaságunkban az ipari létszám abszolút csökkenése 1974 óta folyamatos.

Hasonlóképpen megalapozott álláspont, hogy gazdaságunk számára az 1971-es évek elejének közismert világgazdasági változásai - különösen az olaj- és nyersanyagárak emelkedése, illetve egyes fejlődő országok iparának mind élesebb versenye - szabták meg a legközvetlenebbül a gazdálkodás új feltételeit. A külgazdaság szigorúbb követelményei éles megvilágításba helyezték ugyanis gazdálkodásunknak és mikrostruktúráknak gyengeségeit, a változások időszerűségét. A korszerű, jó minőségű és hatékonyan előállítható gyártmányok alacsony termelési aránya azután exportunk csökkenésére, cserearányromlására és a nemzetközi fizetési mérleg egyensúlyának felbomlására vezetett, svégső soron ez gyorsította fel az átállást. Ugyanakkor az sem hallgatható el, hogy az ekkor még létező KGST regionális szállítási lehetőségek tompították a világpiaci hatásokat, így a változások üteme messze elmaradt a kívánatostól.

Magyarország ipara a 80-as évek elejére elérte azt a fejlődési szintet, ahonnan a szocialista nagyipar ketei között nem volt kiút. Az extenzív és intenzív fejlődési pályák bejárása után a 80-as évek elejétől a gazdasági szakemberek a szabályozás oldaláról próbálták elhárítani az akadályokat a fejlődés útjából. A szabályozó változtatások tömege azzal az eredménnyel járt, hogy a gazdaság - ezen belül az ipar - az adott keretek között működőképes maradt, átmeneti gondok ellenére nem omlott össze.

A nyolcvanas évek végére azonban egyszerre jelentek meg a gazdaságban a gyermekbetegségek és a felnőttkori súlyos betegségek tünetei, amelyek sürgős beavatkozást igényeltek. A válságjelek felhívták a figyelmet arra, hogy a továbbfejlesztésre az adott körülmények között nincs lehetőség, a minőségi változás csak új alapokon lehetséges. A változások kezdete 1989. vége, a felgyorsulás 1990. teljes éve, s kiteljesedés pedig a kilencvenes évtized elejére várható.

Mi is jellemezte a nyolcvanas évtized tevékenységét és miben nyilvánul meg a változás 1990-ben?

A szocialista magyar ipar szerkezetében meghatározó volt KGST-tagságunk. Az iparfejlesztés politikája Kelet-Európa és a Szovjetunió piacára irányult. A magyar ipar ágazati szerkezetében meghatározó szerepe a gépiparnak, a vegyiparnak és a

könnyűiparnak volt. E három ágazat az ipar termelésének mintegy 60 %-át adta. A fejlesztésekben az évtized vége felé kaptak nagyobb súlyt a gépipar fejlesztései. Ezen fejlesztési lehetőségek azonban arányukat tekintve lényegesen elmaradtak az évtized elején megvalósultaktól.

A bilaterális alapon működő KGST hosszú évekig növekvő, viszonylag gazdaságos értékesítési lehetőséget kínált a feldolgozó ipar számára. Ez azonban a termelési struktúrát konzerválta és nem kényszerítette az iparvállalatokat jelentősebb műszaki fejlesztésre, versenyképességük, hatékonyságuk fokozására.

Az ipari termelés jelentős részét nagyüzemek állították elő, többségük 300 főnél többet foglalkoztatott. Méretüknél fogva alkalmazkodó képességük korlátozott volt.

A nyolcvanas évek második felében tapasztalható volt, hogy a belpiaci folyamatok mind szorosabb összefüggésben vannak a külgazdasági kondíciókkal. Az évtized utolsó éveinek belpiaci folyamataiban hűen tükröződtek vissza mindezek a változások. A közvetlen követelmények megnyilvánultak a lakosság életkörülményeinek alakulásában, a kis- és nagykereskedelmi áruforgalmi folyamatokban, a keresleti-kinálati tendenciákban.

A változás lehetőségeit kutatva jutottak a szakemberek arra a felismerésre, hogy a fogyasztó igényekhez jobban közelítő, a piaci módszereket alkalmazó iparszerkezet kiépítésére lenne szükség.

Kísérleti lépések már korábban is történtek, de igazán komoly változásokat, 1989, illetve 1990. hozott. Több, mint 20 évvel az első reformlépések megtétele után 1990-ben a magyar gazdaság és ezen belül az ipar a gyökeres átalakulás útjára lépett.

3. Az ipari tevékenység jövője

A "posztindusztriális" társadalmak felé haladó fejlet nyugati országban bezárják a környezetszennyező, zajos és egyéb "bűnökkel" terhelt ipari üzemeket. A munkavállalók nem a feldolgozóiparban hanem a növekvő, egyre szélesebb körű, tiszta és "intelligens" szolgáltató szektorban találnak megélhetést. Ezt a jövőképet a hetvenes évek társadalompolitikusainak elég széles köre elfogadta.

A 80-as és 90-es évek realitásai azonban óvnak minket attól, hogy túlságosan higgyünk a hagyományos ipari tevékenységek eltűnésében - akár hosszabb időtávra vonatkozóan is. Az iparban foglalkoztatottak egy része kétségtelenül átkerült a szolgáltatásokba, sőt az ipari tevékenységek egy része is ipari szolgáltatássá vált, de a teljes transzformációra példát eddig sehol sem találtunk.

A vállalati szakemberek jövőképében nem az ipar nélküli gazdaság, hanem egy magasabb szinten művelt ipar dominál. Ennek a megtestesítője napjainkban leginkább a "japán" termelékenység, költségráfordítás, munkafegyelem, design, minőség és szolgáltatás. S hogy efelé sikeresen lehet törekedni, arra azok a nagy amerikai feldolgozó ipari vállalatok jelentik a legjobb példát mint a Xerox, Intel, Motorola. Ezek a cégek - a nyolcvanas évek közepén - alulmaradva a japánokkal vívott versenyben, eltűnni látszottak az ipari palettáról. Ma ismét virágzó, sikeres világcégek.

A gazdaságpolitikusok ma az ipar és szolgáltatás kapcsolatában két fontos elemet emelnek ki. Egyrészt bizonyítottnak tekintik, hogy egyetlen ország sem tud megélni csak szolgáltatásokból és meglelni ipar nélkül. A másik kapcsolat és talán ez a jövőkép ipari kulcskérdése, hogy a sikeres új szolgáltatások kialakulása elválaszthatatlan a sikeres feldolgozóipari tevékenységtől. Nem azért vagy nem csak azért, mert az új ipari technológiák és termékek új szolgáltatásokat generálnak, illetőleg fordítva, hanem azért, mert a feldolgozóipari vállalatok az összes szolgáltatást tekintve e tevékenységek legfontosabb vásárlói. E kapcsolatrendszer fontossága ugyanakkor bonyolultsága igen jól tettenérhető a számítógépiparban, azon belül a hardware-software iparok összefüggéseiben.

2000-ben a legsikeresebb amerikai számítógépipari vállalatok egyetlen számítógépet sem fognak gyártani, azokat vásárolják. Egy olyan iparágban ugyanis, ahol a termékek élekciklusa néha a 6 hónapot sem éri el, s a profit viszont csak az első néhány hónapban jelentős, egyre nő az amerikai gyártók komparatív hátránya. Ezért a hardware-t, az alkatrészeket, részegységeket a gyorsabb, rugalmasabb japán, tajvani és dél-koreai gyártóktól fogják beszerezni és saját erővesztéseiket az így összeállított rendszerek tervezésére, összeszerelésére fogják fordítani. Így alakulnak ki a számítógépek nélküli számítógépgyárak.

A. Roppaport-S. Halevi:
Harvard Business Review. July-August, 1991.

A fejlett ipari országokban megfigyelt irányú mozgások a magyar gazdaságban is megfigyelhetők. Az ipar nemzetgazdaságon belül elfoglalt részesedése folyamatosan csökken, akár a termelés értékét, akár a foglalkoztatottak számát tekintjük.

A legutóbbi évek tendenciáiból az is kiderül, hogy a változás iránya hasonló mint a fejlett országokban, de a "dezindusztrializáció" aránya még igencsak mérsékelt. Az sem hagyható figyelmen kívül, hogy a megindult szerkezeti változások mögött igen súlyos válságtünetek rejlenek. A hazai és a volt KGST piacokon bekövetkezett gyors ütemű keresletcsökkenés, a katasztrófális pénzügyi helyzet és a növekvő munkanélküliség egyoldalról ugyan az elkerülhetetlen megújulás kíséreléseinek is tekinthetők, sokak számára azomban jogossá teszik azon kérdés felvetését is, hogy vajon túléli-e a magyar ipar ezeket a változásokat.

A nemzetközi tapasztalatok alapján felrajzolhatók az egyes országok ipari fejlődésének életgörbéi is. A mezőgazdasági, monokulturás országok törekednek arra, hogy egyszerű technológiával, magas munkaerőigénnyel működő ipari kapacitásokat építsenek ki. Ezt követi az ipari fejlettség mennyiségi és minőségi fejlődésének fázisa, amikor tért hódít a kifinomultabb technológia és megkezdődik a bekapcsolódás a nemzetközi munkamegosztásba. Az országok ezen csoportjának tagjai (nemzetközileg ismert elnevezésük szerint az ujonnan iparosodott országok - Newly Industrialized Countries) természetes törekvése, hogy a fejlett országok képeire kívánják formálni gazdaságukat - miközben azok a már ismertek szerint a poszt-indusztriális társadalmi rend felé törekszenek. Vajon lehet átugrani ebben a fejlődésben bizonyos szakaszokat? Valószínűleg nem.

Amikor a ma legfejlettebb ipari országok az iparosítás szakaszában voltak, széleskörű gyakorlat volt a 14-16 órás munkanap, gyermekek foglalkoztatása, helyenként rabszolgák alkalmazása és az akkori gyárakban való munka a legminimálisabb egészségügyi normákat sem vette figyelembe. Abban az időben azonban a nem működtek még olyan szervezetek, amelyek az emberi jogok védelmében felléphettek volna. S vajon kinek jutott volna eszébe 100 évvel ezelőtt környezetvédelmi kérdéseket felvetni?

"A fejlett országok azt modják nekünk, hogy ne vágjuk ki erdőinket. De valamit tennünk kell, hogy gumi, pálmaolaj vagy kakaó ültetvényeinket növeljük. A gazdag országok kiirtották erdeik nagyrészét. Most jönnek és azt mondják nekünk: Ne pusztítsátok ki erdeiteket, mert a világnak szüksége van arra. Erre mi csak azt modhatjuk: ha szükségetek van rá, akkor fizessétek meg!"

Dr. Mahathir bin Mohamed, Malaysis
miniszterelnöke

World Link, 1991. may\june, p.29.

A dezindusztrializáció leggyakrabban alkalmazott mérőszáma a foglalkoztatottsághoz kapcsolódik. Ugyanakkor azt is látni kell, hogy az ipari rendszerek egészen belül a foglalkoztatottság csökkenése más tényezőkkel is összefügg. A vertikális csökkenése vagy az automatizálás fokának növekedése egyaránt ilyen hatású. Pedig, egy néhány száz fővel dolgozó vállalat automatizálva termelési technológiáját és ezzel többszörösére emelve termelékenységét, aligha tekinthető az ipar gazdaságon belül visszavonulását jellemző példának. Jóllehet az iparban foglalkoztatottak száma valóban csökken, s az arányok a szolgáltató szektorok további erősödését jelzi. Ezért nem kell különösebb jóstehetség egy ipari jövőkép felrajzolásához: egy kisebb, jelentősen átstrukturált, ugyanakkor jóval termelékenyebb, magasabb fejlett technológiákat és magasabban képzett munkaerőt alkalmazó ipari szektor felé haladunk, melynek határai egyrészt tágulnak, másrészt szűkülnek. Tágulnak mert a nemzetközi munkamegosztás révén egyre kisebb a jelentősége az országhatároknak, kontinenshez való tartozásnak. Ugyanakkor figyelembe kell vegyen olyan korlátokat is (például környezetvédelem) melyek szűkítik mozgásterét.

E meghatározás elfogadása révén valamelyest szűkítható vizsgálódásunk tárgya, bár aligha lesznek elkerülhetőek a fenti értelemben nem iparpolitikainak tekinthető területekre való utalások.

Az iparpolitika (s általában bármiféle gazdaságpolitika) létjogosultsága melletti legfontosabb elméleti érv szerint a kormányzati beavatkozás hozzájárulhat a jólét növeléséhez mindazokban az esetekben, amelyekben a piaci mechanizmusok nem képesek az erőforrások hatékony hasznosítását megvalósítani. A társadalmi és a vállalati érdekek különbözőségéből adódóan például monopóliumok esetén a vállalati kibocsátási optimumok a társadalmi jólétet maximáló szint alatt maradnak: bizonyos externizális hatások (például környezetszennyezés) társadalmi költségeit nem veszik figyelembe a termelők; a magánszektor illetve a társadalom egészének időpreferenciái, időhorizontja, kockázatviselőképesége (például kutatások, technológia-fejlesztés, oktatás esetében) jelentősen eltérhet egymástól, stb.

Az elméleti vitáktól és megalapozási igényektől függetlenül azokban az országokban, ahol van ipar, iparpolitikai tevékenység is tapasztalható. Történelmileg az iparpolitika létrejötté és fejlődése szorosan kapcsolódik az állam iparosítással, iparfejlesztéssel kapcsolatos érdekeinek kialakulásához, módosításaihoz, valamint az időről-időre előadódó válsághelyzetek megelőzéséhez illetve kezeléséhez. Az iparpolitika keletkezéséhez vezető általános indítékok azonossága ellenére az iparpolitika ambíciói, intenzitása, eszközközpontja viszonylag nagy változatosságot mutat országonként, kultúránként.

Ha aszerint osztályozzuk az egyes országok és korok iparpolitikáját, hogy az állami beavatkozás (bürokratikus koordináció) milyen mértékben korlátozza a piaci erők működését, akkor a piaci önszabályozás és a központi tervezés képezi a két végleges típust, s a kettő közt találhatóak a különféle arányú politika-elegyek, közelebb az egyik vagy a másik tiszta tipushoz. A lehetséges változatok számát korlátozva, megkülönböztethetünk például 1. laissez-faire típust, 2. piaci alkalmazkodást elősegítő típust (mindkét megközelítésmód szerint célszerű, ha a kormányzat szerepe a piaci erők működésének civilizálására, bizonyos előrejelzések készítésére, az alkalmazkodási folyamatok minimális beavatkozással történő terelésére, stb. korlátozódik), 3. aktív beavatkozó típust, 4. a piacot erőteljesen szabályozó típust (utóbbi két típus esetében a kormány határozottan törekszik elgondolásai érvényesítésére az ipar szerkezetének alakítása során).

Az elsőként említett "laissez-faire" típusú iparpolitikát a makrogazdasági pénzügyi szabályozásra való hagyatkozás jellemzi, s ezt egészíti ki a versenypolitika és olyan fajta szabályozási tevékenység (környezetvédelmi, biztonsági, fogyasztóvédelmi, stb. előírások), amelyek mindössze a piacok önszabályozó működésének csekély korrekciójára irányulnak.

A második, "piaci alkalmazkodást elősegítő" típus esetében a kormányzat megkísérel viszonylag konzisztens közép- és hosszútávú strukturális alkalmazkodási jövőképet felvázolni, s az egyes ágazatokra vonatkozó előretekintő információkat "előállítani" és terjeszteni. Erre az iparpolitikai típusra már jellemző az igen visszafogott szubvenciók tevékenység. Ennek tárgya a szerkezetátalakítás szelíd bátorítása a kívánatosnak ítélt irányokba.

A harmadik, "aktív beavatkozó" típus esetében a kormány viszonylag kiterjedten (sok területen, jelentős erőforrásokat mozgósítva) juttatja kifejezésre preferenciáit, illetve vesz részt az ipar korszerűsítésében, működésének hatékonyabbá tételében.

A negyedik típusnál a kormány irányítása alatt tartja a fontosabb piaci paramétereket (kereslet, kínálat, árak), döntően beleszól a beruházási és egyéb fejlesztési elgondolások alakításába - alapvetően a kiterjedt állami szektoron és az aprólékos bürokratikus szabályozáson keresztül.

Mitől függ az, hogy valamely országban, adott időszakban milyen típusú iparpolitika valósul meg? A teljesség lehetősége nélkül a következő - egymásra kölcsönösen ható - tényezők emelhetők ki:

A./ Ideológiai elvek

(A beavatkozás ellenfelei szerint az állami befolyásolási törekvések torzítják a piac működését, rontják hatékonyságát, s az esetleges válságok egyébként is a piacgazdaság funkcionálásának szükségszerű velejárói. Ellenkező ideológiai nézőpontból szemlélve, a piac nyilvánvalóan képtelen egyedül betölteni szabályozó szerepét, esetenként ésszerű, ha az árjelzéseken kívüli információk alapján születnek gazdasági döntések, minthogy a gazdasági aktoroknak tekintettel kell lenniük az ipari fejlődési, alkalmazkodási folyamat társadalmi és politikai költségeire, ezek eloszlására.)

B./ A gazdaság általános helyzete

Fellendülési periódusokban többnyire bővül az átcso-portosítható - köztük a központosított - erőforrások mennyisége, s ilyenkor - egyéb feltételeket változtatlanak véve - általában növekszik az iparpolitikai befolyásolás mozgástere is. A gazdasági visszaesés mélyülésével rendszerint sokasodnak a strukturális alkalmazkodást kísérő válsághelyzetek, szűkül az átcsoportosítható erőforrások mennyisége. Ekkor előfordul, hogy részben az alkalmazkodási folyamat felgyorsítása érdekében, részben a különböző érdekcsoportok nyomásának engedve növekszik a kormányzati beavatkozások kiterjedtsége és mélysége (példaként említhető Olaszország és Svédország a nyolcvanas évek elején). Másutt ugyanebben a helyzetben a versenyképesség piaci versengésben való megszerzése mellett érvelve csökkent a kormány hajlandósága a beavatkozásra (Thatcher Angliája).

C./ A gazdasági élet szereplőinek kapcsolata

Az iparpolitika stílusát és típusát - a gazdálkodóktól eredő beavatkozási igényt és a kormány felől megmutatkozó beavatkozási hajlandóságot - meghatározza az is, hogy egy gazdaságban a gazdasági élet szereplőinek viselkedését az atomizáltság, az elszigetelt önállóság jellemzi, avagy általános felismerés az egymásra utaltság, s ebből fakadóan a kölcsönös érdekegyeztetés cél-szerűsége.

Nemzetközi összehasonlítások szerint a brit iparvállalatokban mélyen gyökerező ellenérzések vannak a vállalatnak, mint intézményi érdekek hálójába ágyazott szervezetnek a koncepciójával szemben. Függetlenül attól, hogy ezek az intézmények államigazgatási szervek (Franciaország, Olaszország), vagy áttekinthetetlen pénzügyi holding-társaságok (Belgium és Franciaország), kereskedelmi bankok (például Svédországban és az NSZK-ban) vagy a szakszervezetek (NSZK). Ebből az értékrendszerből következően szerföllött gyanúsak azok a szoros kapcsolatok, amelyek a nyugatnémet bankokat, biztosítótársaságokat és iparvállalatokat kötik össze a kölcsönös tőkerészesedéseken keresztül vagy a vezető bankszakemberek vállalati igazgatótanácsi, felügyelő bizottsági tagsága révén; nem helyesíthetők azok az összefonódások sem, amelyek a francia minisztériumok, bankok és vállalatok vezetése között az államigazgatási elitképzésen, s az elitszervezetek tagjainak az előbbi három szféra közötti mozgásán alapszik. Angliában a kormányzati, a banki és az iparvállalati szféra egymástól viszonylag elkülönülten működik. Ugyanakkor a nemzetközi (nem csak európai) tapasztalatok szerint, együttműködési készség és rutin hiányában nehéz megoldani a tőke átcsoportosítását, versenyképes ipari struktúra kialakítását. Önmagában a kormány is, és az egymástól elkülönült ipari és banktőke is képtelen a szükséges mértékű tőkeáramlás megszervezésére, a világpiaci pozíciók erősítését segítő koncepciók kidolgozására, gyakorlati megvalósítására. Válságkezelés esetén fontos és a döntésekbe valamiképpen bevonandó érdekcsoport a munkavállalóké, hiszen az alkalmazkodási költségek terhére jelentős részben nekik kell viselniük.³

³ DYSON, K. - WILKS, S. (1983).

D./ Ipari koncentráció, diverzifikáltság, a gazdaság nyitottsága

A kormányok iparpolitikai szerepvállalása iránti igények függenek az ipar szerkezetétől, a vállalati és piaci koncentrációtól, a diverzifikáltság mértékétől. (Egyfelől, a gazdaság konjunktúraérzékenysége, kiszolgáltatottságának csökkentése például elemi érdek, s ez aktivizálja az iparpolitikai beavatkozási hajlandóságot. Másfelől, a fejlett tőkesországok válságérzékenysége csökkenéséhez hosszú ideig bizonyosan hozzájárult az, hogy a vállalati méretek általános növekedésével a piaci "láthatatlan kéz" felcserélődött, de legalábbis hathatósan kiegészült a nagyvállalatok "látható kezével".⁴ A külgazdasági nyitottság különösen a kis országok esetében teszi nélkülözhetetlenné az alkalmazkodási folyamatok állami támogatását, s korlátozza is egyúttal a beavatkozás ésszerű mértékét.

2. Nemzetközi iparpolitikai irányzatok

Rövid áttekintésünkben nem térünk ki az olyan típusú iparpolitikák bemutatására, amelyek középpontjában az iparosodás kibontakoztatása, az ipar mennyiségi fejlesztése áll. Elsősorban a fejlett tőkesországok iparpolitikai cél- és eszközrendszereinek változási tendenciáit kívánjuk vázolni. Ezekben az országokban hosszabb ideje főleg a műszaki fejlődés, a minőség fejlesztése, az erőforrások (tőke, munkaerő, pénz) minél rugalmasabb átcsoportosítási technikáinak kialakítása, illetve a szerkezeti átalakulással együttjáró visszafejlesztés, s az ipar társadalmi környezetének az előbbi területekkel összefüggő szabályozása képezik a legfontosabb iparpolitikai prioritásokat.

A fejlett régiókhoz tartozó országok többségében a kormányok gazdasági szerepvállalása évtizedeken keresztül növekvő irányzatot mutatott és kétségtelenül hozzájárult a gazdasági dinamika magas szintjének kialakulásához és fennmaradásához. A hetvenes évek második felétől a gazdaság helyzetétől, a gazdaságpolitikai hagyományoktól, a mobilizálható erőforrások mennyiségétől és a

⁴ Az Egyesült Államok gazdaságát a relatív alacsony piaci koncentráció és nem elhanyagolható mértékű vállalati, szervezeti koncentráció jellemzi. A rendkívül diverzifikált és hatalmas tőkeerejű ipari szervezetek által dominált gazdaságban eleve csekély a valószínűsége olyan helyzetek kialakulásának, amelyek széles körben érintenék a közérdeket és váltanának ki beavatkozási igényt. A többi iparágban működő vállalatok ugyanis általában képesek maguk megoldani problémáikat, erőforrásaikat más, jövedelmezőbb tevékenységekbe átcsoportosítani.

gazdasági ideológia változásától függően módosult az egyes országokban a beavatkozás mértéke és eszköztársa.

Az iparpolitikai gondokodás homlokterébe - a korábbi, a kívánatos kibocsátási és tevékenységi célállapotokhoz viszonylag masszív és közvetlen beavatkozási technikát hozzárendelő megközelítésmódot elhalványítva - a strukturális alkalmazkodás makrogazdasági keretfeltételeinek megteremtése, a finomszabályozási technikák kimunkálása került.⁵ Így például kiemelt helyen szerepel a különféle iparpolitikai deklarációkban⁶

- az infláció alacsony szinten tartásának szükségessége (az infláció akadályozza az emberi és pénzügyi erőforrások árjelzéseket követő átcso-portosítását; az inflációs nyomás csökkenése szükségessé tehet változtatásokat a versenyszabályozás terén),

- olyan árfolyampolitika, amely megvédi a termelőket a nemzetközi inflációs különbségekből adódó verseny-hátrányoktól (tehát megakadályozza a reálfelértékelődést), s tekintettel van a külső egyensúly követelményeire is (egyensúlyi árfolyam),

- középtávon kiegyensúlyozott fizetési mérleg és a belső megtakarítások produktív felhasználása (s a hatékony tőkeátcsoportosítást megvalósító pénzügyi intézményrendszer és technikák megteremtése; a túlzott költségvetési jövedelemfelhasználás korlátozása),

- a termelési erőforrások eloszlásának és hatékonyságának javítása (a cél ez esetben nem csupán azoknak a torzításoknak a csökkentése, amelyek az adózási rendszerek különböző paramétereiből, a szubvenciókból, a kereskedelmi korlátozásokból és szabályokból adódnak, hanem általában az emberi és anyagi erőforrások hasznosításának javítása is, megfelelő politikát folytatva a szakképzés, az infrastruktúra kiépítése, a technológia fejlesztése és diffúziója terén, stb.)

A struktúrapolitikai reformok arra irányulnak, hogy hatékonyabbá tegyék a termék és termelési tényező piacok funkcionálását, s javítsák az állami szektor hatásfokát. A költségvetési reformok és a pénzügyi piacok deregulációja központi szerepet játszik a beruházások ösztönzésében, s ezen keresztül a dinamikus ágazatok tőkeellátásában, modernizálásában. A kormányzat munkaerőpiaci politikájában egyre nagyobb súlyra tesz szert a szakképzés és átképzés befolyásolása, s egyre kevésbé

⁵ Ez a váltás egyáltalán nem független a neoklasszikus közgazdasági iskolák reneszánszától, a monetarista megközelítés gazdaságpolitikai diadalútjától, s a keynesi örökség háttérbe szorulásától, a jóléti államot ért támadásoktól.

⁶ OECD (1989).

jellemző bizonyos ágazatok, vállalatok foglalkoztatási célú (munkahelyek "megmentésére" irányuló) támogatása. Markáns vonulat a hetvenes-nyolcvanas években az állami tulajdonban lévő termelővállalatok privatizálása - ami mögött a közvetlen állami részvételt illető kétségek és a költségvetés szempontjai állnak -, valamint az állami tulajdonban maradó vállalatok pénzügyi kontrolljának hatékonyabbá tétele. A kereskedelempolitikai tapasztalatok vegyesek: a vámjellegű akadályok imponáló ütemű csökkentésével, s az exportszubvenciók leépítésével egyidejűleg elharapóztak a nem vám jellegű piacvédelmi intézkedések; mindettől függetlenül is erőteljesen támogatják a nemzetközi versenynek kitett ágazataik technológiai alkalmazkodását.

Részben a szigorodó költségvetési szempontoknak betudhatóan, általánosan jellemző a gyengélkedő ágazatok-nak és vállalatoknak nyújtott támogatások visszafogása.⁷

Ami az ígéretes, új növekedési lehetőségeket kínáló ágazatok támogatását illeti, általánosan elfogadott elv az OECD-országokban, hogy

1./ a potenciális növekedési területek meghatározása és az erőforrások átcsoportosítása az üzleti szféra feladata, nem az államé (például szelektív fejlesztési program keretében);

2./ az innovációs politika egyetlen elfogadható viszonyítási pontja a nemzetközi versenypiac;

3./ érdemes elősegíteni a nemzetközi munkamegosztási hálózatokba (network) való bekapcsolódást;

4./ a már meglévő vagy kialakítható komparatív előnyök kihasználásának, megőrzésének alapfeltétele bizonyos típusú infrastruktúrális szolgáltatásokba (információs rendszer, a technológiai innovációk elterjesztésének infrastruktúrája, oktatási és képzési rendszer, stb) tör-ténő jelentős "humán" beruházás;

⁷ Egyes kutatók felhívják a figyelmet arra, hogy a költségvetési támogatások csökkenő tendenciája félrevezető lehet, amennyiben a szerkezetpolitika eszközei között megnő például a verseny szektorális korlátozásának (belépési korlátok, trösztellenes törvények alóli mentesség, behozatali kontingensek, stb) súlya. A protekcionista rendszerek ilyen formán egyidejűleg többféle eszközt, a magasabb árakon keresztül ténylegesen több pénzt is vesznek igénybe, nehezen áttekinthetők, s gyakran hiányzik megszüntetésük határideje. (PETERS, Hans-Rudolf /1991/)

PETERS értékelése szerint a nyugatnémet szektorális struktúrapolitika "a meghirdetett növekedésorientációval szemben ... a valóságban túlnyomóan a hanyatló ágazatokra (például a vas- és acéliparra, a szénbányászatra, a hajógyártásra, ...) koncentrált".

5./ szükség van az alap és alkalmazott kutatások, valamint a felhasználó szektorok közötti kapcsolatok erősítésére; továbbra sem hanyagolható el az olyan K+F-befektetések támogatása, amelyeknél az egyes vállalatok számára túl nagy a kockázat és/vagy a várható megtérülés időhorizontja elbátortalanítja a magánbefektetőket, miközben a szóbanforgó fejlesztés közérdek.

A regionális politika és a kis- és középvállalatokat támogató intézkedések - miközben egyre inkább szerves részét képezik az innovációs és technológiapolitikának⁸ - továbbra is fontos elemei az OECD-országok iparpolitikájának.

3. A fejlett országokban alkalmazott iparpolitika főbb eszközei:

1./ beruházások ösztönzése adórendszerbeli preferenciákkal,

2./ K+F innováció és technológiai ujdonságok elterjedésének támogatása (az alapkutatásban továbbra is kiemelt az informatika, telekommunikáció, új anyagok és a bio-technológia kutatása; adókedvezmények vállalati finanszírozású K+F-tevékenységekre; állami szervezésű nemzetközi kutatási együttműködések),

3./ ipari tanácsadó szolgáltatások elterjedésének és igénybevételének ösztönzése (külön kedvezmények regionális alapon és a kisvállalati szektornak),

4./ munkaerőpiaci beavatkozások (munkahelyteremtési kedvezmények - regionális differenciákkal; képzési és átképzési intézményrendszer és támogatások - szektorok közötti és szakmai mobilitás elősegítése; visszaszorulóban a szerkezeti alkalmazkodási folyamatok lassítását (munkahelyzetek legalább részleges megőrzését) szolgáló egyedi állami támogatások⁹).

5./ szektorális kiemelések (A kép meglehetősen tarka, bár általánosan jellemző, hogy a "húzóágazatok" kijelölésének gyakorlata háttérbe szorul. Alaptípusok: (a) Japánban a MITI tevékenyen részt vállal azoknak a tevékenységeknek a meghatározásában, amelyek az ország nemzetközi versenyképességének a jövőben

⁸ A regionális egyenlőtlenségek és a kis- és középvállalati szektor versenyhátrányainak csökkentését egyre inkább a technológiai alkalmazások, munkaerőképzés, vezetési színvonal emelés, stb. vállalati költségeinek részleges költségvetési átvállalásán keresztül valósítják meg.

⁹ A regionális egyenlőtlenségek és a kis- és középvállalati szektor versenyhátrányainak csökkentését egyre inkább a technológiai alkalmazások, munkaerőképzés, vezetési színvonal emelés, stb. vállalati költségeinek részleges költségvetési átvállalásán keresztül valósítják meg.

is a hordozói lehetnek, továbbá elősegíti, hogy a kiválasztott stratégiai iparágakba a kedvező feltételek miatt jelentős tőke áramoljék¹⁰. (b) az NSZK-ban a gazdaságszerkezet tervezésére irányuló mindenfajta kísérletet elutasítanak, minthogy általános vélekedés szerint "az indikativ szerkezettervezés aligha képes többre, mint egy, az eddigi trendekből történő becslés elvégzésére", a trendáttörések előrejelzését szerfelett valószínűtlennek ítélik¹¹. Ugyanakkor számottevőek az NSZK-ban a kutatás- és technológiapolitikán keresztül az ún. jövőiparágaknak (pl. elektronikus adatfeldolgozás, atomenegiaipar, repülőgépipar, űrhajózás) juttatott K+F-támogatások.),

6./ állami vállalatok (e szektor határozott zsugorodása tapasztalható a privatizációs hullám következtében; az alacsony hatékonyság és az alkalmankénti pénzügyi botrányok - például Ausztriában - a vállalatirányítás és ellenőrzés színvonalának emelését kényszerítették ki a kormányokból),

7./ dereguláció és versenypolitika (általánosan jellemző az adminisztrációs kötelezettségek csökkentése, a vállalkozásalapítási eljárások egyszerűsítése, árszabályozás körének szűkítése, szabványok egységesítésére törekvés, stb.),

8./ külgazdasági kapcsolatokhoz és külföldi tőkebefektetésekhöz kapcsolódó szabályok és intézmények (regi-onális integrációk és szabadkereskedelmi megállapodások könnyítik a termékáramlást; a tőkepiacokra általánosan jellemző deregulációs irányzatoknak köszönhetően számottevően felgyorsult a működőtőkék internacionalizálódása),

9./ regionális fejlesztéspolitika. (A szektorális, iparági alkalmazkodás területi vonatkozású "probléma göcaira" irányulnak a rendszerint fájdalomcsillapító jellegű intézkedések. A hátrányok kiegyenlítése illetve új komparatív előnyök kialakítása a munkaerő minősége, az infrastruktúra fejlettsége miatt általában hosszadalmas és bizonytalan kimenetelű folyamat.)

A fejlett országok iparpolitikáját illetően egyfajta uniformizálódás tapasztalható (ez részben iparpolitikai divatáramlatoknak köszönhető, de meghatározó szerepe van

¹⁰ BOTOS Balázs (1987)

¹¹ Hans-Rudolf PETERS (1991), 155. oldal.

az elfogadhatónak ítélt iparpolitikai magatartásra vonatkozó, meglehetősen részletesen kidolgozott nemzetközi ajánlásoknak¹² is.)

Kérdés, hogy vajon találhatók-e olyan megoldások a nemzetközi struktúrális versenyben, amelyek különösen a kis országok számára előnyösek - avagy minden tekintetben (ipari szerkezet, technológia- és iparpolitikai lépések) a nagyok diktálják a mintát és az ütemet? (A kis országok - nyitottságuk miatt - aligha követhetnek az uralkodó nemzetközi iparpolitikai irányzatoktól alapjaiban különböző mintákat, ugyanakkor többnyire már induláskor hátrányos helyzetben vannak a napjainkban szokásos iparpolitikai intézkedések versenyében: esetükben kemény korlátokba ütközik és rendkívül kockázatos a "high-tech" ágazatok és tevékenységek szubvencionálása - a kis országok inkább az innovációk gyors diffúziójában érdekeltek; továbbá a nemzetállami keretekben kialakított ipar- és kereskedelempolitika lehetőségei nyilvánvalóan csekélyek ott, ahol a gazdaság teljesítményét alapvetően az internacionalizálódott óriásvállalatok határozzák meg, s mozgásterük korlátozott a dereguláció és a privatizálás vonatkozásában is. A kis országok tehát követésre ítéltettek?)

A sikeres nyugateurópai kis országok tapasztalatai szerint versenyképességük érdekében azokon a struktúrális alkalmazkodást elősegítő területeken (oktatás, infrastruktúra - távközlés, szállítás, logisztika, irodaházak, stb) is célszerű beruházniuk, amelyek vonzóvá tehetik az országot a (külföldi) vállalatok számára. Az ilyesfajta beruházások egyrészt fontos területei lehetnek az új domináns termelési kultúrák megújításához is.

Külön figyelmet érdemel kis országok esetében a követendő technológiapolitika, minthogy általánosan megfigyelhető a technológiapolitika szerepének felértékelődése (kifejeződik ez az iparpolitika holdudvarából való kikerülésben csakúgy, mint az EGK-szintű technológiapolitika integráló funkciójában).

A kis országokban a műszaki innovációk zöme külföldről származik, ezért a technológiapolitikai eszközök közül általában hatékonyabb (kevesebb kockázattal jár) az innovációt hordozó termékek iránti kereslet ösztönzése (állami beszerzéseken, árokon, adókon, kvótákon, stb. keresztül), mint az innovációs kínálat (közpénzekből

¹² Lásd például a pozitív alkalmazkodási politikáról az OECD által 1983-ban kidolgozott irányelveket. (OECD /1983/)

finanszírozott K+F, adatbankok, nemzetközi oktatási és kutatási cserék, stb.) serkentése. (A keresleti oldal befolyásolása feltehetően az új technológiáknak inkább a diffúziójára hat kedvezően, mint a teljesen eredeti megoldások létrehozására.) A nemzeti technológiapolitikáknak keresleti oldalról számottevőbb mozgásterük van (például az innovációk elterjesztési módjainak megválasztásában), mint kínálati oldalon.

Érdemes felhívni a figyelmet a gyorsan fejlődő délkelet-ázsiai országok és Japán nem-piaci megközelítéseket kiterjedten alkalmazó iparpolitikai gyakorlatának néhány sajátosságára.

* Sem az ázsiai újonnan iparosodott országok (Korea, Tajvan, Hong-Kong, Szingapur), sem Japán nem bízta a piacra vagy a külföldi befektetőkre annak kiválasztását, hogy mely iparágak prosperáljanak és melyek szoruljanak vissza. Ellenkezőleg, a várható piaci fejleményekről készített előrejelzéseken alapuló ipari stratégiát fogalmaztak meg, és értékelték iparágukat abból a szempontból, hogy melyek lesznek képesek világszerte részesedésüket növelni. A kiválasztott tevékenységek importvédelemben és kiadós exportösztönzésben részesültek, adókedvezmények és tőkeátcsoportosítás segítette elő rendkívüli dinamikájukat.

* Erőteljesen leértékelő árfolyampolitika támogatta az exportot, növelte az exportőrök bevételeit és fékezte az importot.

* A külföldi vállalatokkal kialakított kapcsolatokban a tudás-és technológiatranszfer (licencvásárlások, franchise, stb.) dominált, a külföldiek tőkebefektetései nem részesedtek kiemelt ösztönzésben.

* Az újonnan iparosodott országok csoportjában a kulcsfontosságú árakat fiskális eszközökkel (adóviSSzatérítések, vámok, illetékek, szubvenciók) korrigálták annak érdekében, hogy a nemzeti prioritásokkal megegyező vásárlásokra, megtakarításokra, befektetésekre, erőteljes exporttevékenységre ösztönözzenek.

Stanley KATZ: East Europe should learn from Asia.

(Financial Times, April 24, 1991)

4. Hazai gyakorlat

A jelenlegi iparpolitika bemutatásához röviden ki kell térnünk az iparpolitikai előzményekre és az ipar gondjaira.

A magyar ipar jelenleg sokrétű szerkezeti válságban van. E válság legfontosabb tünetei:

- a nyolcvanas években igen csekély dinamika, majd stagnálás, s az 1989-től napjainkig egyre gyorsuló termeléseszköken (bruttó termelési értéket nézve 1989-ben -1 százalékos változás, 1990-ben -4-5 százalék, 1991-ben várhatóan -7 és -9 százalék között: az ipari kibocsátás 1991. végéig a tíz évvel korábbi szintre süllyed),

- az iparban foglalkoztatottak száma 185 ezerrel (12,7 százalékkal) csökkent 1987 és 1990 között, a 300 főnél többet foglalkoztató állami iparvállalatoknál számottevően felgyorsult 1991-ben a létszámleépítési folyamat.

Az ipari recesszió legnyilvánvalóbb okai a következők:

- a magyar árúk iránti kelet-európai (volt KGST-régió) kereslet nem váratlan, de a becsültnél sokkal gyorsabb és nagyobb mértékű visszaesése (a térség hagyományos konvertibilis valuta hiánya és a korábbi KGST-együttműködési mechanizmusok összeomlása követ-keztében),

- a KGST-piacok minőségi és mennyiségi igényeinek kielégítésére berendezkedett iparvállalatok - megfelelő tőkés piaci értékesítési kapcsolatok, hálózat, tőkeerő, stb. hiányában - nyilvánvalóan képtelenek voltak termékeiket a megszokott mennyiségben és szállítási feltételekkel más piacokon értékesíteni,

- a hazai fogyasztás és beruházás (a költségvetési és monetáris restrikciónak betudhatóan) számottevően csökkent,

- számos termelő (például: szórakoztató elektronikát gyártók, textilruházati vállalatok) hazai értékesítési lehetőségei szűkültek be további működéseket megkérdőjelező mértékben az import liberalizálása miatt,

- a termelői szubvenciók és ártámogatások visszaszorítása (különösen súlyos csapás volt az energiaárak világpiaci szintre emelése).

A magyar ipar gyors struktúrális alkalmazkodásra kényszerül napjainkban. Azonban az elvesztegetett idő és az elpazarolt erőforrások következtében a feltételek sokkal kedvezőtlenebbek, mint amilyenek például a hetvenes évek második felében, a struktúrális válság első félre nem érhető jeleinek érzékelésekor voltak.¹³

A magyar ipar talán legfontosabb alapbetegségének a különféle vetületekben (ágazati, szakágazati; szervezeti, méret; tulajdonosi; területi; termék; termelési erőforrás; stb) tapasztalható struktúrális merevséget, rugalmatlanságot lehetett tekinteni a nyolcvanas évek végéig. Az iparpolitika fő célja a struktúrális alkalmazkodás feltételeinek megteremtése.

A (szak)ágazati struktúra nemzetközi össze-hasonlításban igen csekély mértékben változott az elmúlt évtizedben.

1980 és 1988 között a gépipar 2,2 százalékponttal növelte részesedését az ipar bruttó termelési értékében Magyarországon, míg Ausztriában 5,8 százalékponttal; a könnyűipar ugyanebben az időben 1,1 százalékpontnyit veszített részarányából Magyarországon, míg Ausztriában 4,7 százalékot.¹⁴

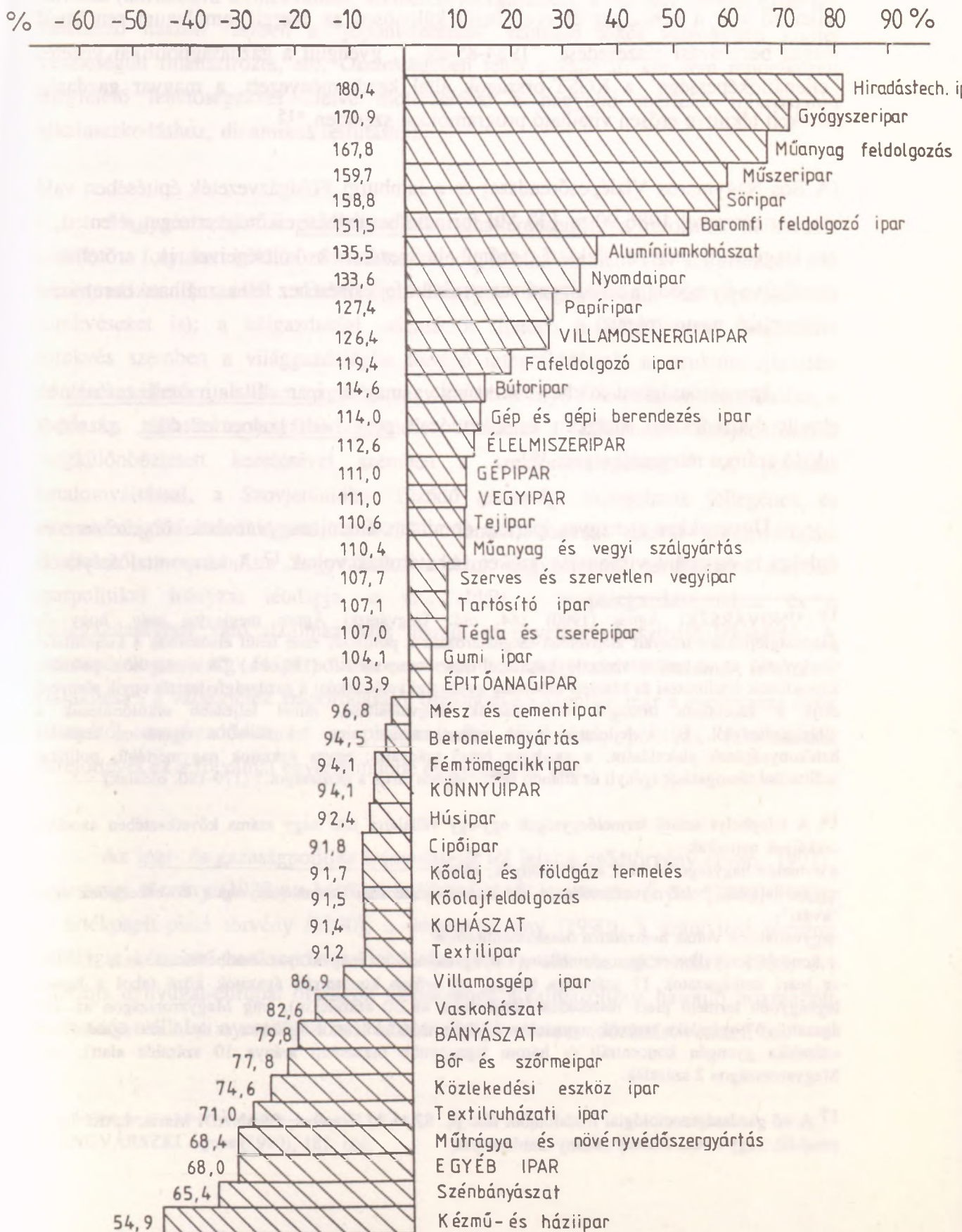
A legdinamikusabb szakágazat - a híradás- és vákuumtechnikai ipar - egy évtized alatt mindössze 80 százalékkal növelte termelését (azaz évi átlagban 5-6 százalékkal), miközben ennek az iparágnak a növekedési világtárgya 1965-től napjainkig évi 13 százalék volt. (A szakágazati kibocsátási dinamikák nem túl jelentős szóródását jól szemlélteti az 1. ábra.

¹³ Az MSZMP KB 1977. október 20-i határozatában fogalmazódott meg először gazdaságpolitikai szintű döntésként a külgazdasági egyensúly helyreállításának igénye, az erőltetett gazdasági növekedéssel szemben a világgazdasági követelményekhez való alkalmazkodási folyamatok preferálása. A gazdaság és a politika akkori hazai intézményrendszeréből adódóan a gazdasági arányok és külgazdasági orientáció fenntartásában, konzerválásában érdekelt csoportokkal szemben nem volt lehetséges a kívánatos gazdaság és iparpolitikai fordulat. (Részletesebb elemzés található például UNGVÁRSZKI Ágnes (1990) munkájában, valamint LENGYEL László (1989) tanulmánykötetében.)

¹⁴ HOVÁNYI Gábor (1990).

1.sz.ábra

Iparágak termelésnövekedése 1980-1990



A kibocsátás (szak)ágazati szerkezetének merevsége szorosan összefüggött a beruházások ágazati szerkezetének konzerválódásával: az egész nyolcvanas évtizedre jellemző volt a nehézipar és ezen belül különösen az energiakomplexum rendkívül magas beruházási részesedése. "1984-85-től ... gyengült a gazdaságpolitikai vezetés 'ellenállóképessége' a KGST-országok által kezde-ményezett, a magyar gazdaság érdekeit tekintve erősen vitatható programokkal szemben."¹⁵

(A Bős-Nagymaros Vízlépcsőrendszer és a Jamburgi Földgázvezeték építésében való magyar részvétel 1986-90-re 130 Md forintos beruházási elkötelezettséget jelentett, s ez kiegészült még a Paks I. erőmű befejezésének költségeivel is, erőteljesen beszűkítve ily módon a feldolgozóipar struktúrafejlesztéséhez felhasználható beruházási erőforrások mennyiségét.)

Ipargazdaságtani közhelynek számít a magyar ipar vállalati szerkezetének az elmúlt évtizedekben kialakult és állandósult rendkívüli koncentrálttsága, az ebből adódó számos monopólhelyzet.¹⁶

Ugyanakkor a magyar iparban domináns állami nagyvállalati kör játéktere és érdekei is egyaránt viszonylag szűken behatároltak voltak.¹⁷ A központtal folytatott

¹⁵ UNGVÁRSZKI Ágnes (1990) 164. old. Ungvárszki Ágnes megjegyzi még, hogy "a gazdaságfejlesztés irányait alapvetően meghatározzák a politikai, ezen belül elsősorban a külpolitikai törekvések, és az ezeket szolgáló katonapolitikai szempontok." (179.old.) "A nemzetközi politikai kapcsolatok értelmezési és kezelési módjának gazdasági vetületeként a gazdaságfejlesztés egyik alapvető célja a szocialista országok önellátásának megvalósítása, minél teljesebb elkülönülésük a világgazdaságtól. Ez a fejlesztési irány szükségszerűen nincs tekintettel a társadalmi termelés hatékonyságának alakulására, a gazdaság belső arányaira; egyes ágazatok nagymértékű, politikai indíttatású támogatását igényli és állandó feszültségben tartja a gazdaságot." (179-180. oldalak)

¹⁶ A telephelyi szintű termelőegységek egy-egy vállalatra jutó nagy száma következtében azonban csekélyek maradtak

a termelési nagyságrendekből adódó előnyök, azaz a nagyvállalatok, belső szervezetük és ebből adódó alacsony termelékenységük következtében csak "kvázi"-

nagyvállalatok voltak nemzetközi összehasonlításban.

A koncentrációt illetően igen szemléletes a nyugatnémet és a magyar ipar szembeállítása: az NSZK-ban az ipari szakágazatok 17 százaléka tartozik az erősen koncentrált ágazatok közé (ahol a három legnagyobb termelő piaci részesedése meghaladja az 50 százalékot), míg Magyarországon az ipari ágazatok 67 százaléka tartozik ugyanebbe a körbe. Másfelől, az NSZK-ban az ipari szakágazatok 29 százaléka gyengén koncentrált (a három legnagyobb összesített aránya 10 százalék alatt), míg Magyarországon 2 százalék.

¹⁷ A bő gazdaságpszichológiai irodalomból lásd pl. SZALAI Erzsébet, CSANÁDI Mária, LAKI Teréz munkáit, vagy LAKI Mihály néhány tanulmányát.

alkuk során a többlet erőforrások (hitelek, állóalapjuttatások, bérreferenciák, ártámogatások, stb) ellentételeként a nagyvállalatok többségét "ellátási kötelezettség" terhelte (korlátozva termékváltási, áremelési mozgásterét), a masszív szovjet exporton keletkező haszon részben a "jópont-szerzést" szolgáló tőkés viszonylatú kivitel veszteségeit finanszírozta, stb. Összességében tehát e vállalati kör sem rendelkezett megfelelő lehetőségekkel illetve motivációval a nagyobb mértékű mikroszintű alkalmazkodáshoz, dinamikus felfutáshoz.

Magyarországon a gazdaságpolitika alapkérdéseiről a reformok beindulása (1968) óta folytatott különböző vitákban mindig is elkülöníthető volt két szemben álló nézetrendszer (s ezek aktuális erőviszonyai meghatározták az iparpolitikai törekvéseket is): a külgazdasági orientációt illetően a KGST-szintű önellátásra törekvés szemben a világgazdaságba történő integrálódással, a struktúrafejlesztési döntéseket illetően az állam nagyobb vagy kisebb arányú közvetlen szerepvállalása, a gazdaság többszektorúságának kezelését illetően a különböző tulajdonformák megkülönböztetett kezelésével szemben a szektorsemlegesség.¹⁸ A politikai hatalomváltással, a Szovjetunióhoz fűződő gazdasági kapcsolatok jellegének és intenzitásának módosulásával, a KGST-orientált, kiemelt állami szerepvállalást feltételező, a szocialista nagyvállalati szektor nagysorozatú termelésére alapozó iparpolitikai irányzat létalapja, a vita eldőlt - a piacgazdaságokhoz és a világgazdasághoz való alkalmazkodás maradt az egyetlen választható lehetőség. A piacvezérelt gazdaság- és iparpolitika szervezeti és szabályozási feltételeinek fokozatos kialakítása - a válságjelek szaporodásától ösztönözve - azonban már a nyolcvanas évek közepétől megkezdődött, s a piacgazdasági törekvések politikai feltételeinek létrejöttével ez a folyamat egyértelműbbé és gyorsabbá vált.

Az ipar- és gazdaságpolitika irányváltását jól jelzi a csődtörvény (1986, 1991), a társasági törvény (1988), a külföldi befektetésekről hozott törvények (1988, 1990), az értékpapír-piaci törvény (1990), a versenytörvény (1990), a számviteli törvény (1991), a kétszintű bankrendszer kialakítása (1987), stb. Az adórendszer 1988. évi reformja a nyugat-európai országok többségében alkalmazotthoz hasonló hozzáadott érték adót, vállalati nyereségadózat és személyi jövedelem adóztatást vezetett be.

¹⁸ UNGVÁRSZKI Ágnes (1990), 181. old.

Az iparpolitikai eszközök közül az alábbiak jutnak különösen nagy szerephez a vegyesgazdaságra való átmenet során:

A./ Az erőforrások átcsoportosítása

1. az erőforrások átcsoportosításának alapeszköze a szigorú monetáris és költségvetési politika. A monetáris politika célja az infláció korlátok közt tartása, s az alacsony hatékonyságú vállalatok kiszorítása a hitelpiacokról.¹⁹ (A monetáris szabályozás korlátaira utal a vállalati fizetési sorbanállás, azaz, hogy egyébként nem hitelképes és nem is feltétlenül versenyképes vállalatok szállítóik terhére jutnak kényszerhitelekhez. A körbetartozások miatt a helyzet egyre áttekinthetlenebb.) A hitelpolitika struktúraalakítási határfokát erősen rontja a hitelszűkítés - adósságmenedzselésre, költségvetési "crowding-out" hatására visszavezethető - általános jellege, így a bankok erőforrásátcsoportosításban játszott szerepe messze elmarad az ésszerűtől (oka: kamatlábak-adózott vállalati nyereség befektetéshez viszonyított hányada-infláció arányok).

Az iparpolitika részévé a változások jellege, az egyedi preferenciák gyors ütemű felszámolása, avatja a monetáris és költségvetési politikát. A kormány 1991-ben megszüntette a preferált beruházások kedvezményes állami hitelekkel illetve kedvezményes állami alapjuttatással, költségvetési hozzájárulással történő támogatását, amelyeket az Állami Fejlesztési Intézetek keresztül folytatott a költségvetés.

A kormány az 1991-94. években a vállalati szektor beruházásainak jelentős dinamizálását kívánja elérni. Ennek megvalósításához szükséges:

- a hazai megtakarítási szint növekedése (lakossági és vállalati betétek növekedése, a költségvetés hitelpiaci felvételeinek - az államháztartási reformmal összefüggő - csökkentése),
- a külföldi működőtőke számára kedvező feltételek teremtése (nemcsak adódeduzményekkel, hanem a belföldi piac egyéb szereplői számára is fontos működési feltételek - szolgáltatási infrastruktúrális háttér stb. - kialakításával),
- a hazai működőtőke képződésének ösztönzése, mobilitási feltételeinek javítása, például a tőkepiaci intézményrendszer továbbfejlesztésével (befektetési intézmények, értékpapírok, tőzsde stb.).

¹⁹ Minthogy a tartósan fizetésektelen, veszteséges vállalatok masszív adósokként és továbbra is hitelfelvevőként vannak jelen a hitelpiacokon, ezért felszámolásuk meggyorsítása mindenképpen hozzájárulhat a hitelforrások bővítéséhez.

A termelési célú szubvenciók GDP-n belüli aránya már 1992-ben mindössze 3,3 százalék, 1993-ban várhatóan 2,6 százalék lesz - zömmel mezőgazdasági támogatás. Ezek az arányok nemzetközi összehasonlításban már nem kiugróak.

Preferenciális hitelekkel (kamatkedvezményekkel) az exportbővítést, a privatizációt és a kisvállalat alapítást ösztönzi a kormányzat.

B./ Privatizáció, tulajdonreform és vállalat-átalakítás

A tulajdonreform célja a gazdaság teljesítményének, teljesítőképességének javítása. A privatizálás felhasználható továbbá a még mindig sok területen monopolista és elosztáscentrikus ipari és kereskedelmi vállalatrendszer versenypiaci vállalati struktúrákkal történő felváltására. Ehhez a privatizációs folyamatba célszerű demonopolizációs és decentralizációs elemeket is beépíteni.

A szervezeti decentralizáció melletti fontos érv, hogy kisebb egységeket könnyebb privatizálni. (A decentralizációs szabályok alól természetesen vannak piaci erőviszonyokkal, nemzetközi versenyképességi szempontokkal, költséghatékony termelési-értékesítési nagyságrendekkel, privatizációs bevétel maximalizálással stb. indokolható kivételek. A decentralizációs és privatizációs folyamatnál a gazdasági ésszerűségi szempontoknak, a versenyhelyzet kialakításának - ez utóbbi eszköze lehet az import is - van elsőbbségük.)

Az állami tulajdon iránti kereslet korlátozottsága miatt szükségesnek látszik egy sajátos bérleti, lizing konstrukció bevezetése is, amely elősegítheti nagyobb vállalati részek, vállalatok privatizációját is.

A privatizálás révén a magyar vállalatok egy része közvetlenül kapcsolódhat a fejlett piacgazdaságok vállalatainak ipari és kereskedelmi rendszereihez, továbbá pótlólagos beruházási lehetőségekhez, fejlett berendezésekhez, technológiákhoz és korszerű menedzsmenthez juthat.

A kormányprogramban megfogalmazott célkitűzések szerint kívánatos az állami tulajdon 50 százalék alá szorítása 3-4 éven belül. A feldolgozóiparban az állam hosszabb távon mindössze néhány vállalatnál (energiatermelés, olajipar,

aluminiumipar, néhány hadiüzem, stb) őriz meg többségi tulajdoni részesedést, a vállalatok többsége minden megkötés nélkül privatizálható.

Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium felmérése szerint a feldolgozóipar területén 155 vállalatnál célszerű a privatizáció előtt kisebb-nagyobb mértékű szerkezetátalakítást végrehajtani, ami után növelt értéken adhatók el.

Egyelőre vitatott a tartósan, illetve átmenetileg többségi állami tulajdonban maradó vállalkozói vagyon hatékony és piacconform működtetésének célszerű intézményrendszere. Elképzelhető, hogy az állami tulajdonosi funkciókat középtávon holdingok, a stratégiai területeken szakmai konszernek gyakorolják, s a válsághelyzetbe került vállalatokat üzleti alapon működő átalakító holdingok veszik át.

Holdingokat célszerű létrehozni azon vállalatok részvényeinek a tulajdonlására, amelyek stratégiaiilag nem maradnak állami tulajdonban és átalakításra sem szorulnak, de átmenetileg részben vagy teljesen nem privatizálhatók. E holdingok jogosultak lennének a vagyonukat alkotó részvény-portfólió összetételének módosítására, céljuk, érdekeltységük kizárólag a pénzügyi nyereség mximalizálásához fűződne.

A stratégiaiinak minősülő területeken (pl. olajipar, villamosenergiaipar, aluminiumipar, közlekedési eszközök gyártása stb.) működő többségi tulajdonú állami vállalatok esetében is lényeges e vállalatok működésének tőkepiaci kontroll alá kerülése, a tőkebevonás piaci formáinak igénybevétele.

Az átalakító befektető társaság(ok) feladata, hogy feljavítsa azokat a vállalatokat, amelyeknek esélyük van arra, hogy a teljes - piaci, technológiai, szervezeti, vezetési - szerkezeti átalakítást követően az átvettnél magasabb értéken értékesíthetők.

C./ Versenypolitika

A privatizációnak és az állami tulajdon hatékony működtetési formáinak egyaránt funkciója a piaci versenyviszonyok kialakítása.

A verseny élénkítésének eszköze a gazdasági dereguláció is (az állami beavatkozás lényeges csökkentése, állami monopóliumok oldása). Az állami árellenőrzés 1991-ben csupán a fogyasztói és termelői árak egytizedére terjed ki. A

bérmeghatározás mechanizmusa és a versenyszektorban lényegében mentes az állami beavatkozástól.

A hazai verseny meghatározó tényezője a közeli években várhatóan nem a szervezeti struktúra átalakulása (a kisszervezetek és magánvállalkozások számának gyarapodása) lesz, hanem az import. Az importversenynek kitett ipari termelés aránya 1991-ben várhatóan eléri a 72 százalékot, s 1992-ben a 80 százalékot. Az importverseny nyilvánvalóan erősen beszűkíti a megmaradó monopóliumok, oligopóliumok versenykorlátozási lehetőségeit. Természetesen nem elhanyagolható a versenyklima kedvező alakulása szempontjából a vállalati méretstruktúra viharos gyorsaságú változása, a piacralépési akadályok csökkentése.

A magyar gazdaság szerkezetátalakításának, alkalmazkodásának folyamata tovább gyorsítható a piaci szereplők számának növelésével (a technológiai vagy gazdasági okokkal nem indokolható többletelehelyes vállalatok szétagolásának elősegítésével, privatizációs elképzelések kidolgozásával, kisvállalati szféra támogatásával), az importverseny - ipartámogatási és -védelmi szempontokat is figyelembe vevő - elősegítésével.

D./ Kis- és közepes vállalkozások támogatása

A foglalkoztatási szempontok mellett a kis- és középvállalati szektor iparpolitikai támogatását indokoltá teszi, hogy

- a kis- és középvállalatok számának, arányának növekedése - az importverseny mellett - a piaci verseny élénkítésének, a kínálati piac megteremtésének egyik legfontosabb eszköze,

- a műszaki haladással kisebb (sok esetben nagyságrenddel kisebb) lesz a minimális hatékony üzem- és vállalat,

- növekszik azon ágazatok súlya (mind az iparon belül, mind az iparon kívül), amelyekben jelentős a kisebb vállalatok aránya,

- számos nagyvállalatnak gazdaságossági megfontolásokból is célszerű elősegítenie egyes részlegeinek önállósulását, s azok szolgáltatásait, termékeit piaci áron beszereznie tőle vagy másoktól.

Mivel a kis- és középvállalatok az infrastruktúrát alapvetően szolgáltatásként veszik igénybe, ezért a kis- és középvállalatok normális funkcionálását elősegíti az általános infrastruktúra hiányainak pótlása, másrészt a sajátos kis- és középvállalati infrastruktúra létrehozása.

A kezdő vállalkozások részére nem nyújtanak hathatós segítséget a biztosító intézetek a hagyományos biztosítási formákkal, s a kisvállalkozások számára igen szűkös a hosszabb távra szóló hitelek kínálata. Feltétlen szükséges tehát egy állami garanciavállalási intézményrendszer kialakítása (erre több nyugat-európai modell létezik), valamint a kis- és középvállalkozások bankrendszeren keresztüli támogatásának megújítása. A kockázati tőke befektető társaságok létrehozását elősegíti a jogi szabályozás kialakítása.

A nemzetközi tapasztalatok alapján is indokolt a kis- és középvállalati szféra műszaki-fejlesztési, valamint export tevékenységét az általános preferenciákat meghaladó mértékben ösztönözni, a kisméretű vállalkozások sajátos szakmai, képzési, tanácsadási, információs igényeit (például vállalkozóházak hálójának kiépítésével) kielégíteni.

Alapvető kérdés a kis- és nagyvállalatok kapcsolata, amely a gazdaság korábbi rendszerében nem is vehetett fel egészséges, komplementer formákat. A piacgazdaság kiépülésével a nagyvállalatok egy kooperáló kisvállalati hálózat kiépülésében és támogatásában válnak érdekeltté. Az iparpolitika közvetett eszközökkel elősegítheti ezt, s ezzel a nagyvállalatok struktúrális alkalmazkodásához is rugalmasabb feltételeket teremt.

E./ Külpiaci alkalmazkodás elősegítése

A struktúrális alkalmazkodás iránytűjét egy nyitott és kisméretű gazdaság esetében a külpiaci követelmények képezik. Lényeges tehát a vállalatok számára megfelelő jelzéseket közvetítő mechanizmusok (pl. árfolyampolitika, vámok) és az alkalmazkodást elősegítő általános szabályok és intézmények (exportösztönzés, exportbiztosítás és -garanciák, műszaki fejlesztés, K+F, szabványügy, minőségügy, oktatás, a külföldi tőke vonzásának elemei, stb) kialakítása.

Az alkalmazkodás mikrofeltételeinek megteremtésén túlmanően elképzelhető és váltás társadalmi költségeivel is indokolható egy a komparatív előnyökön, a várható

regionális fejlemények előrejelzésén és az ipar kiinduló helyzetén alapuló iparszerkezeti "jövőkép" vagy cselekvési forgatókönyvek kidolgozása.²⁰

E "jövőkép" - többek között - irányelvként szolgálhat a külgazdasági stratégia alakítása során, az iparvédelem viszonylag tartós elemeinek kialakításában, a privatizációs stratégia kidolgozásában, megvalósításában, orientálhatja a befektetőket stb., melyek a magyar iparon belül a megváltozott körülmények között a nemzetközi munkamegosztásba hatékonyan beilleszkedni képes tevékenységek, vállalatok melyek a jelenlegi szerkezetükben előreláthatóan nem versenyképes tevékenységek, s ez utóbbiak közül, melyeknek van esélyük átmeneti védelem esetén eredményes átalakulásra, "túlélésre". Nagyvonalú iparszerkezeti jövőképet indokoltta tesz - a külgazdasági vonatkozásoktól függetlenül is - a szükségképpen előadódó állami válságmenedzselés, s az állami tulajdon átmeneti túlsúlyából adódó kormányzati felelősség is.

Kínálatbővítő, kapcsolatteremtő ágazati, illetve vállalati alkalmazkodást célszerű ösztönözni azoknál a tevékenységeknél, ahol az Európai Közösség piacára való bejutás korlátainak fokozatos megszűnése piacbővülést jelent, s amelyeknél a piacbővüléstől várható hasznok ellensúlyozzák majd a költségeket. Ezeken a területeken a magyar iparpolitika alapvető feladata a nyugat-európai ipari struktúrához való illeszkedés siettetése. Ilyen "pozitív súlypont" lehet minden valószínűség szerint pl. a gyógyszeripar (melynek innovációs kapacitása magasan a hazai átlag feletti, exportorientáltsága, külpiaci bevezetettsége szintén kimagasló), a szerszámgépipar. E dinamizálható ágazatok, illetve vállalatok innovációs kapacitásainak kibontakoztatását jelenleg beruházási forrásaik hiánya és műszaki fejlettségi szintjük, infrastruktúrális hátterük akadályozza. E tevékenységeknél célszerű arra törekedni, hogy a magyar termelők a hazai versenyfeltételeket érzékeljenek. Ez a követelmény számos és iparáganként jórészt különböző szabványosítási, környezetvédelmi, biztosítási, s jogalkotási feladat elvégzését teszi szükségessé. E pozitív súlypontokat elsősorban az Európai Gazdasági Közösség normáival összhangban álló termelési és piaci szabályrendszerek mielőbbi bevezetésével, s nem a tevékenységek szubvencionálásával célszerű érvényesíteni.

A jelenlegi iparszerkezetben elfoglalt súlyukhoz képest még késleltetett piaci nyitás (importvédelem fokozatos megszüntetése, állami megrendeléspolitika preferenciái stb.) esetén is csökkenni fog a korábban KGST-orientált, a nyugat-európai piacokon csak részlegesen versenyképes, s a hazai piacokon is fenyegetett iparágaknak a részesedése. Ilyen tevékenységek például a háztartási gépgyártás, rövid- és kötöttárúipar, közuti járműgyártás, műanyagipar, kohászat. E "fogyókúrára" (de nem kihalásra) kényszerülő ágazatokban akadnak olyan vállalatok, amelyek műszaki felszereltsége és innovációs bázisa nem sokkal marad el a nemzetközi színvonalától, de pénzügyi helyzetük rossz. E vállalatok egy része képes a megújulásra, a nyugat-európai piachoz való alkalmazkodásra, ha átmenetileg iparvédelmi segítséghez jut. E vállalatok esetében is feltétele a megújulásnak a friss tőke, amire a külföldi működőtőke bevonása, kivételesen pedig olyan társfinanszírozás kínál megoldást,

²⁰ Az ismertetett lehetséges "forgatókönyv-vázlat" TÖRÖK Ádám (1991) tanulmányának gondolatmenetét használja fel.

amelyet az adott esetben részvényeket tartozások fejében átvevő - állami vagy vegyes tulajdonú - holdingok nyújtanak.

A súlyosan veszteséges és távlatilag sem életképes tevékenységeket, kapacitásokat a lehető leggyorsabban fel kell számolni. Az állam elsősorban monetáris és költségvetési politikán keresztül képes hatékonyságjavulásra vagy csődbe kényszeríteni a nem hatékony vállalatokat. A közismert veszteségtermelő, kilábalási kilátásokkal nem kecsegtető és állami tulajdonú vállalatoknál állami nyomás is megengedhetőnek tűnik. Természetszerűleg szakágazati szempontok, iparpolitikai perspektíva érvényesítése szükségeltetik a közös szakmai-gazdasági problémákkal küszködő vállalatok sokaságánál (pl. szénbányászat, vaskohászat), s ahol a tevékenységek megszüntetése, racionalizálása súlyos ellátási, foglalkoztatási, regionális stb. gondokat okoz.

A vázoltéhoz hasonló típusú jövőképek, forga-tókönyvek, stratégiai programok kidolgozása, s főleg megvalósítása elképzelhetetlen a gazdasági élet különböző szféráinak (bankok, iparvállalatok, kormányzat) és érdekképviselőknek (munkavállalók véleménynyilvánítás-sa nélkül).

Más álláspontok szerint szükségtelen bármiféle aggregáltságban iparfejlődési politikai dokumentumok ki-dolgozása. A sok egybecsengő vélemény jól illusztrálható a Kék Szalag Bizottság "Gazdasági programjavaslatá"-ból vett idézettel.

"Szükségtelen, hogy a kormány az egyes iparágakra fejlesztési terveket dolgozzon ki. Az általános gazdaságpolitikai célokat viszont jó, ha elősegíti az alap kutatás támogatásával, a jóminőségű oktatási és információs rendszer fenntartásával, az infrastruktúra-fejlesztésével, és megfelelő gazdaságpolitikával. A kiemelt célok számának azonban korlátozottnak kell lennie, megint csak a piaci hatások felesleges torzításának elkerülésére."

Kék Szalag Bizottság. Gazdasági programjavaslat.
(Budapest, 1990. április, 120. oldal)

F./ Munkaerőpolitika

Nemzetközi összehasonlításban a magyar ipar a teljesítményével indokolhatónál lényegesen nagyobb létszámot köt le. A munkaerő termelékenysége a felét - kétharmadát teszi ki a fejlett piacgazdaságú országokénak. (Jellemző tünet, hogy magyar iparvállalatok - részleges vagy teljes - külföldi tulajdonba kerülése esetén a gazdaságosan nem foglalkoztatható létszám radiális leépítése megy rendszerint végbe.) A megváltozott közgazdasági környezet, a restriktív gazdaságpolitika önmagában is ösztönzi a gazdálkodókat a létszámtakarékosságra.

Az ipar érdeke, hogy a megmaradó munkaerő képzettsége, gyakorlottsága, munkakultúrája tekintetében meghaladja a jelenlegi átlagot. Kormányzati tennivalót elsősorban az újfajta tevékenységekre való felkészítés (átképzés), menedzserképzés intézményeinek megteremtése és a regionális foglalkoztatási feszültségek kezelése képez.

G./ Technológiapolitika

A technológiai politika eredményessége számos gazdaságpolitikai részterület (beruházáspolitikai, jövedelempolitika, oktatáspolitikai, vámpolitika, kül-kapcsolatok fejlesztése) együttes hatásától függ.

A kormányzat feladata a műszaki fejlesztés alapstruktúrájának fejlesztése és fenntartása, különös tekintettel a minőségre, szabványosításra és a kutatási-fejlesztési információs rendszerre. A magyar gazdaság technológiai lemaradásának csökkentését a nemzetközi tapasztalatok szerint jelentősen meggyorsíthatja a nemzetközileg már alkalmazott fejlettebb technológiák (elektronika, távközlés, automatizálás stb.) hazai bevezetésének, elterjesztésének preferenciákkal történő támogatása (licencpolitika, közvetlen külföldi beruházások, importpolitika stb.). A fejlettebb technológiák gyors ütemű hazai alkalmazását elősegíti az amortizációs rendszer tervezett korszerűsítése is.

A magyar iparpolitika előtt álló feladat a vállalati innovációs tevékenység jelenleginél erőteljesebb ösztönzése (például adókedvezmények révén: adójóváírás formájában a K+F ráfordítások meghatározott százaléka levonható közvetlenül a befizetendő adóból; tőke-nyereségadó: a tartós befektetések nyereségét részesíthetik kedvezményben, stb.).

Az állam közvetlen szerepvállalásának mértékét a finanszírozás, az állam orientáló szerepének piacokonform intézményei és mechanizmusai kiépüléséhez célszerű igazítani. (Pl.: a kockázat csökkenéséhez a kockázati tőketársaságok, alapítványok, konzorcionális szerveződések működtetése, külföldi forrás bevonása, stb.)

A szabványügy és a minőségtanúsítás korszerűsítésének részeként folytatni kell a nemzetközi és európai szabványok fokozott ütemű hazai bevezetését.

H./ Regionális iparpolitika

Magyarország válság sújtotta övezetei három típusba sorolhatók. Az első típust azok a régiók alkotják, amelyeknek mély struktúrális válságát az alapanyagtermelő ágazatok (bányászat, kohászat, nehézipar, építőanyagipar) egyoldalú dominanciája okozza (például Ózd, Kazincbarcika, Miskolc, Gyöngyös, Tatabánya, Pécs). A második típus válságának természetét az ipar gyengesége és hiánya határozza meg (Szolnok, Hajdu-Bihar, Szabolcs-Szatmár és Békés megye gyengén iparosodott városkörnyékei). A harmadik típusba elsősorban a gép-, könnyű-, illetve élelmiszeriparra "szakosodott" városkörnyékek tartoznak. Ez utóbbiak nehéz helyzete főleg a kelet-európai kereskedelem összeomlásával függ össze.

Az infrastruktúrális fejlesztések - mint a tőkevonzás feltétele - mindhárom válságtípus gondjainak megoldásában fontos szerepet játszanak.

Az egymással összefonódó regionális és ágazati válsághelyzetek megoldásában (a tevékenységi szerkezet módosításában, a munkahelyteremtésben stb.) várhatóan fontos szerep jut az olyan általános preferenciarendszereknek is, mint a kis- és középvállalati kör támogatása, a műszaki fejlesztési, innovációs tevékenység ösztönzése, a kivitel szorgalmazása. A válságövezetek problémái azonban aligha oldhatók meg komplex regionális fejlesztési és beruházási programok megvalósítása nélkül. Ezek kivitelezése viszont a válságkezelés intézményrendszerének megteremtésétől, s megfelelő nagyságú finanszírozási források felkutatásától, finanszírozási technikák kialakításától függ.

A jelenlegi regionális fejlesztési célokra is felhasználható kormányzati alapok (Regionális Fejlesztési Alap, Foglalkoztatáspolitikai Alap, Beruházásösztönzési Alap, Idegenforgalmi Alap, stb) nagysága elégtelen a regionális válságok kiterjedtségéhez és az általános célú struktúrafejlesztési eszközök hatékonyságához képest.

IRODALOMJEGYZÉK

BOTOS Balázs (1987): A fejlett tőkés országok iparpolitikájának általánosítható jegyei. TGI, Budapest, 1987. január.

DYSON, K. - WILKS, s. (eds) (1983): Industrial Crisis. Martin Robertson, Oxford.

FERGUSON, Paul R. (1987): Industrial Economics: Issues and Perspectives. Macmillan.

HOVÁNYI Gábor (1990): Problémagócok a magyar iparban. In: Iparunk jövője - a jövő ipara. MTA IVKI, Budapest, 1990. február.

LENGYEL László (1989): Végkifejlet. KJK, Budapest.

OECD (1983): Positive adjustment policies. OECD, Paris.

OECD (1989): Industrial Policy in OECD countries. Annual Review 1989. OECD. Paris.

PETERS, Hans-Rudolf (1991): Szektorális struktúrapolitika Németországban. Közgazdasági Szemle, 1991. 2.sz.

ROMÁN Zoltán (1981): Iparpolitika. KJK. Budapest.

TÖRÖK ÁDÁM (1991): A magyar ipar és az Egységes Európai Piac (EEP). (Kézirat).

UNGVÁRSZKI Ágnes (1990): Gazdaságpolitikai ciklusok Magyarországon 1948-1988. KJK, Budapest.

• SZERVEZETI STRUKTÚRA VÁLTOZÁSOK KONCENTRÁCIÓ

A MAGYAR IPAR HELYZETE

Dr. Bagó Eszter

A SZERVEZETI STRUKTÚRA VÁLTOZÁSÁNAK FŐ TENDENCIÁI: A KONCENTRÁCIÓ ÉS A KISVÁLLALATOK TÉRHÓDÍTÁSA

Alapfogalmak

Az ipari szervezetek körében különbséget kell tenni a termelési egységek - üzem, ipartelep - és a jogi-gazdálkodói egységek - vállalat - között. Az üzemek, ipartelemek a termelés földrajzilag, területileg körülhatárolt egységei. A vállalat több üzemből, ipartelepből is állhat és gazdálkodási -jogi alapegysége a termelésnek.

Ha az ipar szervezeti struktúrájáról beszélünk, ezen a termelési vállalatok üzemek szerinti szerkezetét értjük, azt, hogy hány vállalat, üzem vesz részt a termelésben és ezek milyen méreteloszlása a jellemző.

A vállalatok, üzemek méretét jellemezhetjük a kibocsájtási mutatókkal (értékesítés, termelés), ill. a termeléshez felhasznált erőforrások alapján (állóeszközök értéke, foglalkoztatottak). A különböző metszetű összehasonlítások megkönnyítése miatt a legáltalánosabban használt mutató az üzem, ill. a vállalat foglalkoztatottainak száma. E mutató alapján - a leggyakrabban használt csoportosítás szerint - kisvállalatnak tekinthető a 100 főnél kevesebb foglalkoztatottal működő vállalat, középvállalat a 101-500 foglalkoztatottal, nagyvállalat az 500 főnél több foglalkoztatottal rendelkező vállalat.

1. A koncentráció

Az ipar szervezeti struktúráját jellemző egyik legáltalánosabb jelenség a koncentráció; az ipari termelés igen nagy hányada nagy termelőegységeknél, ill. nagyvállalatoknál összpontosul, ill. a dolgozók igen nagy hányada viszonylag csekély számú nagy termelőegységnél, ill. nagyvállalatnál kerül foglalkoztatásra.

1.1. A szervezeti struktúra számszerű jellemzése, a koncentráció mérése

Fikív példánkban (1.sz.táblázat) az adott ágazatban 10, a foglalkoztatottak száma szerint különböző méretű vállalat működik. Korábbi osztályozásunk szerint, az ágazatba 2 kisvállalat, 5 közép méretű vállalat és három nagyvállalat tartozik.

1.sz.táblázat

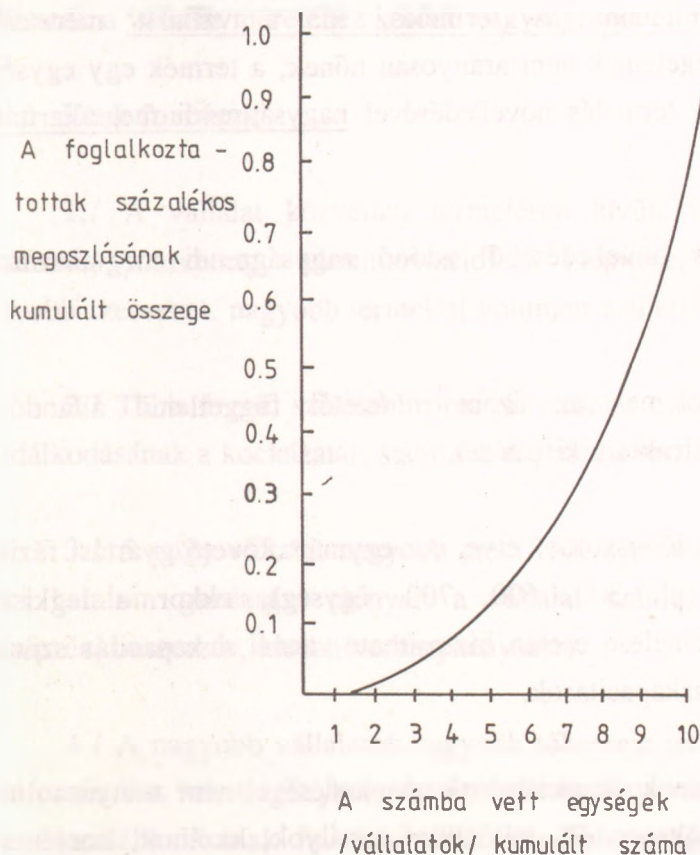
Példa a koncentráció méréséhez

A vállalatok "számjele"	A vállalatoknál foglalkozta- tottak száma (fő)	A vállalatoknál foglalkozta- tatottak megoszlása (π)	π kumulált összege	π
1.	2.	3.	4.	5.
1.	100	0,01	0,01	0,0001
2.	100	0,01	0,02	0,0001
3.	200	0,02	0,04	0,0004
4.	300	0,03	0,07	0,0009
5.	300	0,03	0,10	0,0009
6.	500	0,05	0,15	0,0025
7.	500	0,05	0,20	0,0025
8.	1500	0,15	0,35	0,0025
9.	2000	0,20	0,55	0,0400
10.	4500	0,45	1,00	0,2025
Összesen:	10000	1,00	-	0,2724

A táblázat 3. oszlopa az ágazatban foglalkoztatottak vállalatok szerinti megoszlását mutatja. Ebből az oszlopból számítható ki a koncentrációs ráta (CR), amely az első (CR1), az első két (CR2), az első három (CR3) stb. legnagyobb vállalatnak az ágazat egészében elfoglalt együttes arányát mutatja be. A 3. oszlop szerint:

$$CR1 = 45 \%, \quad CR2 = 65 \%, \quad CR3 = 80 \%$$

A foglalkoztatottak (ill. a méret kifejezésére használt más változó) megoszlási arányának kimulált összegéből (4. oszlop) felrajzolható a koncentráció mértékét szemléltető Lorenz görbe:



Minél nagyobb az átló és a görbe által határolt terület, annál magasabb a koncentráció szintje. Ha a görbe az átlóval egybeesik, az adott ágazat vállalati szerkezetében a vállalatok egyenlő súlyúak.

A koncentráció jellemzésére számos indexet kidolgoztak, ezek közül a legelterjedtebben használt a Herfindahl Hirschmann index (HH)

$$HH = \sum_{i=1}^n \pi^2$$

ahol a " π " az i-dik vállalat
adott ismérv szerinti részaránya;
"n" a vállalatok száma.

A HH index értéke adott példánkban 0,2724 (5. oszlop), azaz alacsony fokú koncentrációt jelent. A HH értéke ugyanis $1/n$ és 1 között változik, 1 akkor, ha az adott ágazatban csak egy vállalat működik, vagyis a koncentráció "teljes körű".

1.2. A koncentráció fő mozgatórugója: a nagyságrendi megtakarítások

A koncentráció leglényegesebb mozgatórugója a termelés, a vállalat működésének gazdaságosságára való törekvés. A termelés növelésével bizonyos költségelőnyökre lehet szert tenni. A termelés, ill. a vállalat méreteinek növekedésével bizonyos költségelemek nem arányosan nőnek, a termék egy egységre jutó költsége csökken, azaz a termelés növekedésével nagyságrendi megtakarítások mutatkoznak.

Az üzemek méretének növekedéséből adódó nagyságrendi megtakarítások forrásai a következők lehetnek:

1./ Bizonyos költségelemek az üzem méretétől függetlenül állandónak tekinthetők (pl. tervezés, infrastruktúra kiépítése).

2./ A "legkisebb közös többszörös" elve. Az egymást követő gyártási fázisok kapacitása különböző lehet (pl. 300, 600, 700, egység), ekkor a legkisebb egységköltség 4200 egység termelése esetén biztosítható, ennél a kapacitás szintnél hangolhatók össze először a részkapacitások.

3./ A berendezés méretének, kapacitásának növekedésével nem arányosan nő a berendezések ára, előállítási költsége. Pl. különböző tartályok, kazánok, konténerek stb. előállításának költsége a felület méretétől függ, míg kapacitását a térfogat határozza meg (ún. kétharmad szabály).

4./ Bizonyos termelési méret felett már olyan speciális technika, specializált munkaerő alkalmazható, amelyek termelékenységé nagyobb, ezért a termelés egységköltsége kisebb lesz.

5./ Sorozatgyártás esetén, nagyobb sorozatoknál az átállítási költségek egy termékegységre vetítve csökkennek, nagyobb sorozatok előállításának egységköltsége kisebb.

6./ Nagyobb termelésnél a termelés biztonságának a megteremtéséhez kisebb tartalékra (pótalkatrész, részműveletek gépei) van szükség, kevesebb a készlet igénye, amely szintén a termelés egységköltségét csökkenti.

A termelés, az üzemek méretének növekedéséből származó nagyságrendi előnyök azonban önmagukban nem magyarázzák meg a vállalatok szerinti koncentráció mértékét. A nagy vállalatok általában több üzemet foglalnak magukba és az üzemméretek szintjén jelentkező nagyságrendi megtakarításokon túl a nagyobb vállalatok a vállalat méretéhez kötődő nagyságrendi előnyöket is élveznek.

Ezek forrásai:

1./ A vállalat közvetlen termelésen kívüli funkcióinak (kutatás-fejlesztés, beszerzés, marketing, adminisztráció) a kiépítése, ezek hatékony működtetése nagyobb szervezet, nagyobb termelési volumen mellett valósítható meg gazdaságosan.

2./ Több üzem, szélesebb profilú termelés csökkenti a vállalat működésének, gazdálkodásának a kockázatát, stabilabb működést tesz lehetővé.

3./ A nagy vállalat nagyobb piaci erőt képvisel, a vállalati mérettel növekvő piaci hatalom gazdasági előnyeit a vállalat számos területen kamatoztatni tudja (árképzés, beszerzés, kisebb versenyképesség).

4./ A nagyobb vállalatok nagyobb tőkeereje jelentős előnyöket ígér. (Olcsóbb hitelforrásokat vehet igénybe; beszerzéseit ha úgy kedvezőbb, előbbre hozhatja; az egész gazdálkodásának finanszírozását nagyobb mozgástérben, ezért hatékonyabban oldja meg.)

Az üzemi szintű nagyságrendi megtakarítások mértékéről és okairól a német iparban végzett empirikus vizsgálatok alapján konkrét adatokat mutat be a 2. sz. táblázat.

Az üzemek és vállalatok méreteinek növekedését kísérő nagyságrendi megtakarítások érvényesítésének természetesen korlátai vannak. Az üzemek és vállalatok növekedésének határokat állít:

- a piac felvevőképesége,
- a termelés koncentrálódásából adódó növekvő szállítási költségek,
- bizonyos nagyságrendi határok felett az üzemek technikai kivitelezési problémái.

2.sz.táblázat

Az üzemi szintű nagyságrendi megtakarítások mértéke és okai

Termék csoportok	A megtakarítások mértéke		Automatizálási, speciális előny	A megtakarítás oka		
	Legkisebb hatékony üzemnagyság (LHÜ)	Költség többlet az LHÜ egyharmadnál		Kétharmad szabály	Sorozatnagyságból eredő előnyök	A legkisebb közös többszörös elve
Személy gépkocsi	500 e. db/év	magas	x	-	x	x
Tehergépkocsi	200 e. db/év	magas	x	-	x	x
Traktor	100-200 e. db/év	magas	x	-	x	x
Kombájn	20 e. db/év	közepes	x	-	-	-
Motor-kerékpár	200 e. db/év	közepes	x	-	-	-
Hűtőszekrény	1,5 m. db/év	magas	x	-	-	x
Gumiabroncs	9 mill. db/év	közepes	x	-	x	x
Színes televízió	1,3-2,2 mill. db/év	alacsony	x	-	x	-
Videó lejátszó	0,8-1,0 m. db/év	-	x	-	x	-
Digitális telefonközpont	0,4-0,5 m. kapcs. egys/év	közepes	x	-	x	-
Elektromos írógép	500 e. db/év	közepes	x	-	x	-
Etién	0,5 m. t/év	közepes	x	x	-	-

Termék csoportok	A megtakarítások mértéke		Automatizálási, specializációs előny	A megtakarítás oka		
	Legkisebb hatékony üzemnagyság(LHÜ)	Költség többlet az LHÜ egyharmadnál		Kétharmad szabály	Sorozatnagyságból eredő előnyök	A legkisebb közös többszörös elve
Ammónia	0,55 m.t/év	közepes	x	x	-	-
Kénsav0,35	m.t/év	közepes	x	x	-	-
Acél	9,6 12 m. t/év	magas	x	x	x	x
Cement	1,3 m. t/év	magas	x	x	x	x
Sör	2,8 hl/év	közepes	x	x	x	x
Cigaretta	70 millió db/év	alacsony	x	-	x	-

Forrás: Hauptgutachten der Monopolkomisson. VI.
Nomos Verlag. Baden-Baden, 1986.

A nagyobb vállalati méretek működtetése bizonyos nagyságrendi többletköltségekkel is együttjár. A nagyobb vállalati szervezetben csökkenhet a vezetés hatékonysága, a vállalatirányítás növekvő koordinációs feladatait egyre bonyolultabbá válik megoldani. Általában a termelési-gazdasági egységek mértékének növekedésével növekszik az üzem, a vállalat rugalmatlansága.

A koncentrációs folyamat magyarázatában a század első évtizedeiben domináló elmélet volt a vállalatok nagyságrendi megtakarítások elérésére irányuló törekvése. A század első felében a technika, az ipar strukturális fejlődése is a koncentráció nagyságrendi előnyökre épülő feltételeinek a jelentőségét állította előtérbe; azok az iparágak indultak gyors fejlődésnek, amelyekben a nagyságrendi megtakarítások jelentősnek mutatkoznak (olajipar, vegyipar, acélipar, papíripár, autógyártás). A század második harmadától kezdve azonban egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy a

nagyvállalatok térnyerése, a koncentráció folyamata egyre inkább függetlenedik a technikai tényezőktől.

A költségcsökkentés továbbra is fontos szerepe mellett a vállalati siker feltételévé vált a K+F tevékenység, a piaci, marketing munka színvonala, a vállalat tőkeereje és piaci hatalma. Mindezek a sikertényezők a szorosan vett üzemgazdasági tényezőkön túl, azokhoz hozzájárulva segítették a nagyvállalati szervezet kialakulását, a koncentráció növekedését.

1.3. A koncentráció útjai

A koncentráció növekedésének egyik útja a vállalatok ún. belső növekedése, amikor a vállalat saját erőforrásainak kihasználásával, a profitnak a termelésbe való visszaáramoltatásával, ill. a tőkepiac igénybevételével önerőből növeli méretét. A második lehetséges út az ún. külső növekedés, amikor a vállalat mérete új termelőegységek felvásárlásával, ill. más vállalat(ok)kal való fúzió útján növekszik.

A modern ipar szervezeti rendszerének elmúlt száz éves fejlődését végigkísérő koncentrációs folyamatban a vállalatok közötti fúziók játszották a döntő szerepet. A koncentráció mértékében jelentős növekedést előidéző fúziós hullámok közül az első a századfordulón következett be. A vállalatok közötti fúziók ezekben az években döntően horizontális irányúak voltak, vagyis hasonló profilú, azonos ágazatba tartozó vállalatok egyesülésével valósultak meg.

A második (a huszas éve második felében megvalósuló) ill. a harmadik (a hatvanas évek második felében lezajló) fúziós hullám a koncentráció új útjait nyitotta meg: szaporodtak a vertikális integráció útján növekvő vállalatok és megjelentek a diverzifikáció útján járó nagyvállalatok.

A vertikális integráció keretében növekvő vállalatok a termék előállításának különböző, egymást követő, egymásra épülő fázisait egyesítik a szervezetükbe. Ezek a termelési fázisok piaci tranzakciókkal is összeköthetők, de egy vállalati szervezetbe való egyesítésük jelentős előnyöket ígér:

- A technológiai összefüggések miatt nő a termelés gazdaságossága (pl. ha a kohó mellé acélhengermű épül a nyersanyagot nem kell újra fellemelegíteni),
- a piaci tranzakciók költsége (szállítás, beszállítók haszna) megtakarítható,
- csökken a partnerektől való függőség,
- nő a vállalat piaci ereje, erőfölény alakítható ki (versenytársait kizárja a beszállítási forrásokból).

A diverzifikáció irányába történő növekedés az USA-ban az ötvenes, Nyugat-Európában a 60-as évektől vált domináló tendenciává. A diverzifikált nagyvállalatok szervezetüket széles tevékenységi körből építik fel, az egy piachoz, egy technológiához való kötődés, a specializáció előnyeit a több piacra, többféle technológiára való támaszkodás - a több lábon állás - előnyeivel kívánták kiegészíteni. Ez a növekedési út - szélsőséges esetben - teljesen különböző ágazatokhoz tartozó tevékenységek egy nagyvállalati szervezetbe való összefonódásához vezethet (konglomerátumok). A legtöbb diverzifikált nagyvállalat azonban tevékenységi köreit úgy építi fel, hogy azok a technológia ill. a piac szempontjából kapcsolatban állnak egymással (pl. az eredetileg gyógyszeripari profilú vállalat tápszert, kozmetikumot, vagy ampullákat is előállít). Ezáltal a vállalat úgy teremt magának új növekedési lehetőségeket, növekvő rugalmasságot és stabilitást, hogy egyidejűleg erőforrásait is hatékonyabban, többoldalúan tudja kihasználni.

Az USA és az NSZK vállalati fúzióinak alakulásáról a mellékelt adatok (3. és 4. sz. táblázat) e két ország példáján érzékeltetik a koncentrációs folyamatban oly fontos szerepet játszó fúziók számának alakulását, ennek hullámain és szemléltetik a fúziók típusainak változását, a diverzifikációz fúziók arányának növekedését. Az utóbbi folyamat értékelésénél figyelembe kell vennünk, hogy a horizontális jellegű fúziók háttérbe szorulásánál lényeges szerepet játszik az a körülmény, hogy a fejlett piacgazdaságok versenyszabályozása a fúziók engedélyezésénél a horizontális fúziókat - azok versenykorlátozó hatása miatt - általában a másik két típusú fúziónál aggályosan ítéli meg.

A legutóbbi évtizedek koncentrációs folyamatának igen fontos új jelensége a nagyvállalatok nemzetköziesedése, a multinacionális vállalatok egyre jelentősebbé váló térhódítása.

A multinacionális méretekben tevékenykedő nagyvállalatok léte természetesen nem új jelenség. A század első felében a fejlett országok nagyvállalatai már jelentősen kiterjesztették tevékenységüket a gyarmatok, majd a fejlődő országok felé. A multinacionális vállalatok térhódításának az üteme az elmúlt két évtizedben azonban erőteljesen felgyorsult és - ami a legfontosabb - döntő tényezővé váltak a fejlett országok közötti vállalati fúziók, ezen belül a tengerentúli (amerikai, japán) vállalatok beépülése az európai iparba.

3.sz.táblázat

Nagyvállalati fúziók száma és típusai az USA-iparában

Év	Fúziók száma összesen	Horizon- tális	Vertiká- lis	Diverzifi- kációs	Összes
1948	4	50,0	-	50,0	100,0
1953	23	39,1	113,0	47,8	100,0
1955	67	34,3	10,4	55,2	100,0
1958	42	19,0	19,0	61,9	100,0
1963	54	11,1	14,8	74,1	100,0
1968	174	5,2	7,5	87,4	100,0
1970	91	9,9	3,3	86,8	100,0
1975	59	6,8	5,1	88,1	100,0
1977	101	25,7	4,0	70,3	100,0
1979	97	5,2	5,2	89,7	100,0

Forrás: Hauptgutachten der Monopolkommission V.
Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 1984.

4.sz.táblázat

A vállalatok közötti fúziók száma és típusa az NSZK-ban

Év	Fúziók száma	Horizon- tális	Vertiká- lis	Diverzifi- kációs	Összes %
fúziók megoszlása / %					
1970	291	74,6	9,3	16,2	100,0
1973	243	80,7	7,8	11,5	100,0
1974	318	73,9	15,7	10,4	100,0
1977	554	66,2	22,0	11,7	100,0
1980	635	63,1	22,0	14,8	100,0
1983	506	66,2	10,5	23,3	100,0

Forrás: Hauptgutachten der Monopolkommission V.
Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 1984.

Ahogy az ágazatközi diverzifikáció, a földrajzi diverzifikáció is hallatlan mobilitást, rugalmasságot visz a nagyvállalati szervezetekbe. A közvetlen piaci jelenlét az exportnál kedvezőbb lehetőségeket biztosít a piacon való helytállásra, a piacbővítésre. A több országban is tevékenykedő vállalatok az országok közötti piaci, jogi, szabályozási különbségeket kihasználva a számukra legkedvezőbb módon

használhatják ki termelési tényezőiket; ott termelnek, ahol az a legolcsóbb és ott értékeztetik, ahol azt a legjobb feltételekkel tehetik.

Az európai ipar koncentrációja a nyolcvanas években új lendületet kapott az Európai Közösség vállalatai között kibontakozó fúziós hullám következtében. Az EK vállalatai az egységes belső piac kialakulására való felkészülés jegyében, az ebben való versenyképesség biztosítására választják - egyre tömegesebben - megoldásként a fúziókat.

A világ, az egyes régiók és országok iparát uraló több tízezer, ill. néhány százezer fő foglalkoztató vállalatóriásokkal kapcsolatban joggal fogalmazódik meg a kérdés: hogyan oldják fel e nagyvállalatok a vállalati méretekből adódó szükségszerű hátrányukat, a gyors alkalmazkodó képesség és rugalmasság elvesztését. A választ a kérdésre a nagyvállalatok irányítási rendszerének elmúlt évtizedekben végbement gyökeres - akár forradalminak nevezhető - átalakulása adja meg. E változás fő iránya a belső irányítási rendszerek decentralizálódása. E nagyvállalatokat gazdaságilag összetartó vállalati központok csak a stratégiai irányítás funkcióit őrizték meg, míg az operatív feladatok ellátásában a nagyvállalat (földrajzi, ill. piaconkénti munkamegosztásra szervezett) divíziói teljes önállósággal rendelkeznek.

2. A kisvállalatok térhódítása

A nem nagyszámú, de jelentős gazdasági erővel rendelkező nagyvállalatok mellett a fejlett iparral rendelkező országok szervezeti struktúrájának másik pólusát az igen nagyszámú kis- és középvállalatok alkotják. A 70-es évektől kezdve az USA-ban, Japánban és az Európai Közösség országaiban ez a vállalati kör a foglalkoztatottak számát tekintve jelentős mértékben növelte részarányát az iparon belül. Napjaink korszerű szervezeti struktúráját a nagy- és kisvállalatok együttélése, kiszélesedő munkamegosztása és együttműködése, e kétféle mérettípus gazdasági, sok esetben tulajdonosi összefonódása jellemzi. (Ld. 5.sz.tábla, az 54. oldalon.)

A nagyvállalatok előnyeit, gazdasági fölényét hirdető közgazdasági elmélet és a század közepéig a szervezeti struktúra alakulásának valóságos folyamatai is arra utaltak, hogy az ipari fejlődés maga alá temeti a kisvállalati szervezeteket. Ez a szervezeti forma azonban a századunk hetvenes éveiben újjászületett és napjainkban egyre fontosabb tényezőjévé válik az ipar fejlődésében. Az alábbiakban a kisvállalati kör térhódításának okait tekintjük át.

5.sz.tábla A KIS-, KÖZÉP- ÉS NAGYVÁLLALATOK ARÁNYA AZ EK-ORSZÁGOKBAN, A FOGLALKOZTATOTT LÉTSZÁM ALAPJÁN, AZ 1986. ÉVBEN

	Mikro-vállalatok (1-9 fő)		(Mikro- és)					Nagy- vállalatok (500-fő)	Összesen
	összesen	ebből: alkalmaz- zott nélkül	Kisváll- alatok 10-99 fő	Kisváll- alatok 1-99 fő	Közép- vállalatok 100-499 fő	Kis és középvál- alatok (1-499 fő)			
A gazdaság egésze									
Belgium	31,03	9,30	26,03	57,06	14,46	71,52	28,48	100,00	
Dánia	16,8	-	42,4	59,2	23,2	82,4	17,6	100,00	
Egyesült Királyság	23,17	-	23,86	47,03	22,94	69,97	30,03	100,00	
Franciaország	22,3	8,5	26,2	48,5	15,3	63,8	36,2	100,00	
Hollandia	19,41	6,31	25,91	45,32	16,00	61,32	38,68	100,00	
Luxemburg	26,36	-	29,92	56,28	19,46	75,74	24,26	100,00	
NSZK	18,21	-	27,28	46,49	18,72	65,21	35,79	100,00	
Olaszország	40,31	7,47	33,19	73,50	9,34	82,84	17,16	100,00	
Portugália	35,7	19,6	27,8	63,5	17,5	81,0	19,0	100,00	
Spanyolország	41,0	15,0	36,5	77,5	14,4	91,9	8,1	100,00	
Feldolgozóipar									
Belgium	8,83	1,89	23,70	32,53	23,19	55,72	44,28	100,00	
Dánia	8,1	-	37,6	45,7	31,9	77,6	22,4	100,00	
Egyesült Királyság	6,92	-	13,44	20,36	25,38	45,74	54,26	100,00	
Franciaország	7,3	1,7	23,8	31,1	22,5	53,6	46,4	100,00	
Hollandia	9,06	1,91	27,15	36,21	24,77	60,98	39,02	100,00	
Luxemburg	4,50	-	16,10	20,60	28,10	48,70	51,30	100,00	
NSZK	6,20	-	19,18	25,38	21,97	47,45	52,65	100,00	
Olaszország	21,03	1,22	35,33	56,36	16,87	73,23	26,77	100,00	
Portugália	17,6	7,55	31,9	49,5	28,7	78,2	21,8	100,00	
Spanyolország	25,0	9,0	43,1	68,1	21,6	89,7	10,3	100,00	

Forrás: Vállalkozói sikereket - erős kisvállalatokat. Kisvállalati Társaság kiadványa, 1992

2.1. A piaci tényezők

A kisvállalatok térhódításának fontos tényezője a piaci keresletnek az elmúlt évtizedekben tapasztalható jelentős mértékű átstrukturálódása, amelynek hatásaként a kereslet struktúráján belül egyre növekvő arányt foglalnak el azok az igények, amelyek kielégítése egyedi termelést, kis termelési volumeneket feltételez. Az iparosítás előtti korszakban az iparcikkek termelése gyakorlatilag teljes körben egyedi jellegű volt, az alacsony termelékenység, a magas árak miatt viszonylag szűkkörű fogyasztói igények kielégítésére volt alkalmas. Az iparosítással kiépülő nagyipar, az egyre szélesebb körűvé váló nagyipari tömegtermelés, ennek növekvő termelékenysége valósította meg a lakosság széleskörű igényeinek magasszintű mennyiségi kielégítését.

Az életszínvonal fejlődésének következő lépcsőjében - napjainkban - a piaci igények egy új struktúrája alakult ki, amelyben az üzleti szempontból egyre növekvő jelentőségű, erős fizetőképességű felső fogyasztói réteg differenciálódott igényei újra igen tág teret biztosítanak az egyedi termelésnek, és ez növeli a kisvállalati szervezetek életterét az ipari termelésen belül. (Természetesen a tömegszerű fogyasztói kereslet ma is minden gazdaságban jelen van és ez önmagában is továbbra is teret ad a nagyvállalati szervezetek működése számára.)

Általában elmondható, hogy az elmúlt évek strukturális változásai a fejlett országok iparában háttérbe szorították azokat az iparágakat, ahol a tömegtermelés és a nagyságrendi megtakarítások szerepe igen jelentős.

Ugyanakkor előtérbe kerültek azok az iparágak, ahol az innovációs készség, a rugalmasság, a differenciált igényekhez való alkalmazkodás a versenyképesség legfontosabb összetevője, ahol így a kisvállalatok is sikeresen tevékenykedhetnek.

A piaci kereslet változásának folyamatát nemcsak a belső strukturális változások, hanem ezek jelentős mértékű felgyorsulása is jellemzi. A piaci igények gyorsuló strukturális változásai, a termék életciklus általánosan tapasztalható rövidülése a vállalat innovációs- és alkalmazkodóképességét, a nagyfokú rugalmasságot állították előtérbe a vállalatok hosszú távú működésében, ill. fennmaradásában. Erre a kihívásra a nagyvállalatok széle köre diverzifikációs stratégiával, belső szervezete decentralizálásával válaszolt. A diverzifikált, multidivizionális felépítésű nagyvállalatok mellett ezeknek az új követelményeknek - a

rugalmas alkalmazkodás készését szervezeti formájából adódóan magában hordozó - kisvállalati kör képes elsősorban megfelelni.

2.2. Műszaki-technológiai tényezők

A nagy- és kisvállalatok munkamegosztásának sok évtizedig hagyományos rendszerében a nagyvállalatok voltak a legkorszerűbb technológia hordozói, a kisvállalatok munkaigényes, ugyanakkor technikailag igénytelenebb egyedi termelést folytattak, ill. a nagyiparban integrált termelési folyamatok egy-egy részét, fázisát vették át a nagyvállalatokkal kialakított együttműködés keretében.

Korábban a nagyvállalatok térhódításában, az ipar vállalati struktúrájának a növekedésében fontos szerepet játszott a vertikális integráció, ez a nagyvállalatok növekedésének fontos forrását jelentette. A különböző - de osztható, piaci kapcsolatokkal is összeköthető - termelési fázisok nagyvállalati szervezetbe történő integrálása napjaink műszaki fejlődésének következtében oldódik, és ez jelentős mértékben hozzájárul a kisvállalatok számának gyarapodásához.

Elsősorban a kisvállalatok innovációs és technikai képességeinek növekedése következtében egyre szélesedik az a kör, ahol a nagyvállalatok számára költségmegtakarítást ill. műszaki fejlesztési előnyöket ígér a korábban integrált termelési fázisok szétválasztása, ezek kisvállalati partnerekhez való "kihelyezése".

A kisvállalati kör szélesedéséhez igen jelentős új technológiai megoldások megszületése is hozzájárult. A technológiai fejlődés hatására számos termelési fázisban, ill. ágazatban (pl. elektronika) a termelési méretek növekedését kísérő nagyságrendi megtakarítások jelentősége csökkent. Ez hallatlan mértékben kitágította a kisvállalati keretekben történő gazdaságos termelés lehetőségeit.

Az új műszaki-technológiai megoldások szervezeti kereteket formáló hatását tükrözi - a Charles Sabel nevéhez fűződő - flexibilis specializáció fogalma. A flexibilis specializáció elvére felépülő kisvállalatok méreteik legfontosabb előnyét, a kereslethez való rugalmas alkalmazkodás képességét és a korszerű, magas műszaki követelményekhez való felzárkózást egyaránt megvalósítják.

Ezeknek a kisvállalatoknak a termelése rugalmas gyártórendszereken valósul meg, amelyeket automatikus vezérlés, gyors átválthathóság, a gyártósoron belüli széles

körű kombináltság jellemez. Ezek a gyártó sorok alkalmasak arra, hogy különböző mennyiségű és minőségű felhasználói igényeket elégítsenek ki. A flexibilis specializációra épülő kisvállalatok jól képzett, széleskörű ismeretekkel rendelkező - és így igen alkalmazkodóképes - munkaerőt alkalmaznak. Kooperatív készségük fontos tényezője, hogy méreteikből adódóan a termelés és a vevői igények közötti kapcsolat közvetlen: nemcsak arra képesek, hogy megfelelő megoldást találjanak a konkrét piaci igények kielégítésére, hanem arra is törekednek, hogy szoros piaci kapcsolataik talaján termékötleteikkel, új technológiai megoldásokkal piaci igényeket teremtsenek a maguk számára.

A kisvállalatok térhódításában fontos tényezőnek bizonyult, hogy a nagy- és kisvállalatok között a kutatás-fejlesztés területén is súlyponteltolódás ment végbe: a kisvállalatok egyre meghatározóbb szerepet játszanak az innováció folyamatában. Elsősorban a hightech által uralt ágazatokban erősödő tendencia, hogy a nagy- és kisvállalatok között a termék életgörbe fázisain belül munkamegosztás alakult ki. Míg számos új termék ötlete a kisvállalatok körében gyökeredzik, ill. igen nagy számban a kisvállalatok innovációs ötletek megvalósítására jönnek létre, az új termékek széleskörű elterjedésével a gyártás a nagyvállalati szférába került át.

2.3. Gazdaságpolitikai tényezők

A fejlett ipari országokban a magántulajdon talaján, ill. a piacgazdaság működésének keretei között a vállalati struktúra változása elsősorban a piaci hatásokra, automatizmusokra épül. Ezt az általános alapelvet messzemenően figyelembevétel és érvényesülését elismerve nem szabad azonban elfeledkeznünk arról, hogy ezekben a gazdaságokban a kisvállalati kör elmúlt években tapasztalható megerősödése nem csupán tisztán piaci - technikai folyamatok következménye. A központi gazdaságirányítás - bár messzemenően piackonform eszközökkel, a versenysemlegesség szempontjait figyelembevétel és a piaci hatások érvényesülését nem korlátozva - jelentős támogatást biztosított a kisvállalatoknak.

Azok a piaci és technikai tényezők, amelyek kiszélesítették a kisvállalati szféra gazdaságos működésének kereteit, éppen szabad - az állami beavatkozás által nem korlátozott - érvényesülésük folytán e piacgazdaságokban előbb-utóbb világossá tették a nagyvállalatok működésével kapcsolatos korábbi elméleti és politikai illúziók tarthatatlanságát. A fejlett országok gazdaságpolitikai intézményei számos keserű tapasztalatot szereztek a nagyvállalatok által uralt válságba került ágazatok kezelése

során. A nagyvállalatok széles körét sújtó strukturális válság társadalmi megrázkódtatásai intő jelként tornyosultak. A nagyvállalatok gazdaságpolitikai szerepének az ártértékelése ha közvetve is, de fontos mozgatórugóvá vált a ma széles körben alkalmazott kisvállalatokat támogató gazdaságpolitikai eszközök kidolgozásában és elterjedésében.

A nehezen kezelhető válságágazatokat kétségtelenül jellemző nagyvállalati fölény - néha talán megalapozatlanul is - leértékelte a nagyvállalati szervezeti formákhoz kötődő előnyöket. Ezzel szemben a strukturális alkalmazkodás napjainkban egyre fontosabbá váló igénye az egész gazdaság szintjén növeli a rugalmas vállalati struktúra biztosításának igényét. Az ipari termelés vállalati struktúráján belül a kisvállalati kör erősödése pedig az ipari termelés nagyobb rugalmasságának a növekedését eredményezi.

A kisvállalati körben tapasztalható cserélődés, az új vállalatok számának növekedése és ezzel párhuzamosan a piaci szelekció által működtetett vállalatmegszünések nemcsak a szervezeti rendszer - jelentős társadalmi megrázkódtatások nélkül megvalósuló - alkalmazkodóképességét valósítják meg. A kisvállalati kört jellemző nagyfokú innovációs és kooperációs készség, e vállalati szféra által a nagyvállalatoknak kínált puffer szerep az ipar szervezeti struktúráján belül a rugalmasság jegyeit erősíti. Mindez elég indok ahhoz, hogy a kisvállalatokat támogató politika a piacgazdaságokban fontos szerepet kapjon.

Az elmúlt években bizonyos konvergencia figyelhető meg az egyes országok kisvállalatokkal kapcsolatos gazdaságpolitikájában. A korábbi intézkedéseket jellemző néhány fontos elem ma már háttérbe szorult: ilyenek a kisvállalati kör általános növekedését célzó, a munkahelyteremtést középpontba állító programok, a kisvállalati "hardware", a beruházások közvetlen támogatása.

A kisvállalati kör támogatását célzó intézkedések fontos új vonása az erőteljes szelektivitás. A kisvállalatokat nem általában támogatják, inkább a miőség, mint a mennyiség növelése került előtérbe.

Az egész gazdaság életképességének és hatékonyságának erősítését szem előtt tartva különös figyelmet szentelnek az újonnan alakuló és ezen belül a high-tech területén megjelenő cégeknek. Az új technológiák elterjesztésének támogatása igen fontos célkitűzéssé vált; a technológiai transzfer elősegítése, a kutató fejlesztő tevékenység és az innovatív megoldások támogatása került előtérbe.

Az Európai Közösség országaiban a kisvállalatokat támogató gazdaságpolitikai intézkedések új vonásai minden jel szerint az irányba hatnak, hogy ez a vállalati kör az értékesítésben és a foglalkoztatásban játszott szerepénél lényegesen nagyobb mértékben tud majd hozzájárulni az egész gazdaság és így az ipari termelés műszaki fejlesztéséhez, a termelékenység növeléséhez, a költségcsökkentés új útjainak kialakulásához.

2.4. Az emberi tényezők

A kisvállalatoknak a fejlett piacgazdaságokban mutatkozó térhódításában kétségtelenül fontos szerepet játszott a munkaerőnek - mint fontos termelési tényezőnek - a hatékony felhasználásával kapcsolatos követelmények, feltételek változása.

A nagyvállalatokon belül - sokszor végletekig vitt - munkamegosztás és specializáció által elérhető költségelnyök, termelékenység növelési tartalékok a munkerő oldaláról gyakorlatilag kimerültek, illetve a munkahelyszervezés ilyen irányú erősítésére ill. fenntartására nincs ma már széleskörű lehetőség.

A fejlett piacgazdaságok a társadalmi fejlődés olyan szintjére jutottak ahol a munkavállalóknak a munkahelyekkel kapcsolatos igényei jelentősen megváltoztak. A nagy termelőszervezeteken belüli specializált munkahelyeken való munkavégzés ma más nemcsak nem vonzó, de nem is képes biztosítani a feladattal való nagyfokú azonosulást, ami elengedhetetlen lenne a termelékenység szintentartása, ill. növelése szempontjából.

Bizonyos funkcióknak a nagyvállalatokon kívülre helyezésében, a kisvállalati kör a nagyvállalatokénál erőteljesebb innovációs készségének a kialakulásában igen fontos szerepet játszik, hogy a kutatási-fejlesztési és termelési folyamat egyre több elemének megszervezése a munkaerő motivációjának biztosítása szempontjából ma más elsősorban kisebb szervezetek keretein belül valósítható meg hatékonyan.

A nagyvállalatok számos új kisvállalat bölcsőivé válnak. Tömeges jelenség, hogy egyes nagyvállalati szervezetek, ill. az azoknál foglalkoztatottak kívánnak a nagy szervezet keretei közül, ott szerzett ismereteikre, illetve kapcsolataikra támaszkodva alakítani ki kisvállalkozásaikat. Ezek jelentős részénél fennmarad a kapcsolat, és az új kisvállalkozás áruk, szolgáltatások, illetve fejlesztési ujdonságok szállítójaként kapcsolódik a nagyvállalatokhoz.

IRODALOMJEGYZÉK

Bagó Eszter: Diverzifikáció az iparban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1985. 13-46 old.

Bagó Eszter: A nagy- és kisvállalatok kapcsolata az iparban. Nemzetközi és hazai tendenciák. Közgazdasági Szemle, 1991. szeptember

A.P.Jacquemin - H.W. de Jong: Európai ipari szervezet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981. 61-77. o., 87-122.o.

Tüü Lászlóné: Az ipari koncentráció mérése. KSH Könyvtár és dokumentációs Szolgálat 1982. 25-3ú.o., 35-37.o., 44-46.o., 57-61. o.

Vállalkozói sikereket - erős kisvállalkozókat. A magyar Kisvállalati Társaság kiadása, 1992.

Dr.Szoboszlai Attila

A VÁLLALATI MÉRETSTRUKTÚRA ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON

1. Bevezetés¹

Ebben a részben a magyar ipar vállalati méretstrukturájában a II. világháború óta végbement változásokat vázoljuk fel. Tágan értelmezzük a "vállalatot": e körbe az állami vállalatok mellett a magánkisipart és az ipari tevékenységet folytató szövetkezeteket is beleértjük, valamint az 1980-as években bevezetett új vállalkozási formákkal, illetve az 1989-től megjelent társaságokkal is foglalkozunk.

Kiemeljük, hogy a következőkben nem gazdaságtörténeti kutatásról számolunk be, hanem egyszerűen fő közgazdasági mondanivalónk mellett szeretnénk gazdaságtörténeti leírással, elemzések és tények felhasználásával érvelni.

A történeti áttekintésen végigvonul az a meggyőződésünk, hogy bármely gazdaság jó funkcionálásához, s ezen belül az ipar kereslethez igazodó kínálatához elengedhetetlen a vállalati méretek differenciáltsága. Azt nem gondoljuk, hogy meghatározható lenne a vállalati méretek valamilyen "normális" eloszlása. Viszont valljuk, hogy a szükségletek különbözőségéhez igazodva minden országnak a termelési tevékenységek sokféleségére van szüksége, és a különböző termelési tevékenységek - egyes jellemzőik miatt - csak különböző nagyságú vállalatokban végezhetőek el hatékonyan.

A magyar vállalatstruktúra változásokat főbb jellemző időszakokra bonthatjuk fel, így:

- az 1956 előtti évekre
- az 1957 - 1968 közötti évekre
- az 1968 - 1980 közötti évekre
- az 1981 - 1988 közötti évekre
- az 1989-től napjainkig tartó időszakra.

¹ E fejezet jelentős mértékben épít Schweitzer Iván: A vállalatnagyság (KJK 1982); A kisvállalkozások fejlesztése (Economix tanulmány 1990) és Bagó Eszter-Móra Mária: Változások az ipar szervezetében a nyolcvanas években (MTA IVKI 1988) c. tanulmányokra.

2. A vállalatnagyság alakulása 1956 előtt

A II. világháborút megelőző vállalati fejlődés saját kettőssége, hogy egyfelől a magyarországi tőkés fejlődés teljes időszakában fennmaradt a kisipar, a kisüzem magas aránya, másfelől a fúziók útján terjeszkedő nagyvállalatok túlsúlya a magyar gyáripart - nemzetközi mércével mérve - a II. világháború előtt is a legmagasabban koncentráltak közé sorolta. E két szélsőség sajátos "duális" méretstruktúrát hozott létre, ami a közepes vállalatok viszonylag alacsony arányában nyilvánult meg.

A II. világháború idején a magyar ipar a német gazdasági és politikai érdekeknek megfelelően fejlődött. Ennek következtében - különösen a kohászatban, a gépiparban- további koncentráció ment végbe.

A háború után az egyre erősödő baloldal legelső gazdasági és politikai céljai közé tartozott a legnagyobb ipari vállalatoknak, a nagyüzemi munkásság "fellegvárainak" az újjászervezése. Ezzel párhuzamosan - a szükségleteknek és a lehetőségeknek megfelelően - újjáéledt és virágzásnak indult a magánkisipar. Rövidesen termelni kezdtek a kisebb ipari üzemek, gyárak is.

A "fordulat éve" - 1948 - azonban lényeges változásokat hozott. A magyar vállalatfejlődésben az államosítás páratlan fordulatot jelentett. Létrejött a vállalatfejlődésbe való közvetlen kormányzati beavatkozás lehetősége, ami a vállalati méreteket illetően azt jelentette, hogy ettől kezdve hatósági intézkedésként lehetett változtatni a vállalati kereteket, a vállalati méretstruktúrát. A változással párhuzamosan uralkodóvá váló ideológia a központi beavatkozást mint a "tudatosság" érvényesülését egyedül kívánatosnak minősítette a csakis a kapitalizmusra jellemzőnek - és visszahúzóknak - kikiáltott "spontaneitással" szemben. Cél lett a "párhuzamosan" termelő vállalatok versenyének a kiküszöbölése, arra hivatkozva, hogy a verseny anarchiát jelent és népgazdasági veszteségekhez vezet. Kiindulási alap volt, hogy a termelés részletekben is tervszerűen, tudatosan megszervezhető. A vállalati önállóság az "önelszámolásra", vagyis a központ által meghatározott célok minél kisebb költségekkel való végrehajtására korlátozódott.

Az államosítás két szakaszban zajlott le. (1.) 1948 tavaszán a száznál több munkást foglalkoztató magánvállalatok állami kézbe vételére került sor. (2.) 1949 decemberében a 10-nél több munkást foglalkoztató kisvállalatokat vették állami tulajdonba.

Közvetlenül az államosítás után megkezdődött az állami gazdaságirányítás létrehozása, ennek jegyében az "anarchiát szülő" párhuzamosságok felszámolása, a "rendteremtés" a termékstruktúrában, vagyis: a profilok tisztítása. Ez a gyakorlatban sok esetben vállalati összevonásokat jelentett, mert a valamilyen szempontból azonosnak tekintett termékkört előállító, vagy tevékenységi kört ellátó vállalatokat összevonták. A profiltisztítás útja azonban nem csak az összevonás: a "profilidegen" tevékenységek megszüntetése ennek egyszerűbb módja volt. Esetenként - a profiloknak megfelelően - üzemek leválasztására, önállósítására is sor került. Az átalakítás célja olyan vállalati szervezet létrehozása volt, amely a lehető legjobban áttekinthető és ezáltal megkönnyíti a központi irányítást.

A vállalati szervezet átalakításának az államosítást követő első szakaszában elsősorban az államosított kisüzemek egyesítése jelentette az összevonásokat. Ezáltal inkább a közepes méretű vállalatok köre gyarapodott.

A közepes vállalati kör erősítését váltotta ki az is, hogy a tiszta profilok érdekében - mint erre utaltunk - néhány esetben leválasztották a nagyvállalatok lazán kapcsolódó egységeit, azokat önálló vállalatokká szervezték át (pl. Ganz-gyárak, Csepel-gyárak).

Az államosítás hatására az 1938-ban üzemelő 3911 gyáripari vállalatot 1949-re 1632 nemzeti vállalat váltotta fel. A vállalati struktúra változásáról az 1.sz.táblázat ad képet.

1.sz.táblázat

Vállalatnagyság az iparban 1938-ban és 1949-ben

Méretkategóriák a foglalkoztatott munkások száma szerint			Vállalatok száma, megoszlása			
			1938		1949	
			-	%	-	%
-	20		1089	53,4	527	32,3
21	- 50		897	22,8	282	17,3
51	- 100		419	10,9	217	13,3
101	- 500		397	10,1	433	26,5
500	- 109		2,8	173	10,6	
Összesen:			3911	100,0	1632	100,0

Forrás: Ránki György: Magyarország gazdasága az első 3 éves terv időszakában (1947-49) KJK 1963. 315. oldal.

A magánkisipar - a háborút követő rövid felfelé ívelés után - erősen összezsugorodott. 1938-ban a magánkisipar-ban foglalkoztatottak száma 322,6 ezer fő volt. Közvetlenül a háború után ez a szám tovább növekedett. 1947-ben tetőzött 390,6 ezer fővel. Ezután 1953-ig meredeken - évi 40-60 ezer fővel - csökkent. 1953-ban 52274 fő dolgozott a magánkisiparban.

Ezzel párhuzamosan ment végbe a szövetkezetesítés első nagy hulláma. A kisipari szövetkezetek száma 1949-ben 366, 1952-ben pedig már ennek csaknem négyszerese, 1423 volt. A foglalkoztatottak átlagos létszáma csak 1951-ben esett vissza, attól kezdve azonban - a kisipari szövetkezetek történetében mindvégig - növekedett, csak 1957-ben volt kisebb megtorpanás.

1953 után is a kisvállalatok számának csökkenése volt az uralkodó tendencia, miközben a nagyvállalatok aránya nem nőtt lényegesen. Ez a gyáripárban a duális struktúra megszűnésének, a középvállalati kör kitöltésének az irányába hatott.

Hiány másutt keletkezett: a kisvállalatok és leginkább a kisvállalkozások - vagyis az egyedi igényeket kielégítő, megrendelésre dolgozó kisipar - körében. Hamarosan érezhetővé vált, hogy az 1953-ig rohamosan zsugorodó magánkisipar tevékenységi körét nem vette át semmilyen termelő szervezet. Elsősorban a lakossági megrendelésre végzett tevékenységek elvégzésében mutatkoztak fennakadások. Emellett tömegével váltak hiánycikké "olyan fogyasztási cikkek" amelyek termelése kisvállalatban végezhető legésszerűbben.

A szövetkezetek - számuk és létszámuk növekedése ellenére - nem voltak képesek kitölteni ezt az űrt. A szövetkezetek helyzete tisztázatlan volt. Meghirdetett feladatuk jórészt a lakosság igényeinek a kielégítése volt. A kis- és közepes vállalatok abszolút és relatív hiánya azonban rövidesen a tömegtermelés irányába terelte tevékenységüket.

Végző soron a lakosság igényeinek kielégítésében súlyos nehézségek mutatkoztak. Az 1953-1957 közötti, politikai szempontból is nagy megrázkódtatásokkal terhes időszak ezért nem a nagy méretkategóriákban, hanem az ipari szövetkezetek és a magánkisipar helyzetében és arányában váltott ki heves ingadozásokat.

1953 júniusában - az új kormányprogram szellemében - intézkedések történtek a szövetkezetek szervezésében a teljes önkéntesség helyreállítására. Ez a mezőgazdasághoz hasonlóan az iparban is elsősorban a szövetkezetekből való kilépés tényleges jogát jelentette, és párosult a magánkisipari engedélyek kiváltásának megkönnyítésével.

Az állami iparban jelentős változások nem történtek. Az adatokból a struktúra viszonylagos stabilitása - egészen lassú koncentrációs folyamat - figyelhető meg.

3. A vállalatnagyság alakulása 1957 és 1968 között

Az előző időszaktól eltérően - amikor a különféle, nemegyszer ellentétes hatósági intézkedések a szövetkezeti iparban és főként a magánkisiparban váltottak ki erőteljes változásokat - az 1957-1968 közötti periódusban (az időszak közepén) az állami ipar területén történt igen jelentős beavatkozás. Ennek fő iránya változatlanul az összevonás volt, mértéke pedig minden eddigit felülmúlt. (Lásd. a 2.sz.táblázatot).

2.sz.táblázat

Vállalatnagyság az állami iparban (1958-1968)

Méretkategóriák a foglalkoztatott munkások száma szerint	Vállalatok száma, megoszlása							
	1958		1961		1964		1968	
	-	%	-	%	-	%	-	%
- 100	412	27,9	202	15,4	116	13,6	91	11,2
101 - 1000	919	62,1	889	67,9	486	57,0	439	54,2
1001 - 2000	87	5,9	138	10,6	113	13,2	119	14,7
2001 - 5000	46	3,1	60	4,6	98	11,5	117	14,4
5001 -	15	1,0	20	1,5	40	4,7	45	5,5
Összesen:	1479	100,0	1309	100,0	853	100,0	811	100,0

Forrás: KSH Statisztikai Évkönyvek

Bár a vállalatok összevonása az egész időszakra jellemző volt, és a vállalatok száma végig csökkent, a vállalati szervezetek átalakulásában a fordulópont az 1962-64-es ipari átszervezés volt. Ekkor jött létre az a lényegét tekintve nagyvállalati struktúra, amelyet a közepes vállalatok relatív és a kisvállalatok szinte abszolút hiánya

jellemez. Az átszervezés ugyan az említett évekre koncentrálódott, de ezt már jóval előtte megelőzték az ún. "kísérleti" összevonások.

Az ipari szervezetek átalakításának ügye nálunk 1958-tól került előtérbe, de a "kísérleti" összevonásokat követő megtorpanás után csak 1962-ben került sor az első nagyszabású intézkedéssorozatra.

Az átszervezés célja kettős volt:

- egyfelől a centralizációtól - a termelési eszközök nagyobb összpontosítása útján - valódi koncentrációt remélt, ezért ezt általánosan előnyösnek vélte a termelés minden területén, mégpedig kiemelten a termelésszervezés, a műszaki fejlődés feltételei és a vállalati adminisztráció csökkentése szempontjából;

- másfelől az irányítási hierarchiát kívánta csökkenteni, a vállalati vezetés hatáskörének és felelősségének növelésével összhangban.

Az iparászervezés során:

- a Nehézipari Minisztérium által irányított gazdasági egységek száma 103-ról 38-ra csökkent. Az iparigazgatóságokat megszüntették.

- a Kohó- és Gépipari Minisztérium 126 ipari vállalatot 16 ipari "nagyvállalattá" és 22 iparvállalattá egyesített, 5 fejlesztő intézetből pedig 1 fejlesztő intézetet hívott létre;

- a Könnyűipari Minisztérium hatáskörében végrehajtott átszervezéssel az iparvállalatok száma 85-re csökkent. Ezek közül 58 vállalat közvetlenül a minisztériumhoz, 27 rövidárú-ipari és nyomdaipari vállalat pedig trösztökhöz tartozott.

Az összevonások sok nehézséggel jártak. Az irányítás új szervezetében - a várakozással ellentétben - fokozódott a bürokrácia és számos más figyelemre méltó tapasztalat is leszűrhető volt.

Az ipari átszervezés - végső soron formálisan a tervutasításos rendszer keretei között maradvá, de azt lényegesen átalakítva - egy olyan sajátos gazdaságirányítási rendszerhez vezetett, amelynek bázisa az összevont, egy-egy termékkör piacán monopolhelyzetben levő nagyvállalat lett. E nagyvállalat az adott termékkörben felelős lett a szükségletek jó felméréseért (vagyis e körön belül a tervezésért), és a

felmért szükségleteket kielégítő termelésért (ellátási felelősség). A nagyvállalat a maga területén a gazdasági fejlődés letéteményese lett. Monopolhelyzete meghatározott termékkörre, profilra irányult, és e körben a fejlesztésre, a gyártmánycserélődésre is kiterjedt.

Ez az új irányítási rendszer mintegy előkészítette a tervutasítások megszüntetését, de egyáltalán nem tartalmazta az 1968. évi mechanizmusreform eredeti koncepciójának, a szabályozott piaci verseny mechanizmusának elemeit, sőt ezzel ellentétes volt, mi több; ennek elkerülését célozta.

Ebben a rendszerben kulcsszerepet kapott a monopolhelyzetű nagyvállalat. A létrejött rendszer logikáját - a korábbival összevetve - a következőképpen foglalhatjuk össze.

A "tisztá" tervutasításos rendszerben a vállalatok feladata az volt, hogy a központi tervezés által - a "szükségletek" felmérése alapján - kialakított termelési tervszámokat önálló elszámolással (vagyis minél kisebb ráfordítással) teljesítsék. (A központi tervezés természetesen nem terjedhetett ki minden termékre és tevékenységre. A kimaradó területeken azonban - éppen a központi tervek feszítettsége miatt - a termelés fejlődése elmaradt, a szükségletek kielégítése akadozott.) A tervlebontás hierarchikus rendszere nem követelt nagyvállalatokat, a vállalatok méreteit, számát illetően csaknem közömbös volt.

1962-64-ben a helyzet megváltozott. Új, nagyvállalatokra épülő gazdaságirányítási rendszer jött létre, amelyben az egy-egy termékkört, gyártási ágat, esetenként egész iparágakat átfogó nagyvállalat feladatköre megváltozott: a maga területén egyre inkább a népgazdasági érdek önálló érvényesítését várták tőle. Felelőssé vált az általa uralt termékkörben a szükségletek helyes felméréseért és kielégítéséért. Létrejött tehát a vállalatok "ellátási felelőssége".

Az összevonásoknak, e gyökeres vállalati szervezeti változtatásnak az alapvető célja - egy olyan helyzet létrehozása volt, amelyben "a kecske is jóllakik, a káposzta is megmarad", vagyis: a vállalati önállóság növelése, sőt akár a termelési tervutasítások megszüntetése nem vált ki szükségképpen versenyt, "spontán" folyamatokat, "anarchiát".

Az a tény, hogy a nagyvállalati túlsúlyra épülő szervezet és az ezzel összhangban levő, a monopolhelyzeteket szentesítő iparirányítás átalakítására nem került sor 1968-ban - a mechanizmusreform bevezetésekor - sajátos

következményekkel járt. Azt mondhatjuk: így vált lehetővé, hogy a tervutasításos rendszer keretei között mintegy embrionális állapotban kiformálódott, a nagyvállalatok ellátási felelősségére épülő irányítási rendszer megszabaduljon a tervutasítások burkától és igazában megszülessen. A nagyvállalatok a központi tervezéstől az ipari termékek szinte teljes körében át-vették a szükségletek felmérésének, az ellátásnak a felelősségét. Ehhez természetesen feladataikhoz alkalmazkodó egyedi feltételeket kívántak meg, ami konfliktusokhoz vezetett, hiszen ez a reform szabályozott piaci elemeivel és a normatív szabályozás elvével ellentétes volt.

4. A vállalatnagyság alakulása 1968 és 1980 között

A mechanizmusreform céljainak, rendszerének és az adott vállalati szervezetnek az ellentmondásosságára világított rá 1968 közepén Pappné dr. Ritter Jolán és dr. Tüü Lászlóné.

"A szabályozott szocialista piaci mechanizmusban felszínre kerülnek azok az impulzusok, amelyekre a gazdálkodó szervezeteknek reagálni kell. A nagyvállalat csak azokra az impulzusokra reagál, amelyek valóban a nagyüzemi szervezést igénylik. A nagyvállalat nem reagál azokra a piaci jelzésekre, amelyeknek az ő számára nincs gazdasági jelentősége. Ezek a nagyvállalati szempontból "kis kérdések" azonban tömegesen jelentkezhetnek a piacon. Ha nincs megfelelő ipari szervezeti struktúra, amely mindenfajta jelzésre a maga helyén érdemesnek tartja a gyors reagálást, akkor a piaci mechanizmus sem érvényesíti azt a szervező erőt, amit tőle várunk. Ez esetben úgy tűnhet, mintha a piaci mechanizmus nem működne jól, valójában pedig arról van szó, hogy az ipar szervezeti hiányosságai kerülnek felszínre". Az 1968 utáni évek fejleményei e szavakat teljes mértékben igazolják.

A mechanizmusreform emellett nemcsak közvetlenül az összevont, túlkoncentrált vállalati szervezeti rendszerrel került ellentmondásba. Ugyanis az 1962-64-es ipari átszervezés nyomán általában is alapvetően újrendeződött a központi szervek és a vállalatok közötti kapcsolat. A mechanizmusreform pedig a szabályozott piaci mechanizmus bizonyos elemeit néhány évvel korábban létrehozott nagyvállalati monopolszervezeteknek és a hozzá tartozó nagyvállalati ellátási felelősségre épülő - irányítási rendszernek a változatlanul hagyásával vezette be. Ugyanakkor - alapelveinek megfelelően - a vállalati nyereséget kívánta a vállalati tevékenység irányítójává tenni. Ezzel olyan ellentmondásos helyzetet teremtett, amely változatlanul fennmaradt. Két iránytű érvényesült ugyanis a vállalatok számára 1989-ig; az ellátási

felelősség és a nyereség - e kettő pedig gyakran nem mutat egyfelé. A két iránytű közül az ellátási felelősség dominált a vállalati vezetés inkább ezt vette komolyan.

A nyereség szerepének megerősödését nagymértékben visszavetette, hogy leglelkesebb hívei sem állíthatták nyugodt lélekkel, hogy a nyereség jól orientálna a termelési struktúra átalakításában. Nyilvánvaló volt: ha a nyereség maximalizálásának célját "szó szerint" vennék a vállalatok, ez az ellátást tényleg gyakran veszélyeztetné. Merev árak és a kínálat rugalmatlansága mellett ugyanis rendszeresen bekövetkezhetett, hogy erősen keresett termékek termelése gazdaságtalannak mutatkozott. Arra nem lehetett számítani, hogy a keletkező hiányt új vállalkozások betöltik, hiszen új vállalkozók nem voltak.

A kisvállalatoknak szóló piaci impulzusok nagy részére nem tudott a roppant korlátozott kisvállalati kör reagálni. Az élet azonban valamilyen reagálást kikényszerített. Ezt jelzi, hogy a vállalatok és szövetkezetek számának 1958 óta tartó szakadatlan csökkenése megállt, sőt visszafordult, 1968 és 1972 között több vállalatot és szövetkezetet alapítottak, mint amennyi megszűnt, vagy más vállalatba, ill. szövetkezetbe beolvadt.

Az állami vállalatok számában nagyon csekély változás következett be. Lényegesen bővült viszont a szövetkezeti ipar, ami különösen a 100-1000 fő közötti vállalati méretkategóriában mutatkozó űr pótlása irányába hatott.

Az 1958 és 1968 között eltorzult vállalati struktúra korrigálásának az irányában hatott az állami és szövetkezeti vállalatok körében mutatkozó változások mellett a mezőgazdasági termelőszövetkezetek melléküzemági ipari tevékenységének a fokozódása 1968 és 1972 között.

Az állami vállalatokhoz és szövetkezetekhez hasonlóan a magánkisiparosok száma is növekedni kezdett 1968-ban. Ez a folyamat 1971-ig tartott, utána visszajára fordult. A kisvállalatok a piaci impulzusokra való gyors reagálással - valamint a korlátozott számukból adódó kedvező piaci helyzet folytán - a nagyvállalatoknál jobb, - esetenként kiemelkedő - jövedelmezőséget értek el. Ez helyenként és szakmánként számottevő munkaerőelszívó hatást váltott ki, éppen a leginkább vállalkozó szellemű, aktív munkások körében. A meginduló átcsoportosulási folyamatot a nagyvállalatok részéről ingerültség fogadta.

A központi és ágazati irányítás lényegében a nagyvállalatok szemléletét tette magáévá. A nagyvállalatok jogosan érezték úgy, hogy a központi irányítás nem

várhatja el tőlük a korábbi kinyilvánított ellátási felelősség érvényesítését, ha az ellátási felelősségüket zavaró "spontán" folyamatok mennek végbe.

A gazdaságirányítás ugyan különféle preferenciákkal igyekezett a nagyvállalatok gazdálkodási feltételein javítani, ez azonban a problémát nem oldotta meg. 1972 végén változás következett be.

Az 1972-től követő időszakot az ipari vállalatok számának a csökkenése jellemezte. Általában kisebb állami vállalatokat olvasztottak be nagyvállalatokba. Ez a folyamat formálisan is ellentétes volt a mechanizmusreformhoz kapcsolódó, a szervezeti struktúra változatlanlanságát hirdető állásfoglalásokkal.

A vállalatok számának csökkenéséről és méretstruktúrájának változásáról a 3.sz.táblázat ad képet.

3.sz.táblázat

Vállalatnagyság az állami iparban (1968-1978)

Méretkategóriák a foglalkoztatott mun- kások száma szerint	Vállalatok száma, megoszlása					
	1968		1973		1978	
	-	%	-	%	-	%
- 100	91	11,2	85	10,5	47	6,7
101 - 1000	439	54,2	439	54,5	335	47,9
1001 - 2000	119	14,7	127	15,8	145	20,7
2001 - 5000	117	14,4	113	14,0	130	18,6
5001 -	45	5,5	42	5,2	43	6,1
Összesen:	811	100,0	806	100,0	700	100,0

Forrás: KSH Statisztikai Évkönyvek

A vállalati struktúra megváltoztatásának, a vállalati koncentrációs folyamat újabb hullámának a hátterében - lényegi meghatározóként - a gazdaságirányítás korábbi, a nagyvállalatok ellátási felelősségére építő koncepciójának a megerősítése állt. 1968 és 1972 között ez a felfogás még mintegy párhuzamosan érvényesült a mechanizmusreform szabályozott piaci versenyen alapuló gazdaságirányítási

koncepciójával, ami ebben az időszakban is korlátozta ez utóbbi érvényesülését, és állandó konfliktusokhoz vezetett. 1972 után azonban az ellentmondásos helyzet tarthatatlansága csaknem a nagy-vállalati bázisra építő iparirányítási koncepció javára billentette a mérleget. A megkezdődő és egyre gyakoribbá váló beolvasztások a nagyvállalatokat erősítették.

Az 1970-es évek végére a magyar vállalati struktúra torzulásai, a kisvállalatok hiánya, ezek összefüggése a kooperációs kapcsolatok elégtelenségével, a hiányjelenségekkel annyira közismertté és égetővé vált, hogy napirendre került a helyzet megváltoztatása.

5. A vállalatnagyság alakulása 1981 és 1988 között

Az 1970-es évek közgazdasági szakirodalmának egyik legnépszerűbb témája a magyar gazdaság szervezeti rendszerének, vagy szűkebben a vállalatok méretstruktúrájának a vizsgálata volt. Bár az egyes szerzők az adott témát gyakran eltérő nézőpontból és eltérő hangsúlyokkal tárgyalták, két dologban általában megegyeztek.

Az egyik, hogy gazdaságunkban aránytalanul kevés kis- és középvállalat van, iparunk szerkezetét a nagyvállalatok indokolatlan dominanciája jellemzi.

A másik, hogy a hazai vállalatoknál rendszerint nem érvényesülnek a méret és a funkció összefüggésének a fejlett ipari államokban megnyilvánuló tendenciái.

A változásokat sürgetők mindehhez még azt is hozzáfűzték, hogy a túlkoncentrált szervezeti rendszer nem felelt meg az 1968-as gazdasági reform szellemének, a centralizált struktúra maga is akadály a reform kibontakozásának. Még a reformot támogató közgazdászok sem jutottak egyetértésre a kívánatos szervezeti változások módját illetően. Az egyik vélemény szerint a meglévőnél arányosabb szervezeti rendszer csak piaci impulzusok hatására, a vállalati szféra állandó mozgásának eredményeként jöhet létre. A központi gazdaságirányításnak a "szerves" szervezetfejlődéshez szükséges feltételek kialakulását kell elősegítenie. A másik álláspont - bár nem vonja kétségbe az előbbi helyességét - úgy véli, hogy a vállalati struktúra szükséges változására, a gazdaságban kialakult erőviszonyok miatt, kizárólag az irányítószervek kezdeményezése és hathatós támogatása mellett kerülhet sor.

A vitát a gyakorlatban nem a tudomány, hanem a politika síkján döntötték el.

Annak ellenére, hogy kezdetben az átszervezések viszonylag gyors lebonyolításával számoltak, a decentralizáció időben elhúzódva, két egymástól jól elkülöníthető szakaszban zajlott le.

Az első szakaszban 1980-83 között egyedileg kijelölt vállalatokat, illetve trösztöket érintő felülvizsgálatok alapján döntöttek a kiválasztott szervezetek sorsáról.

Egyedi szervezeti felülvizsgálatra olyan nagyvállalatokat jelöltek ki, amelyek

- "az 1963-64-es összevonási hullám során alakultak ki,
- többtelepesek, horizontális felépítésűek,
- háttérpari jellegű tevékenységet folytató egységeket olvasztottak magukba,
- tevékenységük hatékonysága a szakágazati átlagnál alacsonyabb".

A kiválasztás a különböző irányítószervek kezdeményezésére történt. Az idő előrehaladtával csökkent a felülvizsgálatok száma és egyre ritkábban hoztak decentralizációs jellegű határozatot.

A második szakaszban (1984-85) az egyedi felülvizsgálatok kiegészültek a versenyfeltételek javítását, a szervezeti monopóliumok oldását célzó, illetve az új vállalatvezetési formákra való áttérést előkészítő vizsgálatokkal.

Ebben az időszakban, részben a nyújtott kedvezmények hatására, a gyári, gyáregységi kezdeményezésű leválasztások száma is megnőtt. A felülvizsgálatok ugyanakkor mind több esetben végződtek az eredeti kereteket változatlanul hagyó, illetve az egyes egységek leányvállalati formában való működtetését javasoló határozattal. Az új vállalatvezetési formák bevezetésével a kompetitív szférában lényegében megszűnt az irányítószervek azon joga, hogy beavatkozzanak a vállalatok szervezetének kialakításába. Ez gyakorlatilag a központilag irányított decentralizáció befejeződését jelentette.

Az 1980-85-ös központi döntések - a vállalati szervezet átalakulása szerint - három csoportra oszthatók:

- nagyvállalatok megszüntetése, szétbontása;
- nagyvállalati gyáregységek leválasztása, önállósítása;
- trösztök megszüntetése.

A decentralizációs határozatok az ipar termelő szakágazataiban összesen 42 nagyvállalati szervezetet érintettek. A döntések nyomán 10 tröszt megszűnésével 88 korábbi tröszti tagvállalat nyerte el teljeskörű önállóságát, s egyidejűleg 17 új vállalat alakult. 10 nagyvállalat szétbontásával 57 vállalat kezdhette meg önálló működését. Az intézkedések eredményeként 22 nagyvállalat mérete csökkent, s ezzel párhuzamosan 26 önálló vállalatot hoztak létre.

A központi decentralizációs döntések közvetett hatásának tulajdonítható, hogy 1986-ban összesen 29 leányvállalat működött az iparban. A minisztériumi vállalatok körében a leányvállalatok alapítását jelentős mértékben a decentralizációs felülvizsgálatok ösztönözték. A nagyvállalatok egy részénél az áttérés gyáregységeiknek leányvállalati formában történő működtetésére a teljes leválasztást helyettesítő lépés volt - ez részben saját, részben az irányítószervek kezdeményezésére valósult meg. A leányvállalatok ugyan növelték a minisztériumi iparban működő vállalatok körét, önállóságuk azonban korlátozott, bizonyos vonatkozásokban még korlátozottabb, mint a gyáregységeké, vagy mint a korábbi tröszti tagvállalatoké volt.

A decentralizációs döntéssorozat számszerűleg ki nem mutatható hatása, hogy a trösztközpontok megszüntetése után a 88 korábbi tagvállalat önállósága lényegesen fokozódott. Ez a vállalatcsoport a felbontás előtti formális önállóság helyett a többi vállalattal azonos irányítási feltételek mellett gazdálkodott.

A decentralizációs döntéssorozat elindításakor a magyar ipart nemzetközi összehasonlításban kiugróan magas szervezeti koncentráció jellemezte. Az átszervezések fontos célja volt a koncentráció, a nagyvállalatok számának és arányának csökkentése, a nagyvállalatok önálló működésre képes egységeinek önállósítása, ezzel a kis- és középvállalatok számának a növelése az ipar szervezetén belül.

A döntéssorozat következményeként kialakult új, önálló vállalatok 1986-ban a minisztériumi iparban működő összes vállalat 15,6 százalékát adták. Viszonylag alacsony arányuk mellett a vállalati méretstruktúra átalakítása szempontjából szerepük akkor sem lehetne igazán jelentős, ha kizárólag a kis- és középvállalati körhöz tartoznának. Az új, önállósult vállalatok méretelosztása ugyanakkor azt mutatja, hogy közülük 34 új nagyvállalat került ki, további egyharmaduk 500-1000 fővel működő, még mindig nem "igazi" - a nemzetközi szakirodalom méretebeosztásának megfelelő - középvállalat. 500 fő alatti létszámmal az új vállalatok közül csak 34 rendelkezik, és

mindössze három, száz főnél kisebb vállalat alakult a decentralizációs döntések eredményeként.

A központilag kezdeményezett decentralizáció összességében kedvező irányú változást eredményezett az ipar vállalati méretstruktúrájában. 1979 és 1986 között a minisztériumi iparban a kis- és középvállalatok (500 fő foglalkoztatottig) részaránya 14,3 százalékról 22,8 százalékra nőtt, az 1000 főnél több foglalkoztatottal rendelkező vállalatok részaránya ugyanakkor 65,4 százalékról 54,5 százalékra csökkent.

Az egyes méretkategóriák arányváltozásai azonban nem igazán jelentősek.

Magyarország a nyolcvanas évek során hatalmas gazdasági és politikai átalakuláson ment át. Döntő változásnak tekinthetjük, hogy fokozatosan megtörtént a kisvállalkozások szerepének felismerése. Mind az akkori politikai vezetés, mind a társadalom a kezdeti állásponttól, - miszerint a kisvállalkozásoknak csak másodlagos, kiegészítő szerepük lehet a gazdaságban -, fokozatosan eljutott arra a nézetre, miszerint a kisvállalkozások a maguk speciális jellegénél fogva egy fejlett piacgazdaság szerves részei, amelyekre hosszú távon elengedhetetlen szükség van.

További fontos felismerések is hozzájárultak a változásokhoz, amelyek teljeskörűség nélkül az alábbiak:

- megszűnt a tervgazdálkodás magasabb rendűségébe vetett hit,
- megszűnt az az elképzelés, hogy a termelőerők fejlődésével párhuzamosan növekszik az optimális vállalati méret, azaz a fejlődés során eltűnnek a kisszervezetek,
- csökkent a társadalom idegenkedése a tulajdonból származó jövedelmekkel szemben,
- eltűnt a vagyoni egyenlőtlenségek felszámolására irányuló ideológiai megalapozottságú törekvés,
- a pártállam felszámolásával megszűnt az ideológiai kényszer a nagyvállalatoknak - mint a munkásosztály fellegvárainak - a támogatására.

Mindezek alapján megállapítható, hogy az 1980-as évtizedben a magyar társadalom többségében tudatosodott a tervgazdálkodás csődje, és a közgondolkodásban teret nyert a piacgazdálkodási formákra való áttérés igénye.

A fentiek alapján válik érzékletessé a magyar "szocialista" gazdaság szerkezete, amelyben a "megfordított piramis" jelleg erőteljes érvényesülése, a nagyvállalati dominancia és a kis- és közepes szervezetek és funkciójuk hiánya jellemzi a 80-as évek eleji magyarországi helyzetet.

Ebben a helyzetben döntő fordulatot hozott az 1982-es jogszabálycsomag, amely a különböző kisvállalkozási formák legalizálásával megnyitotta az utat az addigi második gazdaság gyors növekedéséhez. A magántevékenységek különböző formái 1982 előtt is léteztek, amelyek összefoglaló elnevezése a második gazdaság (nem azonos az árnyékgazdasággal). A második gazdaság főbb területei 1982. előtt a következők voltak:

- 1./ mezőgazdasági kistermelés
- 2./ legális magánszektor (magán-kisiparosok és magánkiskereskedők)
- 3./ nem legalizált szolgáltató tevékenység
- 4./ magánlakás építés.

Az 1982-es jogszabály-csomag számos egyéni és társas vállalkozási formát hozott létre, amelyek közül a VGMK, a szakcsoport, a GMK, a Polgárjogi Társulás (PJT) és a kisszövetkezet váltak különösen népszerűvé.

Ez a következőképpen módosította a "vállalati" struktúrát. 1982 és 1986 között az összes kisvállalkozások száma közel 6 ezerről 36.540-re, azaz több mint hatszorosára növekedett. Ezen szervezetek képezték a kisszervezetek túlnyomó többségét. A vállalati struktúra centralizációjának csökkenése (trösztök, telephelyek önálló vállalattá alakítása), valamint a kisszervezetek számának gyors gyarapodása megbontotta a "fordított piramis" jelleget és polarizált méretösszetétel alakult ki, amelynek külön sajátossága, hogy a felső pólust képező nagyvállalatok kizárólag állami tulajdonban vannak, míg az alsó póluson elhelyezkedő kisvállalkozások szinte mind magáncégek. A közepes méretű vállalatok aránya (27-29 %), azonban semmit sem változott 1979. és 1987. között.

Az általuk betöltött funkciók hiánya éppen olyan zavarokhoz és hatékonyság romboláshoz vezetett, mint a kisszervezetek hiánya.

A kisvállalkozások számának alakulása a 4.sz.táblázatban található.

Az új típusú vállalkozások számának alakulása

Év	Kisszövetkezet	Szakcsoport	VGMK	ÖGMK	Szerződéses
1981					2.054
1982	145	477	2.775	2.431	5.895
1983	255	1.243	9.192	4.741	9.059
1984	368	2.327	17.765	7.346	10.769
1985	770	2.613	20.265	9.312	11.747
1986	1.343	2.758	21.527	10.920	11.860
1987	1.963	2.331	19.169	35.099	11.695
1988	2.803	1.530	15.428	10.889	11.385

Forrás: Kisvállalkozások fejlesztése c. tanulmány (Economix Rt. 1990)

A kisszervezetek gyors ütemű fejlődése - különösen az állami szektor stagnálásához képest - azt eredményezte, hogy 1987-88 tájára a kisvállalkozások már érzékelhető, bizonyos területeken jelentős szerepre tettek szert. Ez a következőkben foglalható össze:

a./ a társas vállalkozásokban mintegy 456 ezer fő, egyéni vállalkozóként 317 ezer fő dolgozott 1988-ban, amely együttvéve közel 800 ezer embert jelent, ami már az összfoglalkoztatott létszám nem elhanyagolható része. (16 %-a)

b./ a társas vállalkozások a kisiparosok és kiskereskedők árbevétele dinamikusan növekedett, amely együttvéve 1988-ban 324 md.Ft volt.

6. Vállalati szerkezet alakulása az 1989-től napjainkig tartó időszakban

Az 1989-1992. években bekövetkezett változások következtében csak globális tendenciák megállapítására nyílik lehetőség:

- 1988-ban került bevezetésre a személyi jövedelemadó (SZJA)
- a vállalkozási adó
- megszületett a társasági törvény
- 1989-ben törvényt alkottak az egyéni vállalkozásról

- a vállalkozásokra vonatkozó legfontosabb adatokat a cégbíróság tárolja és adja közre az érdeklődők számára,
- törvény született a külföldiek befektetésének védelméről.

Ezek a törvények gyökeresen új alaphelyzetet hoztak létre, amely új lendületet adott a kisvállalkozók számára, de az általános gazdasági helyzet kedvezőtlenességéből adódóan ennek gyakorlati jelei még nem teljesen érzékelhetők. 1988-ban árbevételük a gazdaság egészében 9,46 %-ot tett ki. Tevékenységükben egyre jelentősebb az export. Tőkés kivitelüket 1989-ben megkétszerezték, de ezzel együtt is mindössze 4 % volt a részesedésük az összexportból. A statisztikai adatok alapján a kisvállalkozások egyharmada életképtelen, a kisvállalkozások fele veszteséggel zárta az első évet.

A magyarországi társadalmi-gazdasági helyzet 1989 őszére megváltozott. Politikai tekintetben történelmi változás következett be: kialakult a többpártrendszer, a módosított alkotmány az európai polgári társadalmakat vette mintául.

Korántsem következett be ilyen horderejű változás a gazdaságban. A gazdaságpolitika még nem egy plurális berendezésű társadalom közmegegyezésén alapult, még csak nem is annak többé-kevésbé hosszú- vagy legalább középtávú koncepcióját előlegezte meg, hanem csupán egymással összhangban nem álló, többnyire a pillanatnyi politikai hangulat hatására módosított részkonceptiók halmaza. Például van társasági törvény, de teljességgel tisztázatlanok maradtak a tulajdonviszonyok, hirdették a piacgazdaságot, miközben érintetlenül maradt a devizamonopólium, s távoli vágyként fogalmazódott meg a konvertibilitás. Miközben mindenki vállalkozásösztönzésről beszélt, a kormány nem engedett a monetáris restrikciónak. Az átmenet idején a környezet kevésbé vállalkozásbarát jellege alig változott, csak a vállalkozások ösztönzését hirdető retorika lett hangosabb.

A jogi lehetőségek, - különösen a társasági törvény életbelépése - után az egyéni és társas vállalkozások száma gyorsan nőtt. 1989-ben a jogi személyiségű gazdasági szervezetek száma 4420-szal (41 %-kal) emelkedett, 1990-ben a növekedés meghaladta a 14 ezret, és ezzel az év végére a szervezetek száma csaknem elérte a 30 ezret. Az új szervezetek többsége viszonylag kis tőkével rendelkező néhány fős Kft. A legtöbb Kft. a belkereskedelemben, az építőiparban, a gépiparban van. Jelentősebb gyarapodás figyelhető meg a részvénytársaságoknál, míg a leányvállalatok és közös vállalatok száma együttvéve csaknem ötödével csökkent. 1990. végén a gazdasági

szervezetek 60 %-a 20 főnél kisebb, további 15 %-a 21-50 fős létszámkategóriába tartozott.

Az 1990-es évben alakult jogi személyiségű gazdasági szervezetek 28 %-a, - több mint 3800 - külföldi tőke részvételével alakult. Az új vegyes tulajdonú társaságok trösztstőkéjének 36 %-a, kb. 400 millió dollár volt külföldi devizában, amelyben háromfajta valuta (USA dollár, német márka és osztrák schilling) dominált. Az új vegyes tulajdonú vállalkozások zöme kicsi, 57 %-uk legfeljebb 1 millió forint törzstőkével rendelkezik, mindössze 2,4 %-uk törzstőkéje haladja meg a 100 millió forintot. Ez utóbbiakra jut a törzstőke 77 %-a.

A kisservezetek száma az iparban is gyorsan emelkedett. 1990-ben több mint 3400 gazdálkodó szervezet alakult, aminek következtében 1990 végén összesen alakult, aminek következtében 1990 végén összesen 7528 gazdálkodó szervezetet tartottak nyilván ebben az ágban. Ezen belül elsősorban a kft-k száma nőtt, az 1988 végi 176-ról, majd az 1989 végi 1295-ről 4670-re. Az új kft-k mintegy fele a gépiparban, negyede a könnyűiparban alakult. A nagyobb vállalatok átalakulása révén tavaly 92 részvénytársaság jött létre az iparban, számuk ezzel 217-re nőtt.

Mindezek nyomán nőtt a kisvállalatok aránya - 1990. január elsején 1067 legfeljebb 20 főt foglalkoztató szervezet működött, ami az összes gazdálkodó szervezeteknek valamivel több, mint negyede, 1990 végén pedig már 3346, azaz majdnem a cégek fele. Nőtt ugyan a több mint 300 főt foglalkoztató üzemek száma is, arányuk azonban jelentősen csökkent.

Hasonló eltolódás mutatkozik a kisservezetek javára akkor is, ha az ipari termelésből való részesedésüket vizsgáljuk: miközben a nagyobb vállalatok körében a termelés jelentősen csökkent, a kisservezeteké dinamikusán nőtt. Az arányok változását jól mutatja az a táblázat, amely egy reprezentatív felmérés alapján készült. (5.sz.táblázat)

A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint 1990-ben majd háromszor annyi külföldi érdekltségű vállalat alakult hazánkban, mint a korábbi években együttevve. Az új társaságokba befektetett külföldi tőke 25 milliárd forintos értéke megközelítette az 1989 végéig már bejegyzett társaságok összes külföldi tőkerészét.

5.sz.táblázat

Az ipari termelés százalékos megoszlása

	1989	1990 I.félév	1990
50 fő feletti jogi személyiségű gazdálkodó szervezet	94,2	91,3	88 - 90
51 fő alatti jogi személyiségű gazdálkodó szervezet	2,0	3,7	5 - 5
Jogi személyiség nélküli gazdálkodó szervezet	1,6	2,0	2,5 - 3
Kisiparosok	2,2	3,0	3,5 - 4

Forrás: Népszabadság

Az új külföldi érdekeltségű gazdasági társaságok alapítási üteme az 1990-es év folyamán egyre gyorsult: 7 százalékukat az első, 25 százalékukat a második, 29 százalékukat a harmadik és csaknem 40 százalékukat az utolsó negyedévben jegyezték be. Az 1990-ben alakult társaságok átlagos tőkenagysága viszonylag alacsony, mindössze 18,6 millió forint, s az egy társaságra jutó, devizában megjelenő törzstőke értéke is csak 6,6 millió forintot ért el. A társaságok 57 százalékát csak az előírt minimális (1 millió forintos) törzstőkével jegyezték be, s további 33 százalékuk alapítói vagyona sem haladta meg a 10 millió forintot.

A legtöbb új külföldi érdekeltségű társaság kereskedelmi tevékenységet folytat. Nyolcszáz felett van az iparban, több mint háromszáz az építőiparban és csaknem hatszáz a szolgáltatásban működők száma.

Kelet-Európában ezen időben a magyar magánszektor aránya a legnagyobb: a bruttó hazai termék 15 százalékát állítja elő.

A magyar vállalati, szervezeti struktúra valamelyest közeledett a piacgazdaságokra jellemző felépítéshez, bár még mindig kevés a gazdaságilag erős középvállalat. A közelmúlt változásait jól tükrözik a 6, 7. sz. táblázatok adatai.

6.sz.táblázat

Az ipari szervezetek számának alakulásátétszámkategóriák szerint

Létszámkategóriák	Önálló jogi személyiségű szervezetek száma		Változás (1989 = 100 %)
	1989	1991.06.30.	
20 fő alatt	1.064	5.332	501,2
21 - 50 fő között	846	2.039	241,0
51 - 300 fő között	1.264	1.879	148,7
301 fő felett	913	881	96,5
Összesen:	4.087	10.132	247,9

Forrás: KSH

7.sz.táblázat

Az állami iparvállalatok száma méretkategóriák szerint

Méretkategóriák a foglalkoztatott munkások száma alapján	1980		1985		1986		1987	
	váll. szám	%	váll. szám	%	váll. szám	%	váll. szám	%
- 100	46	6,6	215	22,5	229	22,7	250	24,0
101 - 500	191	27,3	250	26,2	281	27,9	301	28,9
501 -	462	66,1	491	51,3	497	49,4	492	47,1
Összesen:	699	100,0	956	100,0	1007	100,0	1043	100,0

Forrás: Kisvállalkozások fejlesztése c. tanulmány (Economix Rt. 1990.)

Összefoglalva: Az 1990. évi március 25-i és április 8-i parlamenti választásokkal jogilag is megszűnt kommunista rendszer után egy modern piacgazdaság felépítésének aprólékos és fárasztó feladatát kell elvégezni. Mára a társadalom többsége az alábbiakban jutott konszenzusra:

1./ Modern piacgazdaságra van szükségünk, amelyben a kisvállalkozásoknak aktív és jelentős szerepük van.

2./ Az állami szektor sehol másutt nem tapasztalt túlsúlyának megszüntetésére, vagyis privatizációra van szükség. A privatizációs folyamat során igen sok kisvállalkozás megalakulása lenne kívánatos.

3./ A gazdálkodás területén a gazdasági monopóliumok minél teljesebb körű felszámolására van szükség ahhoz, hogy a valódi piacgazdaság kialakulását elérjük.

4./ A gazdasági struktúraváltás jelentős munkanélküliséget von maga után, a "felszabaduló" munkaerő átképzése és átcsoportosítása kisvállalkozásokba csökkentheti a társadalmi feszültséget.

7. Befejező gondolatok

Hazánkban a vállalati struktúra nem szerves fejlődés eredményeként, hanem adminisztratív úton jött létre. A magyar ipar vállalati struktúráját az elmúlt 40 év során - két időszakot (1968-72 és az 1980-as évek eleje) kivéve - koncentrációs trend, azaz az átlagos vállalati nagyság növekedése és a vállalati méretstruktúrában a nagyvállalatok mind egyértelműbb dominanciája, avagy a jelenség másik pólusát megfogalmazva, a kis- és közepes méretű vállalatok mind egyértelműbb visszaszorulása jellemezte. A 80-as évek bár számos szempontból módosítottak a fenti képen, a mai magyar állami vállalati struktúrára a következők a jellemzők:

- a magyar gazdaság iparvállalati struktúrájának koncentrációs szintje nagyságrenddel nagyobb a fejlett országok iparvállalati struktúrájának koncentrációs szintjénél,

- a magyar gazdaság ipartelep-struktúrája kevésbé koncentrált, mint a vállalati koncentráció, de még így is sokkalta magasabb a tőkés gazdaságok ipartelepi koncentrációs szintjénél.

A nyolcvanas évek elején a lassú gazdasági növekedés az adósságállomány emelkedése és számos más - szempontunkból mellékes - okból kifolyólag részben egy meghirdetett decentralizációs folyamat indult meg, amely kedvező irányú változást eredményezett a gazdaság szempontjából igen egészségtelen "fordított piramisban".

Ha megvizsgáljuk a legfrisebb adatokat, akkor megállapíthatjuk, hogy a vállalati szervezetek létszámkategóriák szerinti arányaiban nagyon gyorsan utolértük a fejlett gazdaságú országokat. Meg kell azonban jegyezni, hogy az újonnan alakult

szervezetek zöme ma még igen gyenge gazdasági erővel rendelkezik, és így nincs meghatározó helyzetben, de a következő évek ezen szervezetek megerősödése jegyében telnek el várhatóan, miközben a vállalkozások egy része tönkremegy, más részük pedig ujjaalakul.

Ma nem lehet megjósolni, hogy a vállalatalapítási láz meddig tart, de elmondható, hogy a vállalati struktúra jó irányba mozdult el az elmúlt évek intézkedéseinek nyomán.

Magyarországon a századfordulón volt utoljára ekkora vállalatalapítási lánc, mint napjainkban.

IRODALOMJEGYZÉK

1. **Kahulics István:** Az iparátszervezés tapasztalatai (Kossuth Könyvkiadó 1966)
2. **Pappné dr. Ritter Jolán - dr. Tüü Lászlóné:** A kis- és középüzemek szerepéről (Gazdaság, 1968. 2.szám)
3. **Varga György:** Vállalati méretstruktúra a magyar iparban. (Gazdaság 1979. 1.szám)
4. **Román Zoltán:** iparpolitika (KJK, 1981.)
5. **Schweitzer Iván:** A vállalatnagyság (KJK, 1982)
6. **Kovács István - Márton Ferenc:** A kis- és középvállalatok helye, szerepe a népgazdaságban (Ipargazdaság 1983)
7. **Bayer B. József:** A kis- és középvállalatok helye, szerepe a népgazdaságban (Ipargazdaság 1983)
8. **Bagó Eszter - Móra Mária:** Változások az ipar szervezetében a nyolcvanas években (MTA IVKI 1988)
9. **Penyigey Krisztina:** A szövetkezetek változó szerepe az iparban (Ipargazdasági Szemle 1988/3)
10. **Csanádi - Felföldi - Kiss - Kovács - Lányi - Mandel:** Kisvállalkozások fejlesztése (Economix Rt. 1990. Tanulmány)
11. **Marosi Miklós:** Kis- és nagyvállalatok a magyar vállalatfejlődésben (Ipargazdasági Szemle 1990/3-4)
12. **Móra Mária:** Az állami vállalatok/ál/ privatizációja (Gazdaságkutató Intézet 1990. december)
13. **Statisztikai Havi Közlemények:** 1991. 2., 3., 4. száma
14. **Népszabadság:** 1990.IX.19., XI.7. és 1991. II. 26-i sz.

Dr. Benedek Tamás

A KÜLFÖLDI VÁLLALATOKKAL LÉTREHOZOTT KÖZÖS VÁLLALKOZÁSOK SZEREPE A MAGYAR IPAR FEJLŐDÉSÉBEN; A "JOINT-VENTURE"-ÖKKEL SZERZETT HAZAI TAPASZTALATOK

1. A vegyesvállalatok alapításának célja Magyarország esetében

A nemzetközi gazdasági kapcsolatokon belül jelentős szerepet játszanak a nemzetközi vállalatok, illetőleg a vállalatközi együttműködés különböző formái.

A közvetlen külföldi befektetések - köztük a vegyesvállalatok - az új technika nemzetközi terjedésének, az értékesítésnek, a szakemberek megszerzésének, a tőkeforrások és nyersanyagok biztosításának, a jövedelmek nemzetközi újrafelosztásának fontos eszközei.

A II. világháborút megelőzően Közép-Európa országaiban, így Magyarországon is, a külföldi vállalatok sok esetben különlegesen magas haszonra tettek szert és a külföldi tőketulajdon valóban jelentős arányt ért el. Ebben az időszakban az összes európai befektetések 20 %-a irányult Közép-Európába, ennek 15 %-a Magyarországra. 1944-ben Magyarországon például a német tulajdonban lévő érdekeltségek értékét 1,2 milliárd dollárra becsülték.

A világháborút követő államosítások során a külföldi tulajdonban lévő vállalatokat viszonylag korán államosították. A vállalatközi kapcsolatok fejlődésében az első érzékelhető lépés a kooperációk létrehozása volt, melyek a vegyesvállalatok létrehozásának, a külföldi tőke bevonulásának közvetlen előzményét is jelentették, hiszen ez utóbbiak létrejötte legtöbb esetben az ipari-műszaki együttműködés terén szerzett tapasztalatokon alapult.

A vegyesvállalatok alapvetően a nemzetközi üzleti együttműködés legmagasabb fokát képviselik. Azt tartják, hogy az egyszerű export-import (árúcseré) a nemzetközi együttműködés legalacsonyabb foka, melyet a különböző bér munka-konstrukciók követnek, elvezetve a nemzetközi ipari kooperációk kialakításához. A vegyesvállalat mint a nemzetközi üzleti együttműködés formája, képes arra, hogy magába foglalja

valamennyi őt megelőző együttműködési forma előnyét, és ugyanakkor még fontosabbá válhat, mint egy új szervezet, illetve rendszer. Ez tehát nemcsak egy mennyiségi, hanem egy minőségi változást is jelent.

Ezek a tények önmagukban elegendőek lehetnének ahhoz, hogy alátámasszák a vegyesvállalatok létének fontosságát, de ezeken felül az utóbbi évek során, még további ésszerű indokait is felfedezhettük a vegyesvállalat alapításoknak. Mindez gyakorlatilag oda vezetett, hogy a gazdasági és állami elvárások és feltételezések nagymértékben megnövekedtek Magyarországon az utóbbi időben.

A mai magyar gazdaságirányítás igen komoly kihívással áll szemben. Ennek összetevői közül - szinte csak jelzésszerűen, a köztük lévő összefüggések részletes feltárása nélkül - a következők emelhetők ki.

Az évi több mint 7 Md dolláros konvertibilis exporttal rendelkező országban napjainkra az e viszonylatú kivitel mintegy háromszorosának megfelelő bruttó adósságállomány halmozódott fel, de ha az éves adósságszolgálati kötelezettséget (kamat és tőketörlesztés együtt) viszonyítjuk az exporthoz, akkor is "tekintélyes", közel 60 %-os számot kapunk.

Ez nyilvánvalóan súlyos terhet jelent a gazdaság számára, melynek éveken keresztül számottevően aktív külkereskedelmi mérleget kellene elérni ahhoz, hogy egyensúlyi fizetési mérlegről, azaz az adósságállomány növekedésének megállításáról lehessen beszélni. A konvertibilis viszonylatú kiviteli többlethez viszont korszerű gazdasági szerkezetre van szükség, melynek hiánya a jelen gazdaságának, illetve gazdaságirányításának másik súlyos öröksége.

A cél tehát leegyszerűsítve úgy fogalmazható meg, hogy mindent meg kell tenni a sokat emlegetett szerkezetátalakítás érdekében - azért, hogy csak a valóban jövedelmezően gazdálkodó szervezeteknek, tevékenységeknek legyen létjogosultsága. Ehhez viszont számtalan feltétel megteremtésére van szükség. Milyen feltételekről van szó? Piacokról. S miért kell ezeket megteremteni, hiszen ezek jórészt spontán mechanizmusok. Azért, mert évtizedekig nem engedték érvényesülni ezeket a gazdasági törvényszerűségeket, s így feltétlenül szükség van az átmenet ésszerűen szabályozott keretek között tartására, a gazdaság működőképessége folyamatosságának fenntartására - egyebek között az előbb említett adósságállomány kezelhetősége érdekében.

Az imént egyértelműnek nevezett célhoz az eljutás módja azonban csak többé-kevésbé egyértelmű, hiszen a "hogyan" kérdésével kapcsolatban a gazdaságirányításban dolgozók között is megoszlanak a vélemények. A "liberalizáció" divatos szó manapság, de nem mindenki érti ugyanazt alatta. Beszélünk liberalizált árrendszerről, szólunk a bérszabályozás kötöttségeinek oldásáról, hallunk az import liberalizációról, sürgetjük a devizagazdálkodás új alapokra helyezését, elődázhatatlan a felszámolással és szanálással összefüggő beidegződéseinken való tullépés. E látszólag eltérő jelenségek mindegyike megvalósításának, illetőleg hatékony működésének feltétele az ún. tulajdonreform véghezvitele. Olyan "hús-vér" tulajdonosok léte, akiknek (amelyeknek) valóban létérdeke a jó jövedelmezőség, a vagyongyarapodás. Ilyen tulajdonosoknak, vagyongazdálkodó szervezeteknek természetesen igen változatos megjelenési formái lehetnek, egyben - az említett szigorú hozamkövetelményben - azonban feltétlenül hasonlónak kell lenniük. A sokféle tulajdonos között természetesen ott vannak és lesznek a magánszemélyek is.

"A gazdasági kibontakozás céljának teljes értékű megvalósításához ... további működőtőke bevonása is szükséges. A gazdasági szerkezetváltás előmozdítása, Magyarország exportteljesítményének fokozása nem nélkülözheti a külföldi részvétellel működő vállalatok hasznos termelő, kereskedelmi és szolgáltató tevékenységét."

Ez utóbbi gondolatok a külföldiek magyarországi befektetéseiről szóló 1988. évi XXIV. törvény indoklásából valók. Abból a törvényből, melynek megszületése szerves részét képezi egy igen tudatos, magasszintű jogalkotási folyamatnak, illetve a mögötte meghúzódó gazdaságpolitikai koncepciónak.

E törvény megalkotásának nyilvánított célja volt, hogy korszerű jogi keretet biztosítson tulajdonképpen mindahhoz, amiről a korábbiakban már volt szó; a jövedelemtermelőkéesség javításához, a piaci jelleg erősítéséhez. Ez a - szakemberek szerint európai színvonalú és minden bizonnyal időt álló - magasszintű jogszabály természetesen említést tesz a külföldi befektetőről is. Először akkor, amikor leszögezi, hogy gazdasági társaságot az állam, a jogi személyek, a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok és a természetes személyek - függetlenül belföldi, vagy külföldi mivoltuktól - egyaránt alapíthatnak.

A már említett törvényalkotási folyamat következő pontja, az un. vállalkozási nyereségadó törvény. E jogszabály jelentősége többek között abban áll, hogy - a korábbiakhoz képest - egységesebb szabályozó tényezőt jelent valamennyi gazdálkodó számára, s így jobban eleget tesz a versenysemlegesség áhitott követelményének. Másik lényeges mozzanat, hogy - e témában először - Országgyűlés által elfogadott törvényi szintű jogszabályról van szó, az önmagában ebből adódó minden garanciával együtt. Így magáról az adó mértékéről is e törvény rendelkezik, természetesen a külföldi részvétellel működő gazdasági társaságokra vonatkozóan is. A társasági törvény és a vállalkozási nyereségadó törvény részben közvetlen, részben közvetett módon - a tisztán hazai vállalkozók mozgásterének befolyásolásán keresztül - hat a külföldi részvétellel működő gazdasági társaságokra. Ezzel szemben a szintén tavaly elfogadott - és az előbbiekben már hivatkozott - un. befektetési törvény kifejezetten ez utóbbi vállalkozások működési feltételeit rögzíti. Mindezt szoros összefüggésben a szélesebb hatókörű társasági törvénnyel és a vállalkozási nyereségadótörvénnyel.

Elvileg a társasági törvény működőképes más, a gazdasági társaságok létrehozását szabályozó törvény nélkül is, azonban a szóbanforgó törvényt előkészítő koncepciók kialakítása során mégis az az álláspont kerekedett felül, hogy a jelenlegi hazai viszonyok alapján szükséges egy olyan segítő, kiegészítő jellegű jogszabály megalkotása, amely az állami vállalatok, szövetkezetek és egyes más jogi személyek vállalatainak "egy az egyben" - tehát felszámolás nélküli társasággá alakulását hivatott elősegíteni.

Ez a logika ma már egészen nyilvánvalóan kikényszeríti a megbízható vagyonértékelés kereteinek, szabályainak kialakítását. Társaságot alapító, vagy abba belépő tag elemi érdeke ugyanis a társasági vagyon valós, piaci értékének ismerete. Mindez természetesen teljes mértékben igaz külföldi befektető esetén is, hiszen vagyoni részesedése képezi a majdani haszon (osztalék) fizetésének alapját.

Joggal lehet arra számítani, hogy e viszonylag kis számú törvényszintű jogszabály - a kapcsolódó alacsonyabb szinten szabályozott kérdések szükségszerűen hasonló, liberalizációs irányu rendezésével együtt - kellő áttekintést, megfelelően rögzített garanciákat nyújtanak minden potenciális és tényleges külföldi befektető számára. Egyértelművé teszi, hogy a magyar gazdaságirányítás milyen irányban kívánja átalakítani a gazdaság egészét ahhoz, hogy a korábbiakban említett fő célkitűzések eléréséhez közelebb kerüljünk.

A vegyesvállalat-alapításokkal kapcsolatos feltételezések között szerepelt, hogy különleges szabályok bevezetésével és egy újonnan létrehozott és bevezetett törvénnyel (egyszerűen szólva zöldlámpa biztosításával) megsokszorozódhat a vegyesvállalatok száma és ez a folyamat közvetlen és közvetett segítséget nyújthat a gazdaságnak.

A kormány első feltételezése alapján úgy szerette volna felhasználni a vegyesvállalatokat, illetőleg a külföldi tőkét, mint fizetési mérlegjavító akciót. Az elképzelés az volt, hogy a működő tőke importjával enyhül a konvertibilis valutahiány, és különösen a K+F tevékenység finanszírozását lehet megoldani. A feltételezések között az is szerepel, hogy ez a jótékony folyamat lehetővé teszi a kormány számára, hogy elkerülje az életszínvonal drasztikus csökkentését, és addicionális eszközöket pumpál a gazdaságba.

A második elvárás és feltételezés mindezekkel kapcsolatosan az volt, hogy a legkorszerűbb technikák és technológiák lesznek képesek elterjedni az országban a külföldi szakemberek és vegyesvállalatok segítségével, rendkívül rövid idő alatt.

Harmadsorban egy olyan feltételezés is napvilágot látott, miszerint a gazdaság strukturaváltási gondjai és ezen belül különösen az ipari szerkezet jótékony irányba történő átalakítása lenne megoldható a vegyesvállalatok segítségével.

A következő elvárás az állami költségvetés közvetlen megsegítése volt. Jelenleg Magyarországon a fizetési mérleg alakulásának egyik fő befolyásolója a kereskedelmi mérleg. Amennyiben a vegyesvállalatok képesek lennének növelni export-aktivitásukat anélkül, hogy az ehhez felhasznált konvertibilis import jelentősen nőne, ez nagymértékben segíthetné a kereskedelmi mérleget.

Az ötödik elvárás a vezetési módszerek, a számítástechnikai eljárások, a marketing és a szervezés vegyesvállalatokon keresztüli javítása volt. Ebben a keretben két variáció látott napvilágot. Az első variáció szerint az volt az elképzelés, hogy a létrejövő vegyesvállalatok ezt azon keresztül fogják megvalósítani, hogy a létrehozó anyavállalattal alakítanak ki rendkívül szoros kapcsolatot. A másik út az olyan vegyesvállalatokra történő támaszkodás, amelyek kifejezetten tanácsadói tevékenységet árulnak Magyarországon.

A hatodik elképzelés szerint a vegyesvállalatok ahhoz is segítséget nyújthatnak, hogy a magyar vállalatok külföldi piaci szervezetét erősítsék. Ha ez megvalósulna, a hazai exportőr vállalatok olcsóbb és minőségileg jobb utat találhatnának a nemzetközi piacokhoz, és az ezeken a piacokon kifejtett üzletszervezői tevékenységük is magasabb színvonalra emelkedhetne.

2. Elmozdultak-e a magyar gazdaság periferiájáról a vegyesvállalatok?

Magyarország gazdasága súlyánál és méreteinél fogva nem játszhat és nem is játszik számottevő szerepet a világ gazdaságában. Az ország egy főre jutó éves nemzeti jövedelme alig haladja meg a 2.000 dollárt és a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódást jellemző külkereskedelem adatai is az évenkénti 12-13 milliárd dolláros értékkel az jelzik, hogy az országban foglalkoztatott mintegy 4-5 millió ember tevékenységének értéke messze elmarad Nyugat-Európa hasonló mutatóitól.

A vegyesvállalatok működésével és a külföldi tőke és vállalkozók Magyarországon történő tevékenységének eredményével, az ország gazdasági vezetésének az volt az elsődleges szándéka, hogy pótlólagos erőforrásokat pumpáljon a gazdaságba, és ezt lehetőleg úgy tegye, hogy az anyagi erőforrások mellett sikerüljön meghonosítani a korszerű technikát és technológiát csakúgy, mint az országban ezideig gyakorlatilag ismeretlen, magas színvonalú managementet és marketinget.

A vegyesvállalatok számának intenzív növekedése ellenére, a Magyarországon 1989-ig működő pár száz vegyesvállalat nem volt képes aktívan bekapcsolódni a magyar gazdaság vérkeringésébe, annak csak kedves színtestje maradt. Különösen a vegyesvállalatokkal kapcsolatos 24/1988. sz. törvény megszületése előtt volt igaz és jellemző az a megállapítás, mely mind Magyarország, mind a többi hasonló helyzetű ország esetében a vegyesvállalatokat "barátságos szigeteknek" titulálta a "szocializmus tengerében".

Egyértelmű tény, hogy olyan esetben, amikor a gazdaság egészének működését nem piaci automatizmusok, hanem valamiféle valóságtól sokszor

elszakadó, autarchiára törekvő központi szándék és akarat irányítja, akkor az ilyen közegbe beültetett, de más érdekeltséget és gondolkodást hordozó vállalat csak mesterségesen, vagy egyáltalán nem tartható életben. (Természetesen aki élt a

szocializmusban az azt is tudja, vagy azokra a kísérletekre is emlékszik, amikor az északi sarkhoz közeli területeken kívántak déligyümölcsöket meghonosítani. A magunk részéről a tervgazdaságba "importált" külföldi vállalkozó valami hasonlatosat jelentett, mint az északi területeken elültetett citromfa-palánta.) Világos tehát, hogy ahhoz, hogy a vegyesvállalatok ne valamilyen kedves szinfoltként, hanem a gazdaság aktiv részeseként és azt befolyásolva legyenek képesek tevékenykedni, olyan rendeleteket és törvényeket kellett hozni, illetve megszüntetni, amelyek a tervgazdaságot átvezetik a piacgazdaságba. Az élet bizonyította, hogy az ezzel ellentétes kísérletek, így például a különböző különleges zónák (lásd Kína) létrehozása, vagy akár a vámszabad területű vállalkozások, nem járhattak sikerrel, és nem eredményezhették a külföldi vállalkozások adott gazdaságba történő integrálását. Mindezek ellenére a vegyesvállalatoknak adott gazdaságra kifejtett hatása már akkor is rendkívüli horderővel bírt, amikor az adott gazdasági mutatók szempontjából még szakmán belül is periférikus volt tevékenységük. Ennek a hatásnak a lényege, a szükséges változások serkentésében nyilvánult meg. A Magyarországon alapított vegyesvállalatok vezetőinek többsége ugyanis közvetlenül és élesen hívta fel a figyelmet azokra az ellentmondásokra és hiányosságokra, amelyek egy piacgazdasághoz szokott vállalkozás működését alapvetően akadályozzák. Mindez tehát azt jelentette, hogy a vegyesvállalatok adott gazdaságra kifejtett hatása már akkor is pozitív volt, amikor azoknak termelési vagy kereskedelemben játszott szerepe nem volt számottevő.

Ugyancsak fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy a magyarországi vegyesvállalatok ezetében már akkor is érzékelhető volt egy bizonyos gazdaságélénkítő hatás, amikor azoknak száma még nem érte el az ezret, és a befektetések összértéke a 200 millió dollár alatt volt. E gazdaságélénkítő hatás ugyanis, elsődlegesen és elsősorban abban nyilvánul meg, hogy az adott területen sikerült felszámolni a korábban oly annyira jellemző hiányhelyzetet, keresleti tultengést és igénytelenséget. A vegyesvállalatok gazdaságra kifejtett hatásának ezzel kapcsolatos következő lépése, hogy fokozatosan teremti meg a kereslet-kinálati egyensúlyt, és ezzel egyidejűleg a versenyhelyzet kialakulásának és a monopolhelyzet felszámolásának, megszüntetésének is kezdeményezője.

A magyarországi tapasztalatok azt mutatják, hogy a fejlődés megindulásakor különös gyorsasággal szaporodnak az un. tanácsadó cégek és vállalkozások. Ezeknek

a cégeknek az aránya például 1988-ban az összes Magyarországi vegyesvállalaton belül meghaladta a 20 %-ot. Az így kialakult rendkívül erős versenyhelyzet, mely egyidejűleg párosult és párosul a világ fejlett országai részéről történő segítségnyújtással, elsősorban a képzés és a korszerű módszerek adaptálása területén nyújtott - meggyőződésünk szerint - hihetetlenül nagy segítséget. Az így kialakult verseny eredményeként a tanácsadás jellegű szolgáltatások minősége robbanásszerűen fejlődött és a magyar gazdaság nem kevés vállalata esetében két-három év alatt sikerült olyan mentalitást és szaktudást meghonosítani, amelyhez egyébként évtizedekre és talán egy új generációra lett volna szükség.

További konkrétan érzékelhető pozitívum, mely szintén már akkor érzékelhetővé vált, amikor csak néhány külföldi vállalkozó tevékenykedett az országban, hogy egyértelműen kiderült mekkora képtelenség a "szocialista típusú pénzügy, könyv- és számvitel". A külföldi "tulajdonosok és külföldi vezetők" ugyanis egyszerűen képtelenek voltak eligazodni akkor amikor egy hagyományosan készített magyar pénzügyi éves beszámolót vagy mérleget a kezükbe vettek. Az, hogy Magyarországon 1992. január 1-jét követően kötelezővé válik a teljes mértékben nyugati típusú pénzügyi mérleg és könyvvitel, szintén nem kis mértékben a külföldi vállalkozók magyarországi tevékenységének eredménye.

Magyarországon 1991. március 31-ével bezárólag 4725 olyan vegyesvállalat volt, amely a Központi Statisztikai Hivatal részére kitöltötte az un. adatlapot, és ebben külföldi tulajdonos részvételét jelezte.

Ugyanakkor azonban csaknem ezer olyan vegyesvállalat működött már 1990-ben is Magyarországon, amely a KSH korábbi nyilvántartásában ugyan nem szerepel, de 1990. évi tevékenységéről a Pénzügyminisztérium részére mérlegbeszámolót készített. A hatályos magyar törvények értelmében a gazdálkodó szervezeteknek részletes mérlegbeszámolót kell készíteniük abban az esetben, ha éves árbevételük értéke meghaladja a 3,5 millió dollárt. Azok a gazdálkodó szervezetek, amelyeknek esetében az éves árbevétel ezt az értéket nem éri el, un. egyszerűsített mérleget kell elküldeniük az adóhatósághoz.

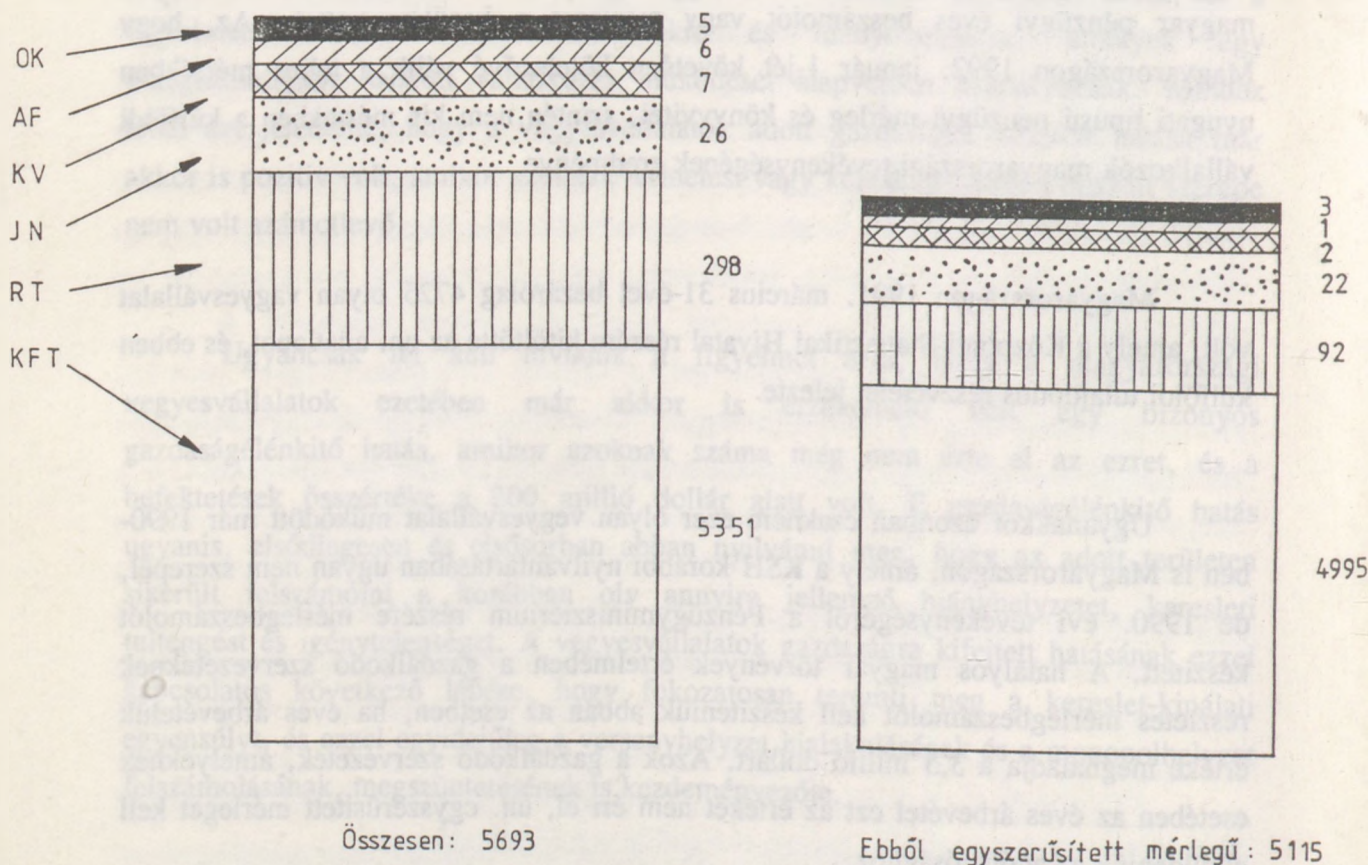
Az 1990. évi tevékenységről összesen 5.693 vegyestulajdonú vállalat készített mérlegbeszámolót. Ezek közül 578 volt azoknak a száma, ahol az árbevétel meghaladta a 3,5 millió dollárt.

A vegyesvállalatok hat féle különböző vállalati formában működnek. Ezek a következők: korlátolt felelősségű társaság (kft), részvénytársaság (RT), állami felügyelet alatti intézmények (ÁF), önkormányzó, öngazgató szervezetek, illetve szövetkezetek (ÖK), jogi személyiség nélküli gazdálkodó szervezetek (JN), egyesülések, közös vállalatok (KV).

A következő ábra bemutatja e vállalatok megoszlását az 1990. december 31-ének megfelelő állapot szerint.

1.sz. ábra

Az 1990 évben mérlegbeszámolót készítő 5693 külföldi érdekeltségekkel rendelkező (vegyes)vállalat megoszlása vállalati forma és nagyság szerint



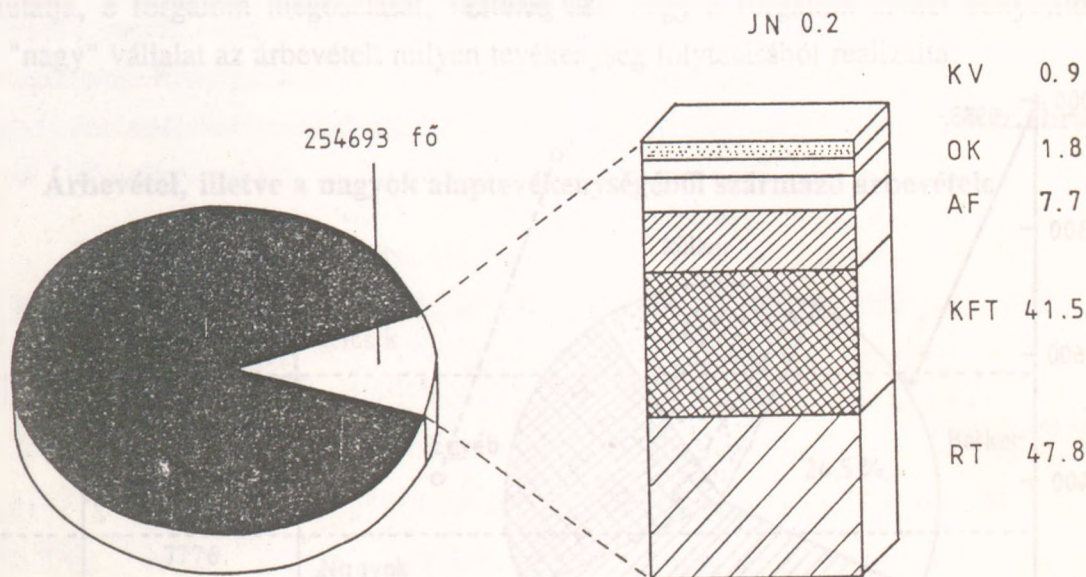
Az 5.693 vegyesvállalat 1990. évben összesen 254.693 dolgozót foglalkoztatott. Ezeknek 65,9 %-a, azaz 167.914 fő fizikai állományu volt. Ez az első

olyan figyelemreméltó adat, amely azt jelzi, hogy napjainkra a vegyesvállalatok már nem a magyar gazdaság periferiáján tevékenykednek, hanem a foglalkoztatottaknak csaknem 7 %-át alkalmazva, egyre jelentősebb hatást gyakorolnak a gazdaságra.

A vegyesvállalatokban foglalkoztatottak megoszlását a 2.sz.ábra szemlélteti.

2.sz.ábra

A vegyesvállalatokban foglalkoztatottak jellemzői

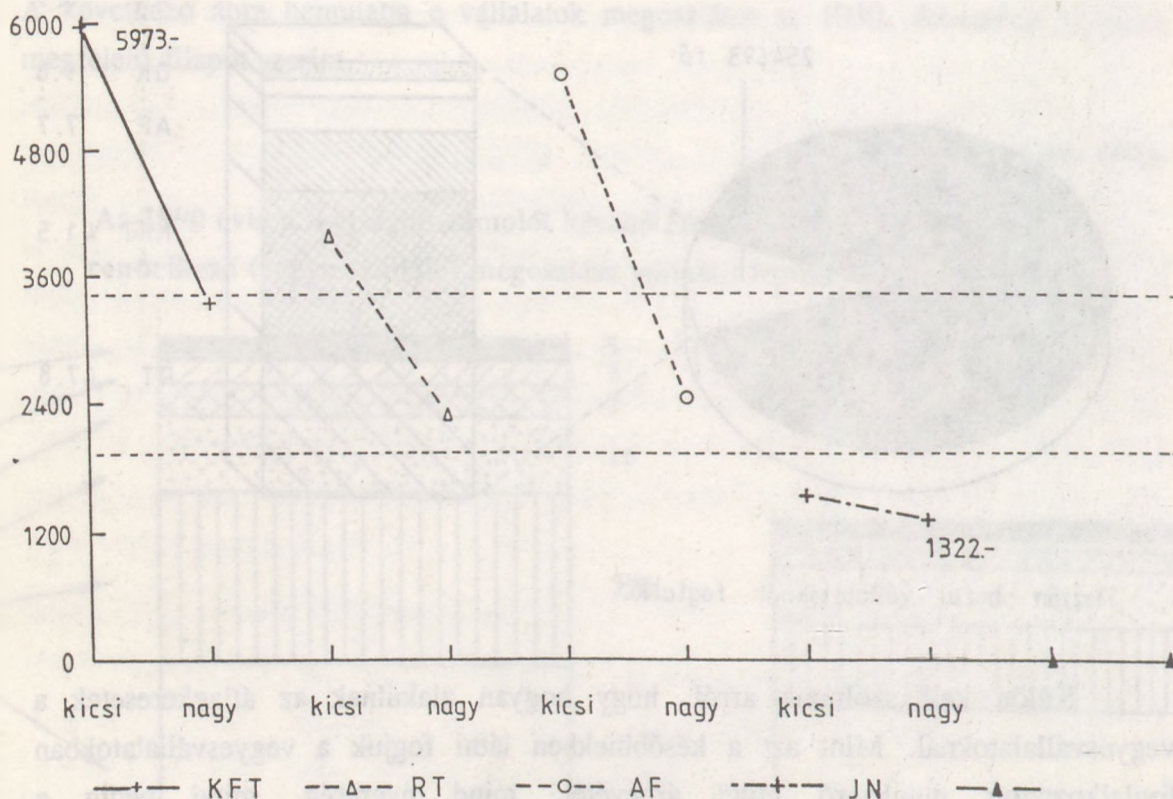


Külön kell szólnunk arról, hogy hogyan alakulnak az átlagkeresetek a vegyesvállalatoknál. Mint azt a későbbiekben látni fogjuk a vegyesvállalatokban foglalkoztatott munkaerő mind árbevétel, mind nyereség, mind pedig a külkereskedelemben való részvételi arány szempontjából arányát messze meghaladó részt képvisel. Ez egyben arra is utal, hogy itt hatékonyabb munka folyik, mint a gazdaság egyéb területein. E hatékonyabb munka óhatatlanul magasabb átlagkeresetekkel kell, hogy elismerést nyerjen. Mint a 3.sz.ábrából kiderül, a vegyesvállalati átlagkeresetek csaknem elérik a magyarországi átlagkeresetek kétszeresét. Kiugróan magasak a keresetek az egyszerűsített mérlegbeszámolót készítő, tehát kicsi kft-k esetében, ahol az egy főre jutó éves jövedelem 5.973 dollár volt. Ugyanakkor érdekes módon nem éri el a keresetek a magyarországi átlagot az olyan önálló jogi személyiség nélküli gazdálkodó szervezeteknél, ahol az éves forgalom meghaladja a 3,5 millió dollárt.

A vegyestulajdonú vállalatok 1990. december 31-én regisztrált teljes vagyona 3.915 millió dollár volt. Ennek mintegy 34 %-a, azaz 1.151 millió dollár volt a külföldiek részesedése. A vegyesvállalatok összefüggésükben e vagyonra közel 5 %-os osztalékot fizettek ki a tulajdonosoknak, azaz 177.688 ezer dollárt.

3.sz.ábra

Átlagkeresetek a vegyesvállalatoknál
\$ / év / fő



A vegyesvállalatoknak mintegy kétharmada zárta nyereséggel az 1990-es évet, ami azért is komoly teljesítmény, mert e vállalatok mintegy 80 %-a egy-két évnél fiatalabb. A nyereséges vegyesvállalatok által realizált összprofit 708 millió dollár volt. Ebből 70 %-ot produkáltak azok a vegyesvállalatok (nagyok), ahol az árbevétel meghaladta a 3,5 millió dollárt.

Az osztalékok és egyéb kötelezettségek, valamint az adó befizetése után a nyereséges vegyesvállalatoknál maradó tiszta eredmény értéke 277 millió dollár volt, mely összegnek 76 %-a "nagy" vállalatoknál marad.

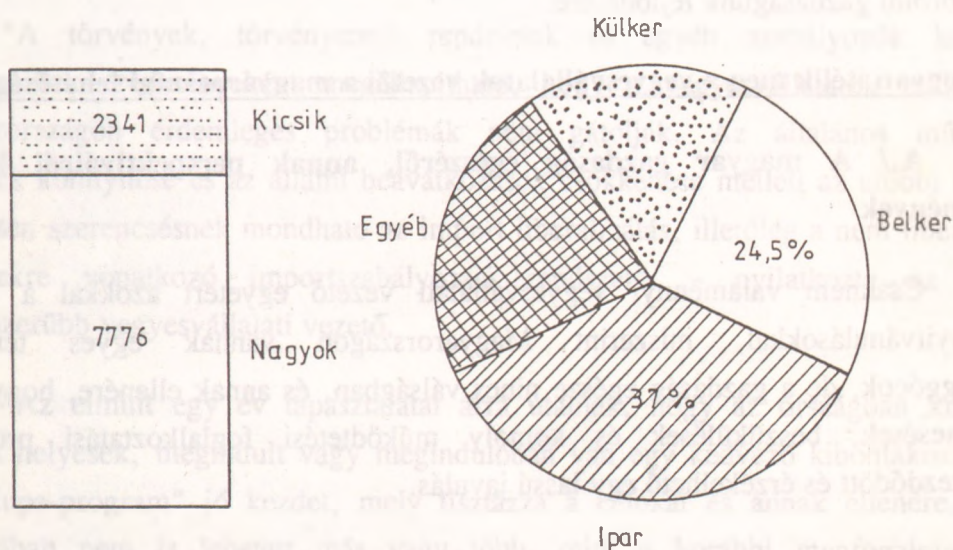
Az évet veszteséggel záró vegyesvállalatok összes vesztesége 182,5 millió dollárt tett ki. ("Nagyok": 71 %)

A vegyesvállalatok összességükén, mintegy 125 millió dollár értékű kedvezményt élvezhettek a magyar államtól 1990-ben.

Az említett eredmény mögött az az összességében 10.117 millió dollár forgalom állt, amelyet 1990 évben a vegyesvállalatok bonyolítottak. A 4.sz.ábra bemutatja, e forgalom megoszlását, illetőleg azt, hogy a forgalom zömét bonyolító 578 "nagy" vállalat az árbevételt milyen tevékenység folytatásából realizálta.

4.sz.ábra

Árbevétel, illetve a nagyok alaptevékenységéből származó árbevétele



Összesen: 10117 millió \$

Különösen jelentősnek minősítjük azt a szerepet, amelyet a vegyesvállalatok Magyarország külkereskedelmében játszanak. 1990. évben az általuk bonyolított export értéke mintegy 1.600 millió dollár volt, amely meghaladja a teljes magyar export 10 %-át. Ennek a kivitelnek azonban több, mint 70 %-a, azaz 1.185 millió dollár a konvertibilis elszámolású piacokon realizálódott. Ez azt jelenti, hogy Magyarország konvertibilis piacokon bonyolított, tehát dollárelszámolású exportjának közel 20 %-át bonyolították a vegyesvállalatok.

Mint az a következő 14.sz. ábrából látható a vegyesvállalatok által bonyolított export értéke mintegy 200 millió dollárral meghaladja az általuk bonyolított és dollárban számolt import mértékét, azaz az 1.305 millió dollárt. Ezzel a

vegyesvállalatok nem kis mértékben járultak hozzá ahhoz, hogy a magyar külkereskedelmi mérleg az 1990-es évben aktivummal zárhasson.

Mint az a leírt adatokból megítélésünk szerint egyértelműen kiderül, a vegyesvállalatok már 1990-ben meghatározó szerepet töltöttek be a magyar gazdaságban. Ha az ez évi folyamatokat, így elsősorban a működőtőke import 1991-ben történő látványos fokozódását és a privatizációs folyamat érezhető felgyorsulását figyelembe vesszük, előrejelezhető, hogy az 1991 év végére a magyar gazdaság kulcsfontosságú mutatóinak alakulásában a vegyesvállalatok már mintegy 40-50 %-ban fogják kivenni részüket. Nem közömbös tehát, hogy a perifériáról elmozdult és a magyar gazdaságba egyre szervezettebben beépülő idegen tőke és vállalkozások, hogyan lesznek képesek helyüket megtalálni e közegben, és milyen befolyást fognak gyakorolni gazdaságunk fejlődésére.

3. Hogyan itélik meg a vegyesvállalatok vezetői a magyarországi lehetőségeket?

A./ A magyar gazdaság egészéről, annak perspektíváiról kialakult vélemények

Csaknem valamennyi vegyesvállalati vezető egyetért azokkal a kormány megnyilvánulásokkal, miszerint Magyarországon vannak egyes területeken válsággócok, de a gazdaság egésze nincs válságban, és annak ellenére, hogy vannak visszaesések, beszűkülések és komoly működtetési foglalkoztatási problémák, megkezdődött és érzékelhető egy lassú javulás.

Ennek a tendenciának megnyilvánulásait vélik felfedezni elsődlegesen a fizetési és kereskedelmi mérleg nagymértékű javulásában, a forint helyzetének stabilizálódásában, a kereslet-kínálat egyensúlyi helyzetének, illetőleg a kínálati piacnak a megteremtődésében, az infláció lelassulásában és a kamat stabilizációjában.

Erre utal egyébként, hogy a Magyar Nemzeti Bank adatai szerint¹ a vállalati szférában a forintbetét-állomány 43 %-kal volt több (kb. 1 md.\$), mint egy esztendővel korábban. A devizabetét ugyan ezen egy év leforgása alatt több, mint háromszorosára, kb. 8 md. \$-ra nőtt és az összes betétben belüli aránya 9 %-ról 19 %-ra emelkedett.

További pozitív tényezőnek és a pozitív irányú változások jelének tekintik, hogy mindezideig úgy "sikerült" csökkenteni az ipari termelést, sőt a gazdaság

¹ Figyelő 1991. június 27.

egészének outputját, hogy ez nem okozott számottevő megrázkódtatást a gazdaságban, és ez ideig nem vezetett robbanásszerűen jelentős munkanélküliséghez. E csökkenés a volt KGST és elsősorban a szovjet piac összeomlásának következménye.

Végezetül a pozitívumok sorában szerepelnek a nyitásnak azon gazdaságdiplomáciai és importliberalizálási elemei, amelyek az egyik oldalról bizalmat ébresztenek a külföldiekben és a már működő vegyesvállalatokban, míg a másik oldalról közvetve bizonyítják azt az eltökélt szándékot, amely az ország gazdaságának európai színvonalra történő felemelését tekinti fő célkitűzésnek és amely "megengedheti magának", hogy mereven visszautasítson minden olyan elképzelést vagy javaslatot, amely az adósság átütemezését vagy elengedését bármilyen formában is fel kívánja vetni.

"A törvények, törvényerejű rendeletek és egyéb szabályozók kedvező változásainak eredményeként megállapítható, hogy a vegyesvállalatok működését Magyarországon érdemleges problémák nem gátolják. Az általános működési feltételek könnyítése és az állami beavatkozások csökkenése mellett az utóbbi időben különösen szerencsésnek mondható az import liberalizálás, illetőleg a nem liberalizált termékekre vonatkozó importszabályozási rendszer". - nyilatkozta az egyik legnépszerűbb vegyesvállalati vezető.

"Az elmúlt egy év tapasztalatai arra utalnak, hogy az országban kialakult irányok helyesek, megindult vagy megindulóban van egy kedvező kibontakozás. Az ún. "Kupa-program" jó kezdet, mely tisztázza a célokat és annak ellenére, hogy tartalmában nem is lehetett más vagy több, mint a korábbi megfogalmazások, konkrétságánál, rendezettségénél fogva és különösen azért, mert egyes helyeken a megteendő lépéseket is kijelöli, előrelépés a korábbiakhoz képest. Ennek a programnak alapján ugyanis már ki lehet dolgozni akciókat, megoldásokat." - hangsúlyozta egy másik.

A pozitívumok mellett azonban továbbra is van néhány olyan negatív jelenség, amely nem "tőlünk független tényező" vagy valamilyen régebbi "átkos örökség" következménye, hanem jelen tevékenységünkkel közvetlenül összefüggésbe hozható probléma. E problémák sorában élen áll a privatizáció, ahol az ezideig rendezetlen kárpótlás, illetőleg a privatizálási eljárások sokszor megkérdőjelezhető volta még mindig sok bizonytalanságot jelent.

Az adósságállomány és az ezzel kapcsolatos adósságszolgálati kötelezettségek természetesen nyomasztóak, és az aktív kereskedelmi mérleg ellenére további hitelfelvételeket tesznek szükségessé, tehát az adósság csapdából még mindig nem sikerült kikerülni.

A hétköznapiakban okoz rendkívül sok problémát az a tény, hogy a végrehajtás és ezen belül elsősorban a hivatali apparátus nem minden esetben képes a kormány intézkedéseinek és méginkább az intézkedések, törvények mögötti szándék megvalósításának érdekében eljárni.

Mindezek miatt egy olyan kép alakul ki a jelenlegi államról, mint amelyben még mindig erősen keverednek egy piacgazdaság keretein belül működő és gazdálkodó nyugati típusú állam, és egy központi tervgazdálkodást vezénylő állam anyajegyei.

A vezetők többsége úgy itéli meg, hogy Magyarországon még mindig nincs egy egységes, átgondolt és külföldiek számára értelmezhető működőtőke import stratégia és ennek hiánya egyre több kárt okoz. Ez a hiány leginkább azért fájó, mert Magyarország a környező országokhoz viszonyítva rendelkezik néhány olyan megkülönböztető jellemzővel, amely a működőtőkéért folytatott harcban számára kedvező pozíciót biztosít.

Végezetül szeretnénk kiemelni és idézni néhány további, rendkívül figyelemreméltó megjegyzést.

"Külön problémaként kezelendő a kormány káderpolitikája, és a teljes foglalkoztatási, munkaerő átirányítási és átképzési program (ha egyáltalán van ilyen program)."

A külföldi általában a magyar embert "bárány mentalitásúnak" tartja, amelyen azt érti, hogy az egyik oldalról állandóan panaszodik és pesszimista, de ugyanakkor alapvető kérdésekben is rendkívül passzív, nem él lehetőségeivel. Kétségtelen tény, hogy a demokrácia megtanulása is idő, de már most el kellene kezdeni az önvizsgálatokat csakúgy, mint a konkrét számonkéréseket nem a múltat vonatkozóan, hanem a jelenre és jövőre; ki mit tesz az ország és saját maga felemelkedéséért?

"A külföldi vegyesvállalati vezetőknek olyan képe alakult ki a magyar helyzetről, mintha egy sötét alagutban száguldó vagy zötyögő vonatban ülne, arra várva, hogy végre kijut ez a vonat az alagutból. Nem tudja, hogy az mikor következik

be, sőt azt sem tudja, hogy a vonat milyen sebességgel halad. Néha lát apró fényeket, reméli, hogy ezek már a kijárat fényei, de nem biztos benne, hogy vajon nem képzelődik-e, vagy az nem egy szembejövő vonat lámpája-e." Mindenesetre az elmúlt egy év során mindenképpen pozitív jel az aktiv fizetési mérleg, az infláció lelassulása, ennek megfelelően a kamat stabilizációja, az MNB árfolyam és a feketepiac kedvező alakulása, a vásárlási örület vége, az importliberalizálás, és végül, de nem utolsó sorban a kormányban történő pozitív személyi változások.

Ugyanakor negatív jelek is láthatók. Ezek sorában a közép osztály elszegényedése, és az a legriasztóbb, hogy még folytatódhat a süllyedés, hiszen még nincs igazi munkanélküliség, és még nem volt igazi csődeljárás. Természetesen a nehéz helyzet ösztönzőként is hathat, és hatékonyságot is növelhet, de látnunk kell, hogy ennek vannak alapvető korlátai. "Az ózdi kohászból például már sohasem fogunk tudni brookert képezni. A szerkezetátalakítás rendkívüli nehézségekre ütközik, és állandó kérdés, hogy mi a helyesebb út, a teljesen új létrehozása, (ld. Németország) vagy a rekonstrukció. Magyarországon szerencsére valamivel több "alap" van, amit érdemes megtartani, mint a környező országokban.

B./ Néhány pozitív és negatív jellemző egy Magyarországon dolgozó külföldi szemével:

Pozitívumok:

+ Intelligens, felzárkózni, fejleszteni, javítani akaró, gyermekeinek jövőjét építő, és külföldre kapcsolódni vágyó mentalitás jellemzi a magyarokat. Szívesen dolgoznak együtt a külföldiekkel, ismerik, hogy mi van itthon és mi van külföldön, tanulni, dolgozni akarnak. A nyugati országokban évtizedeken keresztül olyan képet rajzoltak Magyarországról is, mint a monolit balkán blokk szerves részéről; hogy ott nincsenek sikerek, minden le van robbanva, és az emberek elmaradott, rossz körülmények között élnek inkább, de dolgozni nem hajlandók. Ezt a hamis képet csak úgy lehet megváltoztatni, ha az ország bizonyít, és erre a bizonyításra megvan a remény.

+ Igaz, hogy a gazdaság mélyponton van, de már érezhető egy bizonyos fejlődés, dinamizálódás. Az országban nem az a két szélsőséges réteg a fontos, amely állandóan a szenzáció középpontjában áll, vagyis nem a vékony, e gyorsan gazdagodó réteg, és nem is az esetleg milliós nagyságrendű leszakadó réteg az, amely az ország jövőbeni helyzetét ki fogja alakítani. Erre az ún. középréteg kell, hogy rendelkezésre

álljon, melynek fejlesztése, polgáriasítása, ma a legfontosabb feladat Ennek a feladatnak a végrehajtására szintén megvan a remény.

+ A forint helyzete érezhetően stabilizálódott. Jók a konvertibilitás irányába tett lépések.

+ Még mindig megvan a lehetőség arra, hogy Magyarország egy kelet-nyugati gazdasági kapcsolatok közötti központtá váljon.

Negativumok:

- Rendkívül magasak az elvonások, sokszor durvák a kivetett adók és birságok, és ezek az intézkedések egyre inkább pontosan az eredeti szándékkal ellentétes hatást érik el, elsősorban a költségvetés konkrét bevételeit csökkentve. Burjánzik a feketepiac és egyre kevesebben dolgoztatnak valós számlák ellenében.

- Még mindig nagy a politikai instabilitás, és ez bizalmatlanságot szül különlegesen a külföldiekben. Az instabilitás lényege, a szélsőségek közötti mozgás mértéke és intenzitása.

- A korábban említett magas elvonásokat sajnálatos módon nem lehet viszontlátni a szociális intézményekben, így elsősorban az egészségügyben és az oktatásban. Az orvosok fizetése és az egész paraszolvencia-rendszer felháborító.

- A társadalombiztosítási rendszer tehát rossz, ahogy van; teljes egészében. De hasonlóképpen rosszak az egyéb biztosítások is. Az egész biztosítási rendszer és ezen belül az üzleti biztosítási rendszer, túl bonyolult, bürokratikus, és lassú. Ezt egy piacgazdaságban soha nem tehetné meg egy biztosító társaság.

- A hitelből történő gazdálkodás Magyarországon egy vállalat számára állandó és áthidalhatatlan problémát jelent, mely problémának egyik része azokból a rendeletekből fakad, amelyek alapján ma Magyarországon a bankok eljárnak, másik oldalról pedig abból a mentalitásból, ahogy a magyarországi bankok viselkednek.

C./ A vállalati és azon belül a vegyesvállalati működés lehetőségeiről kialakult vélemény

Szemben egy egy évvel ezelőtti felmérés megállapításaival az ezévből megkérdezett vezetők többsége úgy nyilatkozott, hogy a vegyesvállalati működés magyarországi törvényes lehetőségei csaknem, vagy gyakorlatilag teljesen azonosan

ahhoz a környezethez, amit egy nyugati piacgazdasági környezet kínál. Más szavakkal, egy év leforgása alatt úgy tűnik sikerült leépíteni azokat a korábbi meglévő és elsősorban adminisztratív falakat, amelyek a vegyesvállalati működést nehezítették Magyarországon.

Gyakorlatilag egyetlen egy olyan szakemberrel sem találkoztunk, aki e tekintetben ne ismert volna el valamilyen fejlődést, vagy legalábbis azt, hogy a helyzet nem romlott.

Nem kevés volt azoknak a száma, akik már-már túl liberálisnak minősítették az állam gazdaságirányító tevékenységét. E mögött az értékelés mögött az a felismerés húzódik meg, hogy egyik oldalról az állam megszüntette a gazdasági folyamatokba történő előíró, ellenőrző, számonkérő, beavatkozó szerepét, a másik oldalról viszont, még nem regulálta azoknak a folyamatoknak a menetét, amelyek egyébként a világ valamennyi fejlett országában állami törvények és konkrét szabályok, rendeletek alapján folynak.

Mindazok, akik a vegyesvállalati vagy általában vállalati működés lehetőségeinek megteremtésével szemben, bárminemű kifogást emeltek, már nem valamilyen alapvetően zavaró törvény vagy rendelet megszüntetéséért hadakoznak, hanem érdekes módon sokkal inkább olyan igénnyel lépnek fel, hogy az állam a működés elősegítése érdekében valamely területen szánja el aktív cselekvésre magát, így például hozzon jó új törvényt a részvények forgalombahozatalára és a tőzsde működésére, vállaljon megújult szerepet a hazai ipar védelmében, lépjen fel a rendeletek kijátszására, ország gyengeségeire építő manipulációs (karvaly vagy maffiozó) tőke ellen, stb.

Idézzünk itt is néhány véleményt:

"Napjainkra szinte egyértelműen megállapítható, hogy Magyarországon gyakorlatilag megszűntek azok a korábbi és terhes kapcsolatok, melyek a vállalatokat és az állami szerveket fölöslegesen összekötötték. Mindez azt jelenti, hogy a vállalat egyre inkább úgy képes tartósan és hosszú időn keresztül működni, hogy a Pénzügyminisztérium kivételével, amellyel mint adóalany áll kapcsolatban, semmiféle állami szervvel nem kell kapcsolatban kerülni.

Ha például összehasonlítjuk a magyar bürokráciát a franciával, megállapíthatjuk, hogy a francia bürokrácia nagyobb és bonyolultabb a hazainál. Ez azt jelenti, hogy végül is az állam már kivonul a gazdaságnak abból a részéből, ahol,

mint tulajdonos tevékenykedett, de ugyanakkor vigyázni kell arra, hogy ezt a kivonulást ne abszolút értelemben valósítsa meg. Nem szabad elfelejteni ugyanis arról, hogy az egyes piacgazdaságokban tevékenykedő kormányoknak és így ezeknek az államoknak meghatározott és alapvető szerepe van az adott gazdaság működtetésében. Ezt azonban nem mint a vállalatok tulajdonosa, hanem mint a játékszabályok kialakítója és a szabályok betartásának ellenőrzője kell hogy gyakorolja."

"Pillanatnyilag Magyarországon az állam nem képes megtalálni azt a korszerű és nyugati kormányokra jellemző gazdaságszervező és gazdaságbefolyásoló szerepet, amely a túlélés és a válságból való gyors kilábalás alapvetően nélkülözhetetlen velejárója. A "gazdaságból történő kivonulás" címszó alatt végbemenő folyamatok gyakran zűrzavart teremtenek az állami apparátusban, fenntartva az egyik oldalról azokat a beavatkozásokat, beleszólásokat, ellenőrzéseket, amelyek jogtalanok és amelyekre nem lenne szükség. Mindehhez hozzájárul egy olyan multból örökölt mentalitás, amelynek megnyilvánulásaként mindent kérni kell és minden amit kapunk szívesen, ugyanakkor a másik oldalról viszont az állam nem marad benn, nem támogat, nem vállal felelős szerepet azokban a kérdésekben, ahol pedig a világon mindenütt az államnak szerepet kell vállalnia. Így elsősorban a hazai ipar védelmében, támogatásában.

A hazai ipar védelme és támogatása különösen azért lenne fontos egy Magyarországhoz hasonló helyzetben lévő ország esetében, mert ezzel lehetne zökkenőmentesebbé tenni egyúttal a piacgazdaságba történő átmenetet is, sőt ezzel lehetne zökkenőmentesen és a munkanélküliség nagymértékű kibontakozásának elkerülésével megvalósítani a hatékonyabb és jobb strukturájú foglalkoztatást. Elsősorban nem arról van szó, hogy az állam a korábbi évekhez hasonló módon "kiemeljen" bizonyos összegeket, igen gyakran milliárdokat a költségvetésből és ezt támogatás formájában odaadja. Nem ilyen támogatásokra, hanem állami megrendelésekre, vagy legalább részbeni kisebb állami megrendelésekre van szükség. Ha nincs munka akkor egy vállalatnál sokkal nehezebb az ésszerű átszervezés megvalósítása, mint olyankor, amikor legalább a szintentartáshoz szükséges megrendeléssel rendelkeznek. Hasonlóképpen gond a fejlesztési támogatások, vagy ezek szintén megrendeléssel vagy potenciális megrendeléssel történő biztosításának hiánya".

D./ Az 1991-es változásokról kialakult vélemény

Valamennyi szakember annak a véleményének adott hangot, hogy az engedélyezési eljárás korábbi torturáinak eltörlése rendkívül pozitív kezdeményezés és nagy kár, hogy az így szinte teljesen zökkenőmentessé váló alapítási eljárások vagy akár átalakulások, sőt még a tőkeemelések is, elakadnak az említett pozitív rendelkezéssel összhangban fejlődni képtelen cégbíróságokon.

"A cégbíróság nem más, mint egy "rémálom, amely tíz évet elvett az életemből". Annak ellenére, hogy a cégbíróságok mind létszámban, mind hozzáállásban változtak, egyszerűen képtelenek megbirkózni azzal a feladattal, amely rájuk zúdul. Az történik, hogy az ott dolgozó és rendkívül heterogén elképzelésekkel rendelkező, egymástól messzemenő különböző cégbíróknak gyakorlatilag fogalmuk sincs a vagyonról, az auditálási kérdésekről, módszerekről, stb. ugyanakkor azonban egyrészt félnek "az átveréstől", másrészt és még jobban félnek attól, hogy soha nem is fognak rájönni arra, hogy átverték őket. Mindezek következtében a cégbíróság "kötekedése" kizárólag formai, és nem gazdasági kérdésekre összpontosít." - nyilatkozta az egyik vezető.

Nem egyértelmű továbbra sem a megítélés az adókedvezményben részesülő "különösen fontos tevékenységek" listájával kapcsolatosan. (Ez a téma azért szerepel a 91-es változások között, mert mint ismeretes a listára a közuti gépjárműgyártás és összeszerelés, mint különösen fontos tevékenység felkerült.) A témában nyilatkozók ugyanis mindmáig kétségesnek tartják annak bizonyíthatóságát, hogy a látszólag kiemelten fontos területre bejegyzett vállalkozás valóban olyan tevékenységet végez, amely e különbségtételre feljogosít. Egy korábban összeállított tanulmányban erre volt példa a "cukor-spárga, mint korszerű csomagolástechnikai eszköz" esete. Kérdéses, hogy a jövőben nem válik-e ilyenné a különböző autós cikkek (pl. vicces matricák) gyártásának támogatása.

4. Milyen szerepet szán és hogyan a magyar gazdasági vezetés a vegyesvállalatoknak ?

A mai magyar gazdasági vezetés egyértelműen elkötelezte magát a gazdasági nyitásban, a privatizációban és a működőtőke import fokozásában. Nemcsak a gazdaság felsőszintű vezetésében, hanem gyakorlatilag a teljes hazai, szakmai megnyilvánulásokban testet ölt ez az elkötelezettség és nemigen találunk olyan reális

megnyilatkozásokat, amelyek valamiféle más úton tartanak elképzelhetőnek a gazdaság átalakítását.

Ugyanakkor azonban már gyakran eltérnek a vélemények a megvalósítás útjainak, lehetőségeinek és módszereinek megítélésében. E különbözőség egyik legplasztikusabban megjelenő jelensége esetünkben, hogy a szakemberek és vezetők egyik csoportja úgy kívánja fokozni a külföldi részvételt Magyarországon, hogy számukra biztosítja a lehető legtöbb előnyt és legnagyobb kedvezményeket. Ez a fajta megítélés nemcsak a gazdaság felső szintű vezetésében, hanem egyes vegyesvállalatok vezetőinél is nyilvánvaló érvként szerepel és abból a forrásból táplálkozik, hogy "a Magyarországon vállalatot alapító külföldi nem ismeri azokat a helyi szokásokat, eljárásokat és trükköket, amelyek egy vállalat sikeres életben tartásához szükségesek. Ameddig mindezekre rájön, illetőleg mindezeket megtanulja, nyilvánvaló hátrányban van a tisztán magyar vagy régóta Magyarországon tevékenykedő vállalatokkal szemben. Ahhoz, hogy ezt a hátrányt sikerüljön ledolgoznia, feltétlenül szüksége van valamilyen, számára előnyös megkülönböztetésre, vagy támogatásra" - nyilatkozta az egyik vegyesvállalati vezető.

Táplálja ezeket az elképzeléseket és véleményeket még az a tény is, hogy a világ csaknem valamennyi működőtőke importot célnak tekintő gazdaság nyújt valamilyen kedvezményt annak érdekében, hogy a külföldi az adott országot megkeresse. Az is nyilvánvaló, hogy minél fejlettebb, és minél kevésbé átgondolt az a stratégia, amelyet e cél elérése érdekében meg kívánnak valósítani, annál inkább szorul háttérbe a kifinomult és átgondolt támogatásnyújtás, és kerül előtérbe az adóvisszatérítés, adókedvezmény, vagy közvetlen támogatás, megkülönböztetés.

A gazdasági szakértők és vezetők egy másik csoportja azonban annak a véleményének ad rendszeresen hangot, hogy sokkal fontosabb feladat egy olyan gazdasági környezet megteremtése, amely mindenki számára kedvező és vonzó és ezért nem tesz megkülönböztetéseket. E vélemény képviselői tehát, fő feladatnak és elsődlegesnek a vonzó környezet megteremtését tartják, és elutasítják, hogy a külföldieket különböző és általában rendkívül szimpla kedvezményekkel csalogassuk az országba.

A kérdés úgy is megfogalmazható, hogy a jelenlegi magyar gazdaságirányításnak az az elsődleges feladata, hogy egy általánosan vállalkozásbarát környezetet hozzon létre, vagy pedig az, hogy a külföldiek Magyarországra történő becsalogatására koncentráljon.

A válasz és a két szélsőséges nézet közötti vita eldöntése nem kétséges, hiszen hosszabb távon a cél mindenképpen a vállalkozásbarát és indokolatlan megkülönböztetéseket nem tartalmazó környezet létrehozása.

Rövid távon azonban "élet-halál kérdése", hogy hogyan, milyen mértékben és kiknek számára sikerül Magyarországot vonzóvá tenni.

Ez a rövid távú kényszer és az ország jelenlegi realitásai mindenképpen fenn kell, hogy tartsanak még két olyan tényezőt, amely a vegyesvállalat alapításokat ösztönzi. E tényezők közül az első és nem vállalkozásbarát, de szükségszerű kényszer, hogy még jó ideig fenn kell tartani azokat a magas terheket és elvonásokat, amelyekből az állam a gazdaság és társadalom működőképességét próbálja biztosítani. A másik, hogy éppen az előbbiekből fakadóan annak ellenére, hogy ez hosszú távon kifejezetten káron is lehet, mégis a viszonylag egyszerű és elsősorban adókedvezményeken alapuló vagy közvetlen vissza nem térítendő támogatásra, illetve kedvezményes hitelre épülő formákat részesíti előnyben.

A rövid távú elképzelések és feladatok között mindezekon felül még feladat lenne az adókedvezménytípusú támogatások további csökkentése, a támogatott tevékenységi körök alaposabb szelektálása, és a gazdaság fejlődése szempontjából előnyösebb profitfelhasználás ösztönzése. A jelenlegi magyar gazdasági vezetés úgy ítéli meg, hogy az adótípusú támogatások szűkítése semmiképpen sem vonatkozhat korábban megadott támogatásokra, és ennek egyben vonatkoznia kell a korábban kiemelten kezelt tevékenységi körökre is.

A kormány jövőbeni elképzelései azokra a már bevezetett vagy jelenleg bevezetés stádiumában lévő pozitívumokra épülnek, amelyek hosszabb távon nyilvánvalóan egy vállalkozásbarát környezet kialakulását eredményezik. Ezen belül nemcsak a magyar kormány, hanem a magyar gazdaságot ismerő valamennyi szakember akarva, akaratlanul úgy ítéli meg; a magyar gazdasági vezetés következetes szándéka, hogy minden típusú korlátozást megszüntessen, még az un. rejtett korlátokat is. (Pl. engedélyezés, stb.) A kormány feladatának tekinti, hogy e korlátozások megszüntetése érdekében feltárja a jelenleg még hátrányos területeket, és ehhez a feltáró munkához Magyarországon működő külföldi szakemberek így vegyesvállalati vezetők segítségét igénybe vegye.

A korlátozások megszüntetése mellett az előrehaladás másik legfontosabb feltétele a privatizáció következetes végrehajtása. Ez az ősszel feltehetően elfogadásra

kerülő földtörvény megszavazásával már valóban zöld utat fog kapni, és így 1992. januárjára Magyarországon létrejöhet egy kivételesen liberális vagyonszerzési lehetőség, mind a bel-, mind a külföldiek részére és ezzel a működőtőke Magyarországra történő áramlásának egyik legdőntőbb akadályát sikerült majd elhárítani.

A gazdasági vezetés további eltökélt szándéka, hogy saját, azaz állami tulajdonban csak egy rendkívül szűk vállalati kört tartson meg, és a privatizációt a bankszférában is felgyorsítsa.

A./ Konkrét támogatási formák és célkitűzések

Rövid távon négy olyan alapvető lehetőséget kell megteremteni, amely a magyar gazdaságot a külföldiek számára vonzóvá teszi. Ezek közül az első annak biztosítása, hogy a külföldiek minél könnyebben juthassanak ingatlanokhoz. Rövid távon kell biztosítani azt, hogy mint az élet, ma már csaknem valamennyi területén az ingatlan piacon is reális kereslet-kínálati viszonyok alakulhassanak ki.

A második célkitűzés, hogy ahol és amikor csak lehet a külföldi beruházók kapjanak kész és működőképes vagy legalább is könnyen kialakítható infrastruktúrát. A kormány minden erőfeszítést meg kíván tenni annak érdekében, hogy komoly beruházási elképzelések infrastrukturális hiányok miatt a jövőben ne hiúsulhassanak meg.

Az elképzelések és célok megvalósításának harmadik eszköze az ezévből létrehozott Befektetési Alap. Jóllehet az alap működésének hatása még nem ismert, a felhasználás elsőrendű célja az előbbi problémák megoldása, és így az infrastrukturális fejlesztések támogatása kell legyen.

Végül a negyedik eszköz nem más, mint az ún. pályázati rendszerű támogatások bevezetése, melynek lényege egy olyan versenyeztetés, ahol a győztes beruházó saját számításainak és elképzeléseinek realizálása mellett a magyar gazdaságfejlesztés céljait is kielégítő tevékenységet folytat.

B./ A promociós stratégiáról

Különösen a külföldiek számára szembeötlő, de a magyar gazdasági vezetés előtt is nyilvánvaló, hogy Magyarország jelenleg még nem rendelkezik egy külföld felé gyakorolt, megfelelően felépített és átgondolt promociós stratégiával, vagy azon

belül egy működőtőke import stratégiával. Méginkább nyilvánvaló az a tény is, hogy az alkalmoszerűen kifejtett erőfeszítések spontaneitása gyakran káros, és nem valósul meg egy olyan szinergikus hatás, amely kölcsönösen segíthetné a külföldi számára elfogadható vagy attraktívnak tűnő ágazatok bemutatását. (Pl. az idegenforgalmi propaganda összehangolása, a magyar export vagy működőtőke import érdekében kifejtett erőfeszítésekkel.)

Látnunk kell azonban, hogy e stratégia kialakításához magának a gazdasági vezetésnek is jelentősen fejlődnie kell. E fejlődés mindenekelőtt a szervezettebb együttműködésben és "a kritikák nyugodtabb elviselésében" kell, hogy megvalósuljon. Mindezek miatt és alapján a jelenlegi közvetlen és rövidtávú promociós feladatok sokkal inkább arra irányulnak, hogy hova, milyen területre vonjunk be működőtőkét, mint arra, hogy kire kell koncentrálni a működőtőke import során, milyen vállalkozó és kik jöjjenek Magyarországra. A jelenlegi magyar gazdasági vezetés úgy véli, hogy már most tud néhány olyan vonzó kínálati stratégiát ajánlani, amely egyes kulcsszektorokra vonatkozhat. Ahhoz azonban ma még semmiképpen sem merné venni a bátorságot, hogy "megmondja" vajon multinacionális vállalatokat, nagy állami tulajdonban lévő külföldi vállalatokat, vagy privatizált kis cégeket van-e értelme becsalogatni a magyar gazdaságba.

C./ Miért jöjjön a külföldi, mi az ami vonzó a jelenlegi magyar gazdaságban?

Bár a működőtőke importról az esetek többségében mint egynemű és egységes közegekről beszélnek, már ezen a szinten is el kell különítenünk az ezen belül meglévő legalább két fő csoportot; a vállalkozók, illetőleg a befektetők táborát. Nézzük meg először, hogy mennyiben lehet vonzó a jelenlegi Magyarország a külföldi vállalkozók esetében. Pontosabban, miben látja a jelenlegi magyar gazdasági vezetés azokat a megkülönböztető jellemzőket és előnyöket, amelyek segítségével komoly vállalkozókat lehet Magyarországra csalogatni.

1./ A multinacionális nagyvállalatok többsége a világ csaknem valamennyi országában rendelkezik valamilyen érdekeltséggel, világhálózatot épített ki. E multinacionális vállalkozók (mint pl. Adidas, Levis, McDonalds, Philips, stb.) nem engedik és nem engedhetik meg maguknak azt a luxust, hogy akár egy olyan kis piacot is, mint Magyarország kihagyjanak számításaikból. Ezeknek a vállalatoknak és vállalkozásoknak a számára tehát Magyarország új piacot jelent, és bővíti referencialistájukat.

2./ Az előbbi esetben is, de más vállalkozások esetében is fő motivum, hogy a helyi költségek alacsonyak. A Philips cég Székesfehérvárra tervezett beruházásának eredményeként például az anyaországi rezsi órabér egyötödén fog sikerülni működtetni a helyi vegyesvállalatot. Az alacsony helyi költségek nemcsak, vagy nem elsősorban az alacsony bérekre, hanem csaknem valamennyi egyéb szolgáltatásra vonatkoznak. Így többek között az energiára, szállítási lehetőségekre, stb.

3./ Mindazok a vállalkozók, akik hosszabb távra terveznek és kezdetben szerény növekedésre építenek, meg fogják találni számításukat. A magyar gazdaság előbb vagy utóbb, de a belátható időn belül piacgazdaság lesz, és a magyar piac a jövőben ha szerényen ugyan, de mindenképpen egy volumenében növekvő piac lesz. Ilyen szituációban komoly és elsődleges szerepre törekvő vállalkozó nem "szokott elkésni" és amilyen gyorsan csak lehet kiépíti hídfe állását. Ez tehát azt jelenti, hogy az adott és így esetünkben a magyar piacon az adott szakmában mindenképpen azok a vállalkozók és cégek jutnak helyzeti előnyhöz, akik elsőként vagy az első között jelennek meg ezen a piacon. Ugyanakkor a korábban oly sokat hangoztatott "kelet és nyugat közötti hid"-szerepet el kell felejtenünk. Nagyon rövid időn belül bebizonyosodott, mennyire irreálisak voltak azok az elképzelések, amelyek Magyarországot mint valamilyen kelet és nyugat közötti összekötő kapcsot képzeltek el.

4./ Vonzó a magyar gazdaság és a magyar piac, azért is, mert a bennünket körülvéő országok, így elsősorban Ausztria és Olaszország számára, illetve ezen országokon belül a kis- és középméretű cégek számára sokkal kedvezőbb terjeszkedési lehetőségeket nyújt, mint Nyugat-Európa. Ezeknek a cégeknek ugyanis, gyakran már sem saját országukban, sem nyugat-európai partnereknél nincsen meg a lehetőségük arra, hogy olyan további beruházásokat vagy felvásárlásokat eszközöljenek, mely az optimális méretű nagyság eléréséhez szükséges. Ezeknek a vállalkozóknak kedvező lehetőséget nyújt a most fejlődésnek indult magyar vagy hasonló helyzetben lévő ország gazdasága.

A második nagy kör a befektetők köre. Itt végső soron nem vállalkozókról, hanem olyan tőketulajdonosokról van szó, akik elsődlegesen közvetlen profit megfontolások alapján döntenek. Ezek számára a magyar gazdaság pillanatnyilag a következő három lehetőséget képes kínálni:

1./ Magyarországon jelenleg mindenképpen található legalább négy olyan terület, amely már most profitábilis és mindenképpen nagy növekedés előtt áll. E négy terület a következő: az idegenforgalom, a kereskedelem, a banki, és a biztosítási szféra. Az már ma világosan látható, hogy az e területekre történő befektetések minden szempontból kedvezőbb megtérülést és profitot fognak nyújtani, mint a világ gazdaságában eszközölt szokványos befektetések.

2./ A magyar élelmiszeripar és a magyar feldolgozóipar egyes területei jónak vagy legalábbis közepesnek minősíthetők. Például a magyar vegyipari vállalatok jó része, vagy a hazai dohánygyárak kisebb átalakítással vagy akár átalakítások nélkül is nemzetközi színvonalra emelhetők és jövedelmeztetetők. Ezek a vállalatok ugyanakkor az esetek többségében megfelelő piaccal és tartós kapcsolatokkal is rendelkeznek. Mindez indokolja, hogy e vállalatok köre is vonzó legyen külföldi befektetők számára.

3./ Minden sajtóban vagy máshol megjelenő és jelen állítással ellentétes hiresztelés tudomásulvétele mellett állíthatjuk, hogy Magyarország stabil ország, Magyarországon egy stabil politika érvényesül, és Magyarországon akár idegenforgalmi, akár más céllal megvalósított beruházások esetében csakúgy, mint a legegyszerűbb látogatásokkor, az emberek biztonságban érezhetik magukat. Sajnálatos módon Keleteurópában ma ez különleges előnyt jelent és mindeddig még sikerül megőrizni, az is marad, talán még a fejlett országokhoz viszonyítva is.

A jelenlegi magyar gazdasági vezetés azzal is egyértelműen tisztában van, hogy a komoly és gazdaság kibontakozását segítő vállalkozások mellett az un. karvaly vagyis gyors meggazdagodásra és a tisztázatlan helyzet kihasználására alapozó vállalkozók is megjelennek. Hasonlóképpen látható az is, hogy a megannyi pozitív és gazdaságot előremozdító akció mellett nem kevés azoknak a kezdeményezéseknek a száma, amelyek kifejezetten a kevésbé szigorúan kimélt környezet miatt jönnek Magyarországra. Ezek a kezdeményezések morálisan természetesen elítélhetőek és el is kell ezeket ítélni, de az elképzelhetetlen, legalábbis a jelen szituációban, hogy ezeket valamiféle adminisztratív vagy egyéb tortúra bevezetésével megpróbáljuk kiszűrni. Ezért számolnunk kell azzal, hogy a számunkra kedvező és előrehaladásunkat segítő külföldi vállalkozók mellett környezetet szennyező vagy tisztázatlan helyzeteket kihasználó vállalkozók is Magyarországra fognak látogatni.

Végezetül szükséges a téma kapcsán megemlíteni azt is, hogy hogyan képzei el a magyar gazdasági vezetés, a gazdaság jelenlegi működését leginkább fékező és

zavaró sorbanállási problémák felszámolását, illetőleg a gyakorlatilag csődben lévő, de ezt különböző okokból még nem deklaráló vállalatok felszámolását. Annak érdekében, hogy a gazdaság eme hátráltató tényezője felszámolásra kerüljön a következő pozitívumok sorolhatók fel:

1./ Amíg a múltban a gyakorlatilag csődbe került vállalatokat az állam rendszeresen megtámogatta, ilyen jellegű "állami mentőakciók" ma már nem léteznek, és a jövőben sem lesznek.

2./ A bankoknak egyre inkább érdeke már ma is, de a jövőben méginkább, hogy a ténylegesen csődben lévő vállalatokat a jövőben ők se finanszírozzák. Igaz, vannak olyan kényszerhelyzetek, amikor a bankok "futnak a pénzük után", mert az adott vállalat esetleges csődje, magának a banknak az esetleges csődjét is maga után vonná. Azzal azonban, hogy a kormány célkitűzése a magyar bankrendszer megváltoztatása is, és ezen belül a privatizáció során kb. 25 %-ban egy erős kisebbséget kíván bevonni a hazai bankrendszerbe, feltehetően ez a probléma is megoldódik.

3./ Ami egy-két évvel ezelőtt még elképzelhetetlen volt, az ma már valóság: országos botrány nélkül sikerült felszámolni olyan csődbe ment nagyvállalatokat, amelyek több ezer embert foglalkoztattak.

4./ Ami mindenképpen szükséges az egy jelenleginél kedvezőbb és jobb garanciavállalási rendszer kiépítése. Ennek segítségével már hosszabb távon sikerül elkerülni, hogy a jelenlegi oly sok gondot okozó sorbanállási "pókháló" rendszer ismételten kialakulhasson.

A külföldi befektetők számára kiemelten fontos tényezők (Kategóriák és opciók)

1. Az ingatlan- és vagyonszerzés lehetőségei és a tulajdoni viszonyok szabályozottsága, privatizáció

- 1.1. A szabad ingatlanvásárlás lehetősége
- 1.2. A hosszabb időre történő (minimum 15 év) bérleti lehetőségek
- 1.3. A tulajdonszerzésre vonatkozó jogrend és a privatizáció jogi formáinak megléte
- 1.4. A privatizáció gyakorlati megvalósulásának helyzete
- 1.5. Részvényvásárlás lehetőségei, tőzsde
- 1.6. Meglévő vállalatok részbeni vagy teljes felvásárlásának lehetősége
- 1.7. Ingatlanpiac léte, szabályozása, szervezetsége és kereslet-kínálati viszonyok szerinti működése

2. A vállalatalapítás lehetőségei

- 2.1. Működési engedélyek, lehetőségek, korlátok
- 2.2. Cégbíróság működése, cégbejegyzés, jogi forma előírásai és menete

3. Foglalkoztatási lehetőségek és korlátok

- 3.1. Munkaerő piac helyzete általában
- 3.2. Képzetségi, alkalmazási, nyelvtudási és egyéb felkészültségi színvonal
- 3.3. A bérek színvonala és közterhei
- 3.4. Munkaerőtoborzás lehetőségei, közvetítő szervezetek színvonala
- 3.5. Külföldiek foglalkoztatásának és megfizetésének lehetőségei

4. Bankrendszer és pénzpiac helyzete

- 4.1. Jogi szabályozás és állami beavatkozások mértéke, szabad bankválasztás és monopóliumok
- 4.2. Banki szolgáltatások minősége
- 4.3. Kereslet-kínálati viszonyok a hitelrendszerben és a kamatoknál

5. Vegyesvállalati formák

- 5.1. Jogi lehetőségek a kívánt formák, így elsősorban Kft. vagy Rt. létrehozására

6. Garanciák, biztosítékok

- 6.1. Állami garanciák az esetleges kisajátítással kapcsolatosan
- 6.2. Garanciák és biztosítékok a bevitt vagyon repatriálásával kapcsolatosan
- 6.3. Garanciák és biztosítékok a szabad működéssel kapcsolatosan
- 6.4. Az állam szerepe, kötelezettségvállalása az érdekvédelemmel és piacbiztosítással kapcsolatosan
- 6.5. Politikai és társadalmi stabilitás
- 6.6. Működéshez szükséges jogi, politikai és gazdasági (piaci) információk szabad áramlásának biztosítása

7. Ár- és bérszabályozás

- 7.1. Az ármeghatározások korlátozottsága, szubvenciók mértéke
- 7.2. Bérnomenklatúrák, tarifarendszerek megléte
- 7.3. Egyéb ár- és bérkérdések szabadságát befolyásoló tényezők

8. Adórendszer

- 8.1. Az adó jellegű elvonások mértéke
- 8.2. Az adókedvezmények rendszere, különös tekintettel a működőtőke import fokozására
- 8.3. Az adórendszer bonyolultságának foka, közérthetősége és hasonlatossága a fejlett piacgazdaságok adórendszeréhez

9. Külkereskedelem szabályozása

- 9.1. Importlehetőségek, importszabályozás
- 9.2. Exportlehetőségek, kontingensek, kiviteli engedélyezés
- 9.3. Vámrendszer és illetékek

10. Versenyszabályozás

- 10.1. A monopolhelyzetek és kiváltságok felszámolásának lehetősége az ellenük történő fellépés és ezzel kapcsolatos jogrend
- 10.2. Fogyasztói, felhasználói érdekvédelem, minőségvédelme, kontárok, stb. elleni fellépés lehetőségei

11. A nyereség felhasználásának szabályozása

- 11.1. A profit konvertibilis valutában történő repatriálása
- 11.2. Reinvesztálási kedvezmények
- 11.3. A nyereség felhasználásának egyéb befolyásolása

12. Környezetvédelem

12.1. A környezetvédelemmel kapcsolatos jogrend és előírások

12.2. Ellenőrzés, bírságolás, szigor

13. Állami és egyéb befolyásolás

13.1. A nemzetközi normáktól eltérő szabályok és eljárások mértéke

13.2. A társadalmi szervezetek szerepe és befolyása

13.3. Közvetlen és közvetett, de egyedi elbírálásokon alapuló támogatások és juttatások

13.4. Különleges jogok és felhatalmazások

14. A gazdasági tevékenység jogi és egyéb szabályozása általában

14.1. A beruházások megvalósítására vonatkozó jogi és szervezeti rend minősége

14.2. Az előbbivel kapcsolatos tájékoztatás és információszolgáltatás helyzete

15. A működőtőke import fokozásával kapcsolatos akciók

15.1. A tájékoztató anyagok és publikációk színvonala

15.2. A működőtőke import és az ország általános promociós stratégiája

15.3. Speciális akciók

16. Érdekképviselés, érdekvédelem

16.1. Az érdekképviselési szervezetek súlya és szerepe (kamarák, klubok, szövetségek, egyesületek)

16.2. A vegyes tulajdonú vállalatok érdekképviselését ellátó speciális szervezetek, szövetségek

17. A piacbővítés lehetőségei

17.1. A fogadó ország piacának minősége és az adott szakmán belüli, illetőleg általános fejlődési kilátások

17.2. A fogadó országon keresztül elérhető piacok és az ezzel kapcsolatos perspektívák

18. Infrastruktúra

18.1. Kommunikációs lehetőségek (telefon, telex, telefax)

- 18.2. Közlekedési lehetőségek
- 18.3. Képzési, tájékozódási lehetőségek
- 18.4. Egészségügyi és kulturális lehetőségek
- 18.5. Szabadidő eltöltési lehetőségek
- 18.6. A családdal együtt történő hosszabb időtartamú ott tartózkodás lehetőségei és minősége

19. Szakmai bekapcsolódás a partnerek tevékenységébe

- 19.1. A fogadó, illetőleg partnervállalatok szakmai fejlettsége és az integrálódás lehetőségei
- 19.2. Az alapanyag és félkésztermék-ellátás, illetőleg a szállítás felkészültsége
- 19.3. A szakmán belüli K+F színvonal és az együttműködés lehetőségei
- 19.4. Termelési költségek színvonala
- 19.5. A szakmai infrastruktúra és a működtetéshez szükséges infrastruktúrát szolgáltató cégek fejlettsége

20. Az adott gazdaság perspektívái és mozgástere

- 20.1. Fizetési mérleg, adosság és a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás színvonala
- 20.2. Infláció mértéke és a helyi valuta konvertibilitása, árfolyampolitika
- 20.3. Ötletek, elképzelések a fogadó ország partnereinek részéről
- 20.4. Partnerkereső-szolgáltatások és egyéb adatbázisokon alapuló kapcsolatteremtő és kapcsolatfejlesztő lehetőségek

Dr. Farkas Ferencné

PRIVATIZÁCIÓ. GAZDASÁGI-SZERVEZETI ÁTALAKULÁSI FOLYAMATOK MAGYARORSZÁGON

"A jövő alakulása függ tőlünk, ha hiányzik is ebből a 'tőlünk függ' magabiztossága. Nem föltétlenül arra 'fogadhat' tehát az ember, hogy úgy sikerül, ahogy ő elgondolta, de fogadhat rá, hogy a siker vagy kudarc és ennek mértéke föltétlenül függ tőle is. Nem azért teszi föl rá a rendelkezésre álló legnagyobb téteket, mert hisz valószínűségében, hanem mert az a meggyőződése, hogy csak erre érdemes rátenni tétjeit, s annál nagyobb lesz megvalósulásának valószínűsége, minél többen teszik ezt. Kétségtelen, hogy semmi más nem jelent biztosítékot, avagy semmi sem erősítheti valószínűségét, csak az egyének társulásából létrejövő és ennyiben egyénen, de nem az egyéneken túli erő következetes, állhatatos működése."

(Ancsel Éva)

Piaci koordináció-privatizáció

A mai magyar gazdaságban a piacositáshoz vezető utat senki sem tudja elképzelni a privatizáció nélkül. A gazdaság koordinációs mechanizmusai közül az utóbbi években kiemelt szerephez jut az elméleti okfejtésekben a "piaci koordináció". Kornai János egy 1987. évben írt cikkében így definiálja a gazdasági reform fogalmát: a reform az a folyamat, amely átvezeti gazdaságunkat a bürokratikus koordinációból a piaci koordinációba.⁽¹⁾ (A szerző tartózkodik attól, hogy összekapcsolja a piacot és a magántulajdont.)

Ebben a periódusban a közgazdászok még az állami tulajdon meghatározó szerepét hirdették. Csak a tulajdonosi joggyakorlás módját akarták megváltoztatni.

- Egyrészt kerülték az érzékeny ideológiai - hatalmi pontokat. A tulajdonfelfogásban a konszenzus a "vegyes tulajdonig", a pluralizmusig, a szektorsemlegességig jutott el. (Nem kell feladni a gazdaságirányítás által ellenőrzött állami és szövetkezeti tulajdon dominanciáját, csak az eddiginél

szélesebb teret kell adni a hazai és külföldi magántulajdonnak, a vegyesvállalatoknak, bérleti formáknak.)

- Másrészt a sokszínűség mögött az a gondolat is meghúzódott, hogy a nagyvállalati szféra nehézségei amúgy is kikényszerítik majd az adósságok tőkésítését, új fejlesztési források bevonását, külföldi kooperációk létesítését. Mindez pedig szükségessé teszi a társadalmi átalakulást, illetve a decentralizálást.

A terminológiai változások Csillag István, Kovács János Mátyás, Gábor R. István, Tardos Márton, Kornai János cikkeiben jól nyomon követhetők. Az írásokban a szerzők egyre nagyobb súlyt helyeznek a magánszemélyekre, a természetes személyekre, mint az állami vagyon új tulajdonosaira.⁽²⁾

A Gazdaságirányítási Konzultatív Bizottság tézisei a szociális piacgazdaság létrehozásáról szóltak a közösségi intézmények tulajdonosainak megteremtésével és a magántőke térnyerésével.

A tulajdonreform fogalma lassan felölelt minden változást, amely az állam tulajdonosi jogainak gyakorlásával és az állami vagyon körének korlátozásával függött össze. Ezen elvi keretben jelent meg a privatizáció.

A kelet-európai országok jövőjét illetően alapvető jelentőségű, hogy sikerül-e és mennyi időbe telik a privatizációt végrehajtani, és ennek segítségével a tervgazdaságokat piacgazdasággá alakítani. A folyamat sikerességét meghatározza, hogy a túlsúlyos, 90 %-ot meghaladó állami tulajdon hogyan kerül lebontásra és a privatizálási folyamat eredményeként milyen tulajdonosi és vállalati szerkezet alakul ki. A világon eddig még sehol nem került sor ilyen nagymértékű állami tulajdon lebontására. Ebben a folyamatban nem vehetünk át nyugati recepteket, a saját hagyományainkat, értékeinket és társadalmi feltételeinket figyelembe vevő új utat kell bejárni.

Az állami vagyon "lemorzsolódása"

Az állami vagyon lebontásának folyamatában meg kell említenünk az állami vagyon lemorzsolódását, mint a potenciális vagyonértéket csökkentő tényezőt.

Az állami vállalatok potenciális és piaci vagyonértéke közötti eltérésnek:

- a szervezeti túlcentralizáltság,
 - az amortizációs rendszer,
 - az adózási rendszer,
 - és a tulajdonosi ellenőrzés hiánya
- jelentik a legfőbb okait.

A vállalati méretstruktúrának leértékelő hatása van az állami vagyonra. A magyar állami vállalatok nemzetközi összehasonlításban a "szervezeti zsúfoltság" jeleit mutatják. Az 50-es, 60-as, 70-es évek nagy szervezeti centralizációs hullámai következtében e nagyvállalatok egy sor olyan kis- és középvállalatot zsúfolnak magukba, amelyek korábban önállóan működtek, most pedig önálló szereplők lehetnének a piacon. A szervezeti túlcentralizáltságot mutatja, hogy míg a nyugat-európai országokban egy vállalat átlagosan 1,2-1,5 telepből áll, addig Magyarországon 3,5-4,5-ből. Az elmúlt három év társaságalapítási folyamata 8-10-ről csökkentette a fenti számra az egy vállalatra jutó telephelyek számát; még így is háromszor magasabb, mint a nyugati piacgazdaságokban. Az ilyen valamelyik centralizációs hullám által összetolt, üzemhalmaz típusú nagyvállalat, magán viseli az összesen un. "szervezeti betegségtünet".⁽³⁾ A méretnagyság és a gazdaságosság szorosan kapcsolódik a privatizációs lehetőségekhez. Ezt jól mutatja a cukoripar példája, ahol az átlagos 3-4 helyett egy vállalatra csupán 1 ipartelep jut. A cukoripar az egyetlen iparág, ahol a privatizáció már döntő fázisba jutott. Az állami nagyvállalati szektor döntő többségére igaz, hogy részeiben többet ér, mint egészében. A nagyvállalatokat önálló kis- és középvállalatokként értékesítve kétszeresen is növelhető a privatizációs kínálat. A decentralizálás során az egy vállalatból kialakuló 3-4 középvállalat piaci értéke összeadva nagyobb, mint az egy nagyvállalaté; több középvállalat több potenciális vevőt is hozhat.

Az önlebontás útját járó központosított magyar gazdaság legkülönösebb jelensége: az "amortizációs adó". Ez egy közgazdasági-számviteli elem, amely azonban "rejtett privatizációt" mozgat. Az eljárás lényege, hogy az állóeszközök pótlási költségét egyre nagyobb részben nem amortizációként, hanem nyereségként mutatják ki, illetőleg bérként fizetik ki. Ez az állami vagyon költségvetés és magánszektor javára történő szétosztását jelenti. Ha ennek mértéke jelentős, akkor a fenti eljárás egy rejtett privatizációs utat jelent - az állampolgári jogon járó vagyonszétosztásos utat. 1990-ben 62 %, 1991-ben pedig 71 % volt a teljes pótlási

költségen belül a nem amortizációként elszámolt rész (fiktív nyereség). A valóságosnál nagyobb nyereség értékesebbnek tünteti fel a mögötte lévő vagyont.

Az amortizációs adó - ami tehát az amortizációként nem, de nyereségként elszámolt pótlási költség adózásából adódik - az inflációval és a csökkenő állami vagyonnal jellemzett beteg gazdaság egyik tünete... Egy önmagát szűkítetten ujratermelő állami szektorban az állami vagyon zsugorításának két fő eszköze van: a pótlási költségek egyre nagyobb részének nyereségként és bérként való kimutatása, illetve a magas infláció... Ez egy olyan gazdasági színjáték, amely csak az állami vagyon állandó zsugorításával és - több átmeneten keresztül - a magánszektorba történő átszivattyúzásával tartható fenn.⁽⁴⁾

A szereposztás lényege: a rezsihordó állami szektor stagnál, vagy csökken, a magánszektor élvezi a fejlődést.

A régi állóeszközök az 1968-as értéken szerepelnek a könyvekben. Amikor e régi értékből a meglévő amortizációs kulccsal (amely igen alacsony) amortizációt számolunk, az eredmény a valóságos amortizációnál, azaz a pótlási igénynél lényegesen kisebb lesz. A 80-as években felgyorsult az állami vagyon zsugorodása. Az amortizációs rendszer bizonyos ágazatokat jobban, másokat kevésbé sújtott. A legjobban sújtott területek: az anyagi és nem anyagi infrastruktúra (az egészségügy, a szociális és kulturális szolgáltatás, a közutak stb.). Az 1991-es 36-40 %-os infláció megnöveli a szivattyú hatását - ezáltal gyorsabban jutnak el a vállalatok az állami vagyon kiürüléséhez. Ezzel is magyarázható, hogy pl. néha egy állami nagyvállalatot szinte nulla értéken tudnak csak eladni.

Az állami vagyon döbbenetes mértékű kiszivattyúzását az 1.számútáblázat mutatja be.

Gazdaságpolitikailag és gazdaságlélektanilag a szűkülő állami vagyon meglehetősen racionális. Mi lenne, ha nem lenne "amortizációs adó"? Valószínűleg az állami szektorban a mérlegek tömegesen mutatnának veszteséget, tömegesen kellett volna már az elmúlt két évtizedben felszámolási eljárást indítani, nagyobb munkanélküliség jött volna létre, a költségvetés pedig jelentős támogatástól esett volna el. A fentiek következtében kialakult volna az állami szektor jelentős differenciálódása.⁽⁵⁾

1. sz. táblázat

A kumulált pótlási hiány
(milliárd forintban)

Év	Valóságos amortizáció állománya	Adózó amortizáció	Az amortizációt sújtó adó összege
1990	1977	1223	489
1991	2103	1495	598
1992	2226	1866	746
1993	2374	2390	956
1994	2512	3022	1209

Forrás: Az amortizációs költségek adóztatása, 1991.
A Privatizációs Kutatóintézet tanulmánya
* 12 év átlagos állóeszköz amortizációval
számolva, 1979-1994 között.

A rendszer logikája a kiegyenlítés volt. A jóktól a rosszakhoz, a feldolgozóipartól a nyers- és alapanyagigénylés ágazatok javára csoportosított át. A differenciálódást a költségvetési újraelosztással lehetett megakadályozni, s ehhez forrásokra volt szükség.

A látható szivattyú az állami szektor magas a külföldi és magánszektor alacsony adóterhelésében is megjelenik (vállalkozási nyereségadó amortizációs adó, társadalombiztosítási járulék, esetleg büntető adó stb.). Ha pl. a magánszektor által fizetett társadalombiztosítási járulék 10 % alatt van, az állami szektorban pedig 50 % társadalombiztosítási járulékterhelés jut egy foglalkoztatottra, akkor - pusztán e miatt is - a magánszektorba befektetett tőke lényegesen nagyobb hozamot mutat, s ezáltal az új befektetéseknek nyilvánvalóan ebbe a szektorba kell áramolni. Az adóterhekben meglévő lényeges különbség a piaci eredményektől független!

Az állami szektor vagyonértékét döntően meghatározza az is, hogy milyen tulajdonosi kontroll működik e szektorban. Az állami szektorban a vagyonérték alakulását senki és semmi nem méri. Az egész gazdálkodási folyamatban nincs olyan érdekeltségi elem, amely a vagyonvesztést meggátolná, büntetné.

A fentiekben vázolt okok és következmények napjainkban is bemutatathatók. A költségvetésnek ma is forrásokra van szüksége, s ha ezt nem akarja további

hitelfelvétellel fedezni, akkor a jövedelemtulajdonosoktól kell elvonni, illetőleg le kell építeni a költségvetési kiadásokat. A kiadások lefaragása azonban egy olyan határhoz ért, amelyet sem politikailag, sem technikailag nem célszerű átlépni. A költségvetési kiadásokat - egészségügy, oktatás, kulturális finanszírozás, társadalombiztosítás - a jelenlegi rendszerükben nem lehet tovább csökkenteni, mert azzal zömében a bérből és fizetésből élők kiadási tételeit növelné meg ugrásszerűen a politikai rendszer. Nem lenne szerencsés a politikai bázist jelentő külföldi vállalkozások, belföldi magánvállalkozások és vegyes társaságok radikális adóterhelése sem. Az újraelosztásra épülő gazdasági rendszer működik tovább, az átmeneti gazdaság megőrzi működési logikáját. Ma ez a rendszer alapvetően még mindig a jövedelmeket osztja, de már nem mentes a fizikai vagyon újraosztásától sem.

A stabilizáció érdekében a nagy költségvetési alrendszerek átállítását és a magánszektor részére történő állami vagyonátadást (privatizációt) közel azonos időpontra kell időzíteni.

A magyar gazdasági átmenet eddig ezt a párhuzamos átalakulást mutatja. (6)

Túlnyomó állami szektor, vállalkozási előzmények háztáji, kaláka, szövetkezetbe bújt magánvállalkozás, gmk, vgm. Prevállalkozók - 1988	1	Költségvetési újraelosztás felfutása, stabilizálódása
Állami szektor lebontása beindul, rejtett és nyers privatizáció; részvénytársaságok, kft-k tömege, vegyes társaságok, pénzintézetek. Pre-vállalatok 1988-1992	2	Közös kiadások visszanyerése, fogyasztói elszámoltatás; vállalati támogatások nagy elosztó rendszerek korrekciója
Tömeges privatizáció Vállalkozók és vállalkozások 1992-1995	3	Nagy költségvetési rendszerek átépítése, új intézmények
Intézményi tulajdonosok vagyonkezelése 1992-2000	4	Párhuzamos költségvetési és nem költségvetési rendszerek tulajdont kapnak

A privatizáció fogalma: A privatizáció fogalmának tisztázását Sárközy Tamás munkája alapján végezzük.⁽⁷⁾ A szerző szerint tárgyi értelemben a privatizációhoz tartozik:

- 1./ az állami vagyontárgyak eladása,
- 2./ az állami vállalatok vagyona kisebb-nagyobb részének, egyes egységeinek gazdasági társaságba való bevitele, feltéve ha abban privát partnerek is vannak. (Szorosabb értelemben az állami vagyon kisebbségét is megkövetelhetjük). Ha a "privát" részvétel nem éri el az 50%-ot, részleges vagy nyers privatizációról beszélhetünk.
- 3./ a vállalat gazdasági társasággá való teljes átalakulása, amely során az állami vállalat teljesen megszűnik, és az átalakulás után létrejövő gazdasági társaság megfelel a 2./ pont követelményeinek.

Alanyi értelemben az állami tulajdont megszerzőnek nem állami tulajdonosnak kell lennie, azaz

- 1./ belföldi magánszemélynek, illetve ezek társaságainak,
- 2./ külföldi természetes és jogi személyeknek,
- 3./ belföldi nem állami jellegű, ún. közösségi tulajdonosoknak, (ahova területi és más önkormányzatok, közcélú alapítványok, alapok, illetve a szövetkezetek és egyéb szervezetek tartoznak).

A privatizáció fogalma azonban tágabb a tulajdon átruházásánál, mert a funkció, a tevékenység, illetve a szervezet "magánkézbe" kerülésénél a tulajdonosi jogosítványok némelyike (pl. az elidegenítés joga) az eredeti tulajdonosoknál maradhat ellenőrzési, beavatkozási lehetőséget nyújtva.

Tehát a privatizáció az a folyamat, amely közvetlen erőforrásokat terel át az állam által ellenőrzött tevékenységekből a magánellenőrzés alatt álló tevékenységekhez, és lényegesen megváltoztatja arányaikat.

A privatizáció gyakorlati előzményei I.

A piacgazdaság fejlődése az 1940-es évek közepén megtört. A pártállam az államosítás és a kollektivizálás folyamatában felszámolta az önállósággal bíró gazdasági entitásokat. Általánossá vált a hatósági, bürokratikus irányítás. Az egyetlen tőketulajdonos az állam volt, a tőkeáramoltatás formája pedig az elvonás és elosztás.

Az 1968-as reform sem hozott alapvető változást. Az erőforrásallokáció továbbra is állami kézben maradt. Csak az árúpiac kapott polgárjogot; a tőke és munkaerőpiac irányába tett lépések elmaradtak. A tőkepiacot a kontraszelektív redisztribúció helyettesítette. A vállalatok a működés jogaiban nagyobb szerephez jutottak, de fő feladataik nem változtak meg (eleget tettek az adófizetésnek és a gazdaságpolitikai elvárásoknak: ellátási, foglalkoztatottsági, szociális, export stb. követelményeknek.).

A hetvenes években fogalmazódott meg, hogy a magyar vállalatok méretstruktúrája ellentmond a piacgazdaságok gyakorlatának, túlzott a vállalati koncentráció. A vállalati szerkezet nem felelt meg az üzemnagyság szerinti struktúrának sem, ez utóbbi ugyanis kevésbé volt koncentrált.

A nyolcvanas évek elejétől fontos mozzanat volt azon vállalkozási formák kialakulása, melyek szervezetenként az állami szektorhoz kötődtek, de alapjában véve saját kapcsolatrendszerrel rendelkeztek és vállalkozásszerű kockázatot vállaltak. Ezen vállalkozások mögött ott állt az állam, a felhasznált termelési eszközök, beszerzési és kooperációs kapcsolatok tekintetében. Általában biztos piacot kínált nekik, így mérsékelte a kockázatot is.

- A vállalati gazdasági munkaközösségek megalakításának munkaerőmegtartó, a meglévő kapacitásokat kihasználó, olcsó termelésbővítő funkciója volt. Kialakult egy sajátos belső vállalkozási forma, amely először a kutatói-fejlesztői tevékenységet érintette, majd áttért a gazdaság-elemzési-, marketing és vállalatszervezési feladatokra. E kezdeményezések felfedezhetők a későbbi mérnöki, tanácsadói irodákban.

- A vállalkozói szféra fejlődéséhez hozzájárult a mezőgazdasági alaptevékenység mellé társuló kiegészítő ipari, szolgáltatási tevékenységek láncolata. Versenyelőnyüket az eltérő szabályozási konstrukcióknak is köszönhatték.

Erre az időre tehető a szerződéses rendszerek létrehozása is a szolgáltatások, kereskedelem és vendéglátóipar területén. A vállalatok a szerződéses rendszertől létszámmegtakarítást és kedvezőbb bérnövekedési lehetőségeket vártak. A kockázatvállalás ebben a vállalkozási formában már jelentősebb. Egyben az anyavállalatoknál hozzájárult e forma a jövedelmezőségi, gazdaságossági, szervezési problémák tudatosításához, a túlméretezettség felismeréséhez.

A szerződéses rendszerek hatására javult az árúkínálat, rugalmasabbá vált a piaci igényekhez való alkalmazkodás. A gyors meggazdagodás érdekében azonban néha sor került a vevőkör és a szerződéses üzlet "lerablására" is. Az alacsony hatékonyság a természetes tulajdonos hiányából következett.

- A hazai versenyviszonyok fejlődése és a külgazdasági nyitás egyre nagyobb teret adott egy-egy termelési, szolgáltatási fázis anyavállalattól való leválasztásának (tervezés, értékesítés, információfeldolgozás, műszaki tervezés, építési tevékenység stb.). Jogi személyiséggel rendelkező gazdasági társaságok már a társasági törvényt megelőzően is létrejöttek, és voltak más társas vállalkozások is.

Az előzőekben bemutatott formák a privatizálás előfutárainak tekinthetők. Megtörték az állam kizárólagosságát, vállalkozási elemeket vittek a bürokratikus struktúrába.

A privatizáció előtörténete II.

(Az állami vállalat benne a menedzsment fokozatos módosulása, a vállalatvezetés önállóságának növekedése)

A vállalati önállóság növekedése a kockázatvállalás területén nem mutatkozott meg. A nehéz pénzügyi, vagy piaci helyzetbe került állami vállalatok esetében szinte mindig felmerült a pozitív megkülönböztetés igénye, a verseny korlátozása, a finanszírozási források kedvező feltételekkel történő igénybevételeének biztosítása. A függetlenedő vállalati menedzsment csak vonakodva fogadta el, hogy az üzleti kockázat esetleges negatív következményeit is viselnie kell.

Az állam törvényileg is korlátozta önmaga tulajdonosi jogosítványait. Az 1984-85-ben végrehajtott szervezeti reform legfontosabb alapelvei:

- Állami vállalati szervezeti reformot kell végrehajtani,
- A vállalati szervezeti formákat erősen differenciálni kell,
- Az államigazgatás és a gazdálkodás egymástól való szétválasztása a "versenyszektorban",
- A tőkeáramlás fokozása a társadalmi tulajdonon belül,
- A kollektív és egyszemélyi vállalatvezetés hatékonyabb kombinációja, a dolgozók vállalatvezetésben való közvetlen részvétele.

Az állami vállalatok kétharmad részénél a tulajdonosi jogok gyakorlását átruházták a vállalatokra, így valósították meg a legfontosabb célt, a vállalati önállóság növelését. A rendszer azonban alapjaiban nem változott meg, csak az irányítási kérdésekben teremtődött meg az államigazgatástól való relatív függetlenedés feltétele. A szervezeti reform "ugrott", de a gazdaságpolitikában, a tervezésben, a szabályozásban kevésbé lényeges változások következtek csak be.

A dolgozók részvétele a vállalat vezetésében sajátos helyzetet hozott létre:

- A tőke működtetőjét ruházták fel tulajdonosi jogosítványokkal,
- a dolgozók által delegált küldöttek, illetve vállalati tanács tagok nem érezték magukat résztulajdonosnak. A részvételüket inkább beleszólási lehetőségként érzékelték,
- a dolgozói küldöttek nem rendelkeztek megfelelő információkkal, ez megkönnyítette egyes döntések elfogadtatását,
- a rövid távú érdekek domináltak. A vállalatvezetés, a testületek tevékenységét nem tulajdonosi érdekeik motiválták, személyes jövedelmük növelésére törekedtek,

- a vezetői testületek fő funkciója nem a stratégiai döntéshozatal volt, hanem az érdekérvényesítés,
- az öngazgatás nem volt képes hatékony tulajdonosi kontroll érvényesítésére,
- a tőkeáramlással nem szimpatizált a rendszer, a manipulálhatóságot nem tudta levetkőzni,
- a kollektív vezetői testületek nehezítették a rugalmas döntéshozatalt. Korlátozták a menedzser döntési, felelősségvállalási lehetőségeit,
- a vállalaton belül tisztázatlanokká váltak a döntési kompetenciák,
- alaptalanul sugallta a modell a tulajdonosi egyenlőség lehetőségeit. A munkavállalók rövid távú bér- és jövedelemérdekeltsége ellenére erőltette az alkalmazotti hosszú távú tőke- és vagyonérdekeltség látszatát.

A részvételnek ez a formája nem szorította vissza a dolgozók elidegenedését a gazdasági folyamatokban, nem hatott ösztönzően a termelékenységére és a kísérletező kedvre, nem segítette az érdekek ütköztetését, a konfliktusok megoldását. (8)

Ma már egyre könnyebb bizonyítani, hogy az öngazgató, önkormányzó vállalatok csak egy tervgazdasági struktúrában jelenthetnek bizonyos fokú előrelépést, a piaczgazdaság által támasztott követelményeknek nem képesek megfelelni.

A privatizáció indítékai

1. A költségvetés helyzete, az állam külső és belső eladósodása. A gazdaság éves konvertibilis exportteljesítményeinek 60 %-át lekötik az adósságszolgálati terhek. Magyarország működőképességének fenntartásához, az ország fizetőképességének megőrzéséhez újabb és újabb hiteletet kell felvenni.

Hibás kör alakult ki. A nagyobb adóterhek nagyobb támogatáshoz vezettek, miközben az adóbevételek egyre kisebb mértékben fedezték a növekvő kiadásokat. Ebből a hibás körből kinál kitörést az állami feladatok szűkitése, a költségvetés reformja. Az állam úgy vonulhat ki konfliktusmentesen e területekről, hogy a szervezeteket, eszközeit, vagy a funkció ellátásának jogát adja magánkézbe.

Az állami vállalatok eladásából származó kemény valuta segítségével megindítható az országot bénító külföldi adósság csökkentésének folyamata. E bevételek rövid távon közvetlen forrásként használhatók a fizetéseképtelenség elhárítására, vagy a fizetések átütemezésének elkerülésére. A stratégiai szempontokat is figyelembe véve pedig a nyugati tőke jelentős mértékű beáramlása szükséges a magyar ipar modernizálásához. Csak egy ilyen modernizáció révén válhat képessé a gazdaság, a gyors növekedésre, a hatékonyabb működésre, a világpiaci színvonalú exporttermékek előállítására, amely hosszú távon csökkenti az adósságot.

A privatizáció rövid távon egyösszegű bevételhez juttatja az államot, amelynek segítségével szanálhatóvá válhat a költségvetés.

Az állam által nyújtott szolgáltatások költsége növekszik, emellett csökken a színvonala. (Pl. oktatás, közlekedés, egészségügy, telefon, úthálózat, stb. területén)

2. Az állami vállalatok csökkenő versenyképessége. Elavult a termelési szerkezet, a nyersanyag és energiaigényes ágazatok dominanciája a jellemző. A jó mezőgazdasági feltételek hatékony kihasználását is akadályozza a fejletlen élelmiszeripar, a mezőgazdaság műszaki, technikai lemaradása. Az infrastruktúra fejletlen. Alacsony a terciér szektor súlya. Az ország jelentős műszaki, technikai lemaradással küzd. Nem kielégítő a gyártott termékek minősége.

3. A világban - a nemzetközi piacok fejlődése, a nemzetköziesedés, a gyors műszaki fejlődés következtében

- **csökken a természetes monopóliumok köre.** A természetes monopóliumok olyan gazdasági alakulatok, amelyek nemzetgazdasági szinten egyetlen, vagy kisszámú szervezatként üzemeltethetők gazdaságosan. Ennek oka egyrészt technikai jellegű (országos törzshálózatok), másrészt piaci (piacméret, optimális üzemméret összefüggése), valamint nemzetbiztonsági megfontolások is vannak mögötte.

4. Magyarország 1988-90-ben megfogalmazta saját társadalomfejlődési stratégiáját. Ebben egy tulajdonos polgárság kialakítása került első helyre, amely a nemzeti függetlenség társadalmi bázisaként és a polgári értékeket tükröző, hatalomra került kormányok választási bázisaként működhet. A széles polgárság, a középosztály kialakítását az állami tulajdon gyors lebontásával, ezen belül is gyors privatizációval tartják megvalósíthatónak.

5. A gazdaság mélyében az állami vagyon olyan kiüresedési folyamaton megy át, amely önmagában is a privatizálódás felé nyomja a gazdaságot. A költségvetési ujrafelosztásra épülő rendszer belső logikája azt diktálja, hogy amikor már nem tud az állami szektor önlebontásából jövedelmet átszivattyúzni a magánszektorba, akkor át kell szivattyúzni a vagyont: ez a privatizáció.

A magyar privatizációs folyamatról

1. **Törvényi előkészítés:** az 1990. tavaszán megalakuló kormány a piacgazdaság jogi keretei közül már számithatott a Vállalati Törvényre, a Társasági Törvényre, az Átalakulási Törvényre, a Monopolelleses Törvényre, az Állami Vagyonügynökségre és a Vagyonvédelemre vonatkozó törvényekre. Nem volt egységes privatizációs törvény, koncessziós törvény, és még nem tárgyalták az ár- és versenytörvényt.

A jogi keretek viszonylagos kiépítettsége azt jelentette, hogy a privatizáció sokszínűségét lényegében követni lehetett. A jogszabályi környezet már a közgazdasági-piaci környezet előtt járt: megszülettek a vállalatok társasággá való átalakulását lehetővé tevő különböző törvények.

Ez év végéig várhatóan megszületnek a kárpótlásról, a privatizációról a megfelelő törvények; azonban a tőkepiacok, a befektetési tanácsadó hálózatok és általában a piacgazdaság infrastruktúrája (nyilvánosság, tanácsadó irodák, cégek, információs, könyvviteli rendszer stb.) hiányoznak.

1990-ben a privatizációra ható jogi környezet módosítása több irányból is felvetődött. A kormányzati és parlamenti működés hátterében erős harcot kellett vívni azért, hogy a vállalati kezdeményezésű privatizáció, mint lehetőség egyáltalán fennmaradjon. A jogi keretek módosítása volt az a kompromisszum, amellyel ezt a privatizációs utat ellenőrzés alatt ugyan, de fönnt lehetett tartani.

A privatizáció jogi környezetének elfogadása és kismértékű módosítása helyett, eredményesebb lehetett volna a privatizáció gazdasági-pénzügyi környezetének módosítása. Miért nem erre került sor? Az 1990. nyarán és őszén lefolytatott közgazdasági, gazdaságpolitikai viták által világossá vált, hogy a privatizáció igazi felgyorsítását jelentő új közgazdasági, pénzügyi közeg kialakítása lényegesen több ellenkezést és ellenérzést vált ki a kormányzaton belül és kívül, nehezebben hajtható

vége, mint a törvények módosítása. (A könnyebb ellenállás irányába való elmozdulásra mutat az új kormány részéről, amikor a politikai struktúra megszilárdítása után azonnal a jogi keretekhez nyúl.)

1990. végétől 1991. nyaráig még három jelentős törvényt kell megemlíteni, amelyek szoros kapcsolatban állnak a privatizációval. Az első a tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról (versenytörvény), a második az új felszámolási-csődeljárásról és végelszámolásról, a harmadik a koncesszióról rendelkezik.

A privatizációt érintő törvénymódosítások az utóbbi egy-másfél év új törvényei alapján szükségszerűen megkérdőjelezhetők.

Vannak-e további rések a privatizáció jogi keretei között? Ha valaki alaposan átolvassa a jogszabályokat, maga is megválaszolhatja a fenti kérdést. Igen, vannak fehér voltok a szabályozásban, pl. a szövetkezeti törvény, a kárpótlási törvény, a társadalombiztosítási törvény, a banktörvény (a befektető társaságokat, befektető bankokat és a kereskedelmi bankok új típusú szabályozását rögzítendő) esetében.

Rendezni kívánatos az önkormányzati és az egyházi tulajdont, de a külföldi befektetők számára igen lényeges magyarországi ingatlanszerzés szabályozását is.

A törvényekkel kapcsolatban talán a leglényegesebb megjegyzés, hogy azok nem módosulhatnak túl gyakran, s főként szükségtelenül, mert ezáltal megfosztják a gazdasági szereplőket az alkalmazkodás képességétől.

A privatizációs folyamat

Államtalanítás, dereguláció: az államtalanítás fogalma bővebb, mint a megelőző részben kifejtett privatizáció. Államtalanítás esetén az állami tulajdon nagy intézményi tulajdonosokhoz és magántulajdonosokhoz kerül: tulajdon-átadás formájában. Az államtalanítás két ága általában párhuzamosan folyik. A helyi önkormányzatok jelentős tulajdont kapnak, előbb-utóbb megkezdődik a társadalombiztosítás vagyonnal való feltöltése; kulturális, oktatási és szociális területen a köztulajdon alapítványi formái is előtérbe kerülnek. Az államtalanítás nem privatizációs ágát lényegesen könnyebb végrehajtani, csak egy-két törvényre van szükség!

Az államtalanítás privatizációs ága esetében mindenk előtt fizetőképes keresletet kell találni, valamint meglepni számos közgazdasági-pénzügyi környezetet érintő lépést. A gyors privatizációt a belföldi vásárlóerő, a külföldi tőke beáramlását korlátozó jogi és infrastrukturális szűk keresztmetszetek, a privatizációhoz megoldandó technikai kérdések (vagyonértékelés, mérlegek auditása, banki portfóliók tisztítása, társasági átalakítás, a kárpótlási jegyekkel végrehajtott privatizáció kidolgozatlansága stb.) és még sok más megoldásra váró feladat fékezi.⁽⁹⁾

A privatizációt a deregulációtól is elkülöníthetjük. Deregulációról beszélünk, ha egy korábban csak állami monopólium körébe tartozó tevékenységet elláthat más belföldi és külföldi vállalkozás is. A dereguláció nem feltétlenül jelent privatizációt. (Pl. külkereskedelmi jogositvány deregulációja, közlekedéssel, kommunikációval kapcsolatos dereguláció stb.) A folyamat azonban a gyakorlatban zömében privatizációval is együtt jár.

A privatizáció és a magánszektor gyarapodása nem esik szükségképpen egybe. Ennek több oka is van:

- az állami vagyontárgyak belföldi és külföldi magánvállalkozások általi megvétele mellett a magánszektor belső gyarapodása is végbemegy. Külön említést érdemel az állami és magánszektor felszín alatti kiegyezése, amely a már jellemzett rejtett privatizációt teszi lehetővé. 1987-91. között mind a privatizáció, mind a magánszektor belső gyarapodása megfigyelhető. Ez idő alatt az állami vagyon kb. 5 %-a privatizálódott, a magánszektor belső felhalmozása ennél nagyobb mértékű növekedést eredményezett. (A magyar magánszektor becsült értéke 1990-ben mintegy 500 milliárd forint.)

A magánszektor külföldi része többnyire a privatizációs utat választja: a külföldi tőkebeszállás alaptőke-emeléssel történik, a magyar állami vállalat átalakul részvénytársasággá, az alaptőkét felemelik, pl. a felemelt alaptőke 30-40 %-át a külföldi cég vásárolja meg, olyan opciós joggal, amely további 30 %-os részvényvásárlásra ad lehetőséget. Az eredmény: átmeneti vállalkozási forma, amely sem állami tulajdont, sem tisztán magántulajdont nem jelent.

Míg a látható privatizáció esetében 100-200 milliárd forintos állami vagyontömeg került évente nyers, majd valódi privatizálásra, addig a rejtett

privatizációban több százmilliárd forintos fejlesztési lehetőség került át a magánszektorba.

A rejtett privatizációnak sajátos megnyilvánulása, amikor az állami vállalatok eszközeit bérletbe, lizingbe veszik magánvállalkozók és külföldi befektetők. Nem privatizáció, de az állami vagyontárgyat a magánszektor használja és néhány éven belül az állami vagyon a magánszektor tulajdonába kerülhet. Sajátos helyzetet testesítenek meg az önkormányzatok, amelyek egyszerre érdekeltek a privatizációban és a bérleti rendszer fenntartásában.⁽¹⁰⁾

A rejtett privatizáció egy harmadik ága a külföldi tőke által szervezett vásárlási opció, amely az átmeneti vállalkozási formákhoz társult.

A rejtett privatizáció negyedik formája a nagy kereskedelmi bankoknál jelent meg, mint jelzálog jog. Az általában ingatlanokra bejegyzett jelzáloggal biztosított hitelek mögött az állami nagyvállalatok állnak, mint felvevők. Mi lesz akkor, ha a hitelek egy része behajthatatlanná válik?

Privatizációs utak

Vállalati kezdeményezésű (spontán) privatizáció: a társasági majd az átalakulási törvény életbelépése után indult el. Móra Mária szerint a spontán privatizáció az állami vállalatok vagyonának menedzseri (vállalati) döntés alapján történő társaságokba vitelét jelenti.⁽¹¹⁾

Dr. Stark megfogalmazásában a spontán privatizáció olyan folyamat, amelyben a politikai tőkét gazdasági tőkévé alakítják át.⁽¹²⁾ Az elnevezés voltaképpen félrevezető, hiszen a privatizáció fogalmának tisztázásánál hangsúlyoztuk, hogy az állami vagyon formájának megváltozása önmagában nem jelent privatizációt. Az átalakítás azonban módot adott az állami vagyon egy részének ellenérték fejében történő átadására, privatizálására.

Matolcsy György a spontán privatizáció fogalmát összekapcsolta a vállalati vagyon részarányával; azokra a "majdnem teljes" és részleges vállalati átalakulásokra értette, amelyek a vállalati vagyon legalább 30 %-át érintették és jellemzően a belső egységek társasági átalakulásával jártak és az állami tulajdon szerkezetét is megváltoztatták (fizikai vagyontárgyak helyett értékpapírok, üzletrészek maradtak az állami vállalati központnál). A spontán privatizáció lényege, hogy nem csupán

vállalati kezdeményezésű, hanem vállalati döntések alapján is megy végbe a vagyon társaságba való beadása.⁽¹³⁾ A spontán privatizáció kifejtésekor az első két szerző véleményével értünk egyet, ennek alapján írjuk le a folyamat tartalmát.

Az állami vállalatok társasággá való átalakulása különböző jogi megoldások szerint történhet:

- több telephelyes állami nagyvállalat gyárait, gyáregységeit és telepeit Kft., vagy RT. formában szervezték meg, míg a vállalat központja funkcióiban és létszámának szűkítve állami vagyonkezelő központtá alakult át;

- Olyan is előfordult, hogy több évre elnyújtva alakította át a vállalati központ a belső egységeit társasággá;

- A csak névleg részvénytársasági formában működő, de valójában állami vállalatok átalakultak valódi részvénytársasággá (Pl. Tungsram).

- A kereskedelmi és vendéglátóipari vállalatok körében a következő megoldás volt népszerű: első szakaszban a vállalati vagyon döntő többségét az állami vállalat beadta egy részvénytársaságba, az átalakulás második szakaszában az Rt. tulajdonába vagy bérleményébe került bolt-, vendéglátó egység hálózatot Kft. formájában szervezték meg;

- Az állami vállalat teljes vagyonával részvénytársaságot alapított, amelybe kisebb-nagyobb részesedéssel bevont társvállalatokat, pénzintézeteket, külföldieket, majd az állami vállalat megkísérelte a részvények eladását, az állami tulajdontól való megszabadulást.

A spontán privatizáció természetesen szűkebb körre terjedt ki, mint azon a vállalatok csoportja, amelyek állóeszközeik egy részével - külföldi vagy belföldi befektetővel - társaságot alapítottak.

Az átalakulásban több motiváció is közrejátszott:

- Vállalati csődmenedzselés. A csőd hátterében sok dolog állhatott: elhibázott beruházás kamat és törlesztő terhei, adóssághoz terhek, költségterhek váratlan növekedése;

készletfinanszírozás gondjai; piaci pozíció kedvezőtlen alakulása; felső vezetők körében kialakult válság, stb.

- A vállalati vagyon társasági formába történő átmentése;
- a vállalat pozíciójának, főként felső vezetői csoportjának egzisztenciális átmentése; a termelőegységekkel kötött kompromisszum;
- a vállalat államigazgatási irányítás alól való kikerülése;
- nagy összegű új tőke megszerzése;
- a társasági formával járó nagyobb mozgáster lehetősége pl. külföldi tőke és az ezzel kapcsolatos adókedvezmények megszerzése, új társaságokhoz, új bankokhoz való kapcsolódás lehetősége).

A spontán privatizáció pozitívumai:

- Állami kampány nélkül megy végbe az átalakulás, amely többségében szervezeti decentralizációval is együtt jár.
- Az átalakulások során mód van a stratégiai-tulajdonosi és az operatív-irányítási szinteket szervezetiileg és személyileg elválasztani.
- A belső társaságépítés növeli a résztvevők autonómiáját, nő a nyereségérdekeltségük, valamint a menedzseri réteg aktivitása.
- Az amúgy is felemás vállalati tanácsot vagy megszüntetik, vagy a személyek cseréjével a hatókörét jelentősen átrendezik.
- Az átalakulás lehetővé teszi a külföldi tőke behozatalát, a termelési feltételek, illetve a termékszerkezet jelentősebb korszerűsítését.
- Vállalkozói szándékokat és magánmegtakarításokat mozgósít.

- A benne résztvevő vállalatokat elmozdítja a lassú leépülés állapotából, megtörve a vállalati belső patthelyzeteket. A külső tulajdonosok telepítésével a külső kényszer is alkalmazhatóvá válik.

- Alternatívát kínál az egyre kevésbé elérhető állami szanáláshoz, illetve a szanálás helyébe lépő felszámolási eljáráshoz képest.

A spontán privatizáció negativumaiként a következőket említhetjük:

- A konszern típusú vállalatcsoport továbbra is fenntartja az adott nagyvállalat egységét.

- Sok esetben a vállalatvezetői hatalom átmentésére kerül sor.

- Külső tulajdonosok csak kis mértékben kerülnek be a társaságokba, szerepük is általában kicsi, befolyásuk gyenge. A mérsékelt külső tulajdonosi részvétel (gyakran baráti kiválasztás alapján) nem járult hozzá a régi vezetői szokások megváltoztatásához.

- Vállalati keresztulajdonlások jöttek létre.

- Alkalmanként sor kerül az állami vagyon érték alatti elidegenítésére, szélsőséges esetben az átalakulások az állami vagyon eltüntetését is lehetővé teszik.⁽¹⁴⁾

Az efajta akciók során az állami vállalatnál nem maradt más, mint az általa alapított társaság alacsony kamatozású kötvénye (Budavár Rt., ÁPISZ átalakítás stb.).

A "spontán privatizáció" miközben alkalmat adott a társasági működés gyakorlására, néhány privatizációs technika megismerésére; egyúttal számos tekintetben zavaros kiindulólhelyzetet teremtett. A tényleges tulajdonviszonyokat áttekinthetetlenné tette - ezzel felemás módon járult hozzá a privatizációhoz.

A vagyon privatizálására használt különböző technikák kihatnak arra is, ami majd a privatizálás nyomán kibontakozik. A privatizációs politika variációi komplikáltabbá teszik a privatizáció gazdasági hatásaira vonatkozó naiv előrejelzéseket is.

2.sz. táblázat

Állami vállalatok elfogadott társaságalapítása

(1991. március - 1991. közepe)

Vállalatok	Apportálás előtt könyv- szerinti érték M Ft	A tranzakció során elfoga- dott apport érték M Ft	Apportáló vállalat részese- dése %
43. ÁÉV	491.00	491.00	100.00
EHEMIMÁS	130.00	130.00	100.00
DÉLÉP	1500.00	150.00	68.00
Hazai Fésűsfonó és Szövőgyár	101.77	107.77	61.50
Heves M. Iparcikk Kisker. V.	176.38	287.91	91.10
Kertészeti Egyetem Tangazd.	é.n.	118.00	70.00
PANNONKER	180.00	287.00	65.00
VASIPARI KUTATÓ	82.00	82.00	100.00
DELTA Szaklapkiadó Vállalat	68.08	109.55	100.00
Opál Kereskedelmi Vállalat	190.71	233.58	93.30
Villamos Állomás- szerelő V.	2187.60	17520.00	57.00
Cement és Mészművek Vác	280.00	280.00	51.00
KERAVILL	222.22	240.27	98.50
Kőfaragó és Ép. Szobr.ip. V.	17.29	100.00	43.50
Magyar Optikai Művek	72.00	113.07	50.00
MASPED	354.41	450.00	60.20
Mindösszesen:*	11048.25	18810.47	51.85

Az Állami Vagyonügynökség jelentése 1991.

* Valamennyi elfogadott társaságalapításra vonatkozik (100 millió forintnál kisebb akciók is).

Állami vállalatok elfogadott társaságalapításai

Az ellentmondásos szabályozás és a jogi vita hónapjai után 1990. tavaszán kezdetét vette a központilag is irányított privatizáció. Megalakult a privatizáció koordinálásáért felelős Állami Vagyonügynökség. (ÁVÜ) Most már nemcsak a teljes

átalakuláshoz kellett hatósági jóváhagyás, hanem a vagyonvédelmi törvény "10 milliós, illetőleg 20 %-os" szabálya miatt lényegében mindenhez. Az 1987-90. közötti legjellemzőbb spontán privatizációs utat a teljes átalakulás, más esetekben a halasztás váltotta fel.

A táblázat adataiból kiolvashatjuk, hogy a mintegy 11 milliárdos könyvszerinti értékből közel 20 milliárdos apportálási érték alakult ki. Az apportáló vállalat zömében többségi tulajdonosa az új társaságnak.

Az ÁVÜ által elfogadott külföldi partnerekkel létrehozott társaságalapításoknál a vagyon kisebb mértékben emelkedett az apportálás során, és egyetlen magyar vállalat sem őrzött meg 90 % feletti tulajdont. Az 1990. március - 1991. március közötti időszak nagyobb társaságalapításait a 3. sz. táblázat mutatja.

Átlagosan 51 % volt az apportáló magyar vállalat részesedése, a külföldieké 46.5 % (+ további magyar befektetők). Sok olyan külföldi részvétellel elfogadott társaságalapításra került sor, amely az 1987-90. közötti társasági forma továbbfejlődéseként jelenik meg. Korábban átment a "belföldi" társasággá alakulás folyamatán, most összekapcsolódik a külföldi tőkével is.

Az ÁVÜ megalakulása óta, a Vagyonügynökség közreműködésével 160 vállalat gazdasági társasággá alakítása indult meg. 1991. nyaráig több mint 50 vállalat átalakulása már befejeződött, 12 átalakulási kérelmet az ÁVÜ elutasított. Az érintettek egy része az átalakulást újra kezdeményezi.⁽¹⁵⁾

Az utóbbi egy évben megnőtt a "teljes átalakulás" szerepe a vállalati kezdeményezésű privatizációs utak között. Míg a vizsgált tavalyi időszakban a külföldi tőke aránya az így átalakult vállalatokban 11,9 % volt, az idén 32 %-ra nőtt. A külföldi tőke elsősorban az útépitő, szesz-, édes-, dohány-, cukor- és söripari, valamint a kereskedelmi vállalatok iránt érdeklődik. A teljes átalakulás új előnye, hogy az átalakulási tervet az ÁVÜ Igazgató Tanácsa hagyja jóvá, így senkinek semmilyen kifogása nem merülhet fel a menedzsment tekintetében. A menedzsment ugyan veszít stratégiai vezető szerepéből azáltal, hogy a társaságnál csak a részvények 20 %-a maradhat, de a módosított átalakulási törvény szerint dolgozói részvényeket oszthat ki. A vezetők számára a vállalati kezdeményezésű privatizáció megtartását, a folyamat menedzselését a teljes átalakulás biztosíthatja. Az 50 vállalat közül kettőnél

3. sz. táblázat

Vállalatok	Apportálás előtt könyv- szerinti érték M Ft	A tranzakció során elfoga- dott apport érték M Ft	Apportáló vállalat részese- dése %
Alföldi Porcelán	318.507	26.60	81.30
Békéscsabai ÁG.	100.00	500.00	70.00
FORCON	62.88	324.70	49.90
GANZ Villamossági Művek	600.00	2060.00	49.00
HÓDIKÖT	78.27	325.00	50.00
Kaposvári Közuti Ép. Váll.	175.70	1083.00	16.90
KERIPAR	101.00	460.00	50.00
Masterfil	180.00	675.00	40.00
NIKEX	240.00	800.00	51.00
Orsz. Érc-és Ás- ványbányák	321.92	700.00	50.00
Ózdi Kohászati Üzemek	700.00	1950.00	40.00
Pannonplaszt	483.20	1224.00	50.00
Műanyagip. V.			
Papíripari Váll.	3746.00	13325.00	60.00
Salgótarjáni Kohászati Ü.	126.00	1650.00	49.00
Szabadegyházi	2267.00	5200.00	51.50
Szeszipari V.			
Villamos Állomás- szerelő V.	160.20	368.60	48.30
Észak-Budai	44.46	698.00	14.70
Vandéglátó V.			

Forrás: Az Állami Vagyonügynökség jelentése 1991.

fordult elő, hogy az ÁVÜ részesedése 100 % az átalakulás után, ugyanakkor 18 vállalatnál ez az arány 50 % alatt volt.

Külföldi partner esetén a külföldi általában 50 %-nál nagyobb részesedést szerzett az átalakult vállalat részvénytőkéjéből, ez lényegében a vállalat külföldi befektetőnek történő eladását jelenti.

Az 1990-91-es átalakulásokat úgy is jellemezhetjük, hogy azok nyílt előkészületei a "vállalat - értékesítésnek".

A teljes átalakulás fenti formáját az "állam szereti", mivel a részvények többsége állami tulajdonban marad, és az értékesítésből állami bevétel is származik. A teljes átalakítást végrehajtó állami vállalatok elkerülik a szervezeti decentralizálást, ezért a társasággá való teljes átalakulás nem oldja meg a torz méretstruktúrából származó bajokat. Valószínűsíthető, hogy - a többségi külföldi tőkét és/vagy belföldi nem állami tőkét leszámítva - a kialakult helyzet a tényleges privatizáció kerülő útját is jelenti. ⁽¹⁶⁾

A vagyonvédelmi ügyek általában a vállalatok egyes részeinek elkülönült privatizációját jelentik (gyárak, állóeszközök stb.). A nem társasági alapításként megjelenő, a vagyonvédelmi törvény hatálya alá eső privatizációs ügyletek igen sokszínűek. Az eszközök eladása - sokszor külön vételi opcióval ellátott bérbeadása - a nyílt vagyonfelélés vállalati politikáját mutatja, amely a túlélést finanszírozhatja ("vagyon lemorzsolódás").

A privatizációs kereslet és kínálat összhangjára való törekvés valószínűleg felerősíti e formát, annak ellenére, hogy ma még nem élvez igazi támogatást az állam részéről.

Az állam által kezdeményezett privatizáció

Az államilag kezdeményezett privatizáció első megjelenése az állami kereskedelem, vendéglátóipar, fogyasztási szolgáltatások körében végrehajtott "előprivatizáció". Az előprivatizációs törvényben (1990. évi LXXIV. törvény) az előprivatizáció kifejezés arra utal, hogy ez a folyamat megelőzi a jelentősebb vagyont reprezentáló vállalatok eladását, és ráépülhet a korábbi szerződéses és térbeli viszonyokra.

Az 1982. után átalakult szervezet (szerződéses és bérleti rendszer, gmk.) már megkérdőjelezte az állami nagyvállalatba zsúfolt üzletek, hálózatok, éttermek jogosultságát. Az üzletek "kvázi" magánvállalatként működtek, a vállalati központnak fizettek díjat. A vállalati központ "alvállalkozása" - szerződések megkötése és a díjak beszedése - nyíltan mutatta a nagyvállalati lét és egyben e központok feleslegességét. Ezen a területen remény volt arra is, hogy a magánszemélyek hajlandók lesznek megtakarításaikat tőkejavak vásárlására fordítani. Itt viszonylag kis tőke is elég lehetett ahhoz, hogy a már működő vállalkozók egy éttermet, kereskedelmi üzletet stb. megszerezzenek.

E helyzetből indult ki az 1989-ben elkészített belkereskedelmi és vendéglátóipari privatizációs program, amely megszűntette a vállalati kör államigazgatási irányítás alá vonását, majd központi privatizációját. (De a Németh kormány beleütközött az államigazgatási hatáskörök, tulajdoni, kezelési viszonyok szövevényébe: a kiskereskedelmi, vendéglátóipari vállalatok ugyanis tanácsi alapítású, felügyeletű vállalatok, így a privatizációhoz ki kellett volna őket vonni a tanácsi irányítás alól, fel kellett volna számolni a vállalatokat, ami konfliktust eredményezett volna az önkormányzatokkal).

A fentiek miatt a vállalati vezetők vállalati és egzisztenciális létükben érezték magukat veszélyeztetve. A vállalatok egy része vagyonkezelő vállalattá alakult át. Az üzletek társasági tulajdonba kerültek, e társaságok újabb társaságokat alapítottak az üzletek működtetésére, és rohamosan terjedt el a spontán privatizáció az érintett vállalatok körében. A társaságalapítási láz mellett egyes épületeket, üzleteket, a jól értékesíthető vállalati részeket pénzzé tették, alapítványba fektették - megpróbálták megragadni az "önállóságot".

Az előprivatizációs törvény alapvető célja az volt, hogy a kiskereskedők, kisiparosok és vendéglátósok szerződéses üzemeltetési formákban kivívott "önállóságot" teljessé tegye. A törvény elsősorban a hazai magánszemélyeket, illetőleg az általuk alapított magántársaságokat célozta meg a privatizációval: a külföldi befektetőket az előprivatizációs törvény hatálya alól kizárta.

A törvény értelmében azon üzleteket lehet privatizálni

- amely a törvény hatálybalépésekor, vagy 1988. december 31. napját követően szerződéses, bérleti, szabadkasszás, egyszerűsített jövedelemérdekeltségű rendszerben működik, vagy működött, illetve amelynek üzemeltetésére a vállalat szerződést kötött,
- amelyben a teljes munkaidőben foglalkoztatottak átlagszáma 1988. december 31-ét követően a törvény hatálybalépéséig nem haladta meg a kiskereskedelemben a 10 főt, a vendéglátásban, a kereskedelmi szálláshelyeken, valamint a fogyasztási szolgáltatásban a 15 főt,
- az üzemanyag árusító állomásoknál az éves forgalmat veszi alapul a törvény.

Az ÁVÜ lesz a felelős az érintett vállalatok privatizációjáért. Amennyiben az említett feltételeknek az üzlet megfelel, akkor az ÁVÜ 1992. szeptember 15-ig, illetve a bérleti szerződéses viszony megszűnése után kezdeményezi az üzlet privatizációját. Alkalmazható az előprivatizáció a fenti körbe nem tartozó vállalatokra is akkor, ha a vállalatot kijelölték privatizációra, vagy ha külső befektető vásárlási szándékot jelentett be az Állami Vagyongyűjtőnek.

A törvény értelmében a vállalatoknak tájékoztatnia kellett a Vagyongyűjtőt a privatizációban érintett üzletekről, ezek készleteiről, kintlévőségeiről, más vállalkozásban lévő érdekeltségéről. Jelezniük kellett a privatizáció hatásait gazdálkodásukra, tevékenységükre, vagyoni helyzetükre. Az ÁVÜ útmutatót bocsátott ki a kapcsolódó vállalati számviteli, nyilvántartási feladatokra. Ezután az ÁVÜ egy egyszerűsített vagyonértékelés útján meghatározott kikiáltási árból kiindulva nyilvános árverést hirdetett az üzlet tulajdonjogára vagy bérleti jogára.

A törvény alapján 366 vállalat jelentette be egységeit (10.024), melyek az előprivatizációs törvény hatálya alá tartoznak. Sajátos okok - pl. téves bejelentés történt, a törvény kivétele alapján üzletláncához tartozónak minősítették az üzletet, magántulajdonban volt és a tulajdonos nem járult hozzá stb. - miatt a bejelentett vállalatok 20 %-a eleve kikerült a privatizációs körből. Az üzletek mintegy 30 %-a van csupán az adott vállalat tulajdonában, csak erre a 30 %-ra igaz az, hogy a magánvállalkozó tulajdonjoghoz is juthat a versenytárgyaláson. 1991. nyaráig 66 vagyonértékelő cég 750 üzlet vagyonértékelését készítette el a gyorsított, egyszerűsített módszer szerint. ⁽¹⁷⁾ Ütemterv készült az üzletek értékesítésének időpontjára is. 1991. áprilisában kezdődtek meg a rendszeres árverések, az árverésre került üzletek (mintegy 600) felét sikerült csak eladni. Az üzletek kisebb részét készpénzért, nagyobb részét az egyszisztenciahitel igénybevételével vásárolták meg.

A folyamat gyors ütemét különböző tényezők akadályozzák:

- magas kikiáltási ár,
- a vállalkozók nem rendelkeznek megfelelő mennyiségű tőkével,
- ambivalens helyzet a bérleti jog körül,

- a finanszírozási konstrukciók működtetéséhez szükséges technikai és garanciális feltételek kidolgozatlanok, valamint a potenciális hitelnyújtó intézetek kockázatviselési hajlandósága alacsony,
- a szóba jöhető üzletek bizonytalan üzleti menete,
- mi lesz akkor, ha pár év múlva újra államosítanak,
- nehézkes az árubeszerzés,
- a vállalat által viszonylagos stabilitás megszűnik,
- hiányzik a rátermett vállalkozó (képzés-átképzés).

Az előprivatizációs törvény belső ellentmondásaiból fakadó jogi és pénzügyi bizonytalanságok kicsiben már tükrözik a magyarországi privatizáció alapvető problémáját: az abban résztvevők mindegyikének más az érdeke!

Az állam érdeke, hogy jó áron, gyorsan történjen a privatizáció és lehetőleg minél több bevétel keletkezzen - miközben eltűnik a jól adózó állami vállalat, s ráadásul munkaerőfelesleg szabadul fel, amely a munkanélküli segélyen keresztül terheli a költségvetést.

Az önkormányzatnak az az érdeke, hogy az adott üzletből önkormányzati bevétel legyen, a bérleti díjakat megpróbálja srófolni, közben érdeke a helyi lakosság minél jobb ellátása, a bérleti díj miatt emelkedő árak ezt nem segítik.

A vállalatnak az az érdeke, hogy a jó üzleteket kivonja a privatizáció alól - pl. arra hivatkozva, hogy üzletlánc része az adott bolt - miközben tudja, hogy a nagyvállalati kereskedelem, vendéglátás nem tartható fenn.

A vállalkozó hozzá kíván jutni a lehető legjobb feltételek között az üzlethez úgy, hogy minél kevesebb kööttséget kelljen vállalni az amúgy is sok bizonytalanság mellett.

A hazai vállalkozó szeretné megszüntetni azt a káros megkülönböztetést, amely őt a külföldi vállalkozóval szemben éri. Számára nem mindegy, hogy mikor, milyen feltételekkel és egyáltalán milyen hitelforráshoz jut, amellyel saját megtakarításait

kiegészítheti. Az egzisztenciahitel és a privatizációs hitel, később pedig a starthitel lettek volna ezek a hitelforrások. A hitelek felvételéhez igen jelentős saját vagyron szükség. De akkor ki lehet vállalkozó?

A lakosság az állampolgár érdeke, hogy az adott szolgáltatások piacán hatékony legyen a verseny, amely nem engedi az irreális árak kialakulását.

Az előprivatizáció keretében több mint 300 alacsony értékű társasági érdekeltség szállt át az Állami Vagyongyűnökségre, olyan vállalatoktól, amelyek korábban egyes egységeiket társaságba menekítették át. Az esetek többségében e társaságok már kisebb-nagyobb mértékű privatizációt is hordoznak, mert a magánvállalkozó a működés során rendelkezési jogot, lehetőséget szerzett az adott vállalati körben. A kicsi vagyronrészek - amelyek az erőegyensúly tekintetében különböznek egymástól - privatizációja új technikát igényel, egy hibrid tulajdonú üzletből az állami részt kell eladni.

A gyakorlatban lassan, rendkívül sok ellentétet keresztül valósul meg ez a folyamat, ennek bemutatására vállalkozik Becsky Róbert. ⁽¹⁸⁾

Az állam által kezdeményezett privatizációs folyamat második köre az Első Privatizációs Program (EPP). Meghirdetésére 1990. szeptemberében került sor. Ez az ÁVÜ által kialakított vállalati csomagokat jelentett: olyan vállalatok kerültek kiválasztásra, melyekre jellemző volt a hatékony működés, a vállalati vezetés és a dolgozók privatizációt támogató magatartása, a vállalat iránti befektetői kereslet, valamint különböző privatizációs technikák alkalmazhatóságainak lehetősége. ⁽¹⁹⁾

A kiválasztott húsz vállalat privatizációja három fő részből tevődik össze:

- A privatizációra vonatkozó nagyvonalú elképzelések kidolgozása (cél, privatizációs technika, tulajdonhányadok, pénzügyi megoldások, stb.), valamint a privatizációhoz szükséges átvilágítás, elemzés, előzetes vállalatértékelés elkészítése. Ezt a vállalattal történő egyeztetési és korrekciós szakasz követi.

- A privatizációs folyamat lebonyolítására vállalkozó szervezetek számára pályázatok kiírása. Az ÁVÜ a folyamat lebonyolításával külföldi és hazai cégeket kíván megbizni. A cégek 1-3 hónap alatt kidolgozzák az érintett vállalatokra vonatkozó elképzeléseiket és az értékesítési feltételeket. Kiértékelik a pályázatokra

érkező ajánlatokat. Az Első Privatizációs Program nem titkolt célja a különböző privatizációs eljárások, technikák kipróbálása. Az ÁVÜ tapasztalatokat kíván szerezni a nyilvános részvény értékesítésre (hazai és külföldi tőzsdei bevezetésre), a vevők nyílt, illetve zártkörű pályázatokon való versenyeztetésére, új tulajdonosok tőkeemelés révén történő bevonására, valamint a munkavállalói részvények alkalmazására. A közel 300 beérkezett pályázatból az öt szakértői bizottság 18 tanácsadót választott ki. (16 külföldi és 2 magyar). A húsz vállalat döntő többségét 1991. második felében kívánják privatizálni.

- A privatizáció végrehajtása és az utólagos elemzések elkészítése.

Az EPP eddig a tanácsadó cégek kiválasztásáig jutott el, illetve most vannak folyamatban (bizonyos) a programban szereplő cégek privatizációi, de erről még értékelhető tapasztalatok nem igen állnak rendelkezésre.

Az átvilágítások, privatizációs előkészületek során felszínre kerültek a hazai privatizálás gyenge pontjai:

- az állami vállalatok mérlegeinek nyugati átfordítása nagy nehézségekbe ütközött; a szükséges adatok nem álltak rendelkezésre, vagy nem voltak értelmezhetők. A rendelkezésre álló adatokat pedig a privatizálást előkészítő cégek többsége nem értette.

- erőteljesen fellépett a bizonytalanság a privatizációban. Megváltoztak a vállalati pénzügyi eredmények, kilátások (pl. a privatizációs vagyonértéket nem lehet meghatározni) a meghirdetésekhez képest.

- néhány vállalatról kiderült, hogy először egy vállalati válságmenedzselést kell elvégezni, ezeknek mások a privatizációs stratégiái és eszközei, mint egy jövedelmező cégnak.

Egy év alatt sokban változott az EPP-be bekerülő állami vállalatok helyzete. A legjobbak versenyeztetésére épülő értékesítés helyett, az értékesítést megelőző profil - szervezeti - személyi korrekciókat, esetleg vagyonkezelési, részben felszámolási és csődtechnikákat kell alkalmazni.

Tanulni sokat lehet a befejezetlen EPP-ből is. Instabil közgazdasági környezetben a bizonytalansági reláció a privatizáció sikerét megkérdőjelezi. A központilag indított, az állami vállalatokat csomagszerűen privatizáló megoldás helyett más utat kell választani. Sokkal inkább vegyes technikákat kell alkalmazni, mivel kiderült, nincs egyetlen üdvöztető módja a privatizációnak. A siker csak hosszú tanulási folyamat eredménye lehet.

1990. a Második Privatizációs Program (MPP): célja, hogy privatizálásra kerülhessenek olyan vállalatok, amelyek a náluk lévő állami vagyon többségét már a spontán privatizáció révén társaságokba helyezték ki. Az életképesnek mutakozó vállalati központokat át kell alakítani társasággá és mint holding jellegű szervezetet privatizálni kell. A fölöslegesnek bizonyuló, kiürült vállalati központokat azonban meg kell szüntetni.

Az MPP-nek nem lesz meghirdetett vállalati listája. A vállalatokat folyamatosan és egyenként meghívásos pályázaton kívánják a tanácsadó cégeknek privatizálásra.

Az Építőipari Privatizációs Programba (ÉPP) a különböző tervezőintézetek mellett megyei építőipari vállalatok és közműépítő vállalatok kerültek be. Ezekre szinte mindenütt az jellemző, hogy több, jó helyen levő ingatlan adja a vállalati privatizációs érték döntő hányadát, míg a termelésben részt vevő vagyon a könyv szerinti értéknek töredékét éri csak. Az ÁVÜ az EPP-hez hasonlóan külföldi tanácsadó cégeket bíz meg a vállalatok átvilágításával és a konkrét privatizáció előkészítésével. A vevői ajánlatok közül azt választja ki, aki a megvásárolt vagyonért a legtöbbet adja. Az érintetteknek - a profilváltástól és a tevékenység megszüntetésétől való félelme - jogos. A gyakorlatban viszont fennáll annak a veszélye, hogy nehéz lesz elfogadható új tulajdonost találni.

A történelmi borvidékek összehangolt privatizálásának célja az volt, hogy érdemi tőkebefektetést eredményezzen e vidékeken. Először sor kerülne az állami gazdaságok és más mezőgazdasági vállalatok részvénytársasággá történő átalakítására, majd privatizációjára.

A külsőleg kezdeményezett privatizáció feltételei továbbra sincsenek kellően tisztázva. A privatizációt ebben az esetben a külső, bel- és külföldi magánvállalkozók, társaságok és befektetők kezdeményezik. A külső vállalkozó előzetes felmérés alapján

**A legnagyobb vegyesvállalatok Kelet-Európában és
Magyarországon 1991. elején**

Külföldi beruházó	Ország	Keleti partner	Ország	Ágazat	Millió USD
1.Volkswagen	NSZK	Skoda	CS-SZK	autó	6630
2.CBC	Francia	Tourinvest	CS-SZK	hotel	175
3.General Electric	USA	Tungsram	MK	világ- gítás	150
4.General Motors	USA	Rába	MK	autó	150
5.Pilkington	Anglia	HSO	LK	üveg	140
6.Guardian	USA	Magy. üveg	MK	üveg	120
7.Suzuki,C. Itoh	Japán	Autókonzern	MK	autó	110
8.Linde	NSZK	Technoplyn	CS-SZK	gáz	106
9.Electrolux	Svéd.	Lehel	MK	hűtőgép	83
10.Hamburger	Ausztria	Dunapack	MK	csomag.	82
11.Ford	USA	Új cég	MK	autóalk.	80
12.Sanofi	Francia	Chinoín	MK	gyógysz.	80
13.Oberoi	India	Hungar- Hotels	MK	hotel	80
14.USWEST,Bell	USA	Cseh korm.	CS-SZK	telefon	80
15.Sara Lee	USA	Compack	MK	élelmisz.	60
16.ABB	Svájc	Zamech	LK	turbina	50

Business Week
Hag Group (Poór József)

pályázatot nyújt be az állami vállalat teljes vagy részleges megvételére, illetőleg vállalkozásba vételére. A pályázatot az adott vállalat vezető testületéhez, az alapítóhoz és az ÁVÜ-höz kell benyújtani. Az állami vállalatok belső egységeinek kisebb vagy nagyobb közösségei ezt az utat is választhatják - a kiválás mellett - az adott állami vagyon tulajdonként vagy vállalkozásként való megszerzésére.

A befektető kezdeményezésű privatizációt az ÁVÜ 1991. februárjában hirdette meg. Három hóap alatt közel 300 befektetési szándékot jelentettek be. Ezek 10-15 %-a nem az ÁVÜ-höz tartozó vagyona, 50-60 %-a az állami vállalatokból leválasztott kis egységekre, 10-10 %-a aktiv, illetve spontán privatizációban folyó ügyletre és 10-15 %-a közép- és nagyvállalat teljes, illetve részleges kivásárlására, valamint részvényvásárlásra vonatkozott. Az ügyletek nagyságrendje rendkívül különböző (19 %).

A legnagyobb érdeklődés az ingatlanok, telkek és az előprivatizáció hatálya alá nem tartozó kiskereskedelmi, vagy termelő tevékenységet folytató üzemek, üzletek iránt nyilvánult meg, de kifejezetten nagyvállalatra is érkeztek ajánlatok. A dolgozói kivásárlásra érkező ajánlatok is alkalmanként megmutatkoztak, de meglehetősen "kezdő" helyzetben vannak. (Munkavállalói Részesedési Program hiánya és más hitelkonstrukciók bizonytalansága stb.)

A külsőleg kezdeményezett privatizáció jelentőségét az adja, hogy nem egy, hanem több cég vezetői és dolgozói mérik fel az állami vállalati kör privatizációs lehetőségeit. (20) Lényegében minden magyarországi befektetés iránt érdeklődő vállalkozó "letapogatja" az adott vállalatot, mint lehetséges befektetést. Mivel az állami vállalati vezetés előnyben részesíti azt a privatizációs utat, amelynek végén vagy megmarad a korábbi vezetés irányítási jogköre, vagy pedig az új tulajdonos (ÁVÜ) nem gyakorolja jogosítványait, az új forma óriási előnye, hogy kikapcsolja a még mindig erősen érzékelhető vállalatvezetői konzervatizmust. A külsőleg kezdeményezett privatizáció esetenként a vállalatok elhúzódozó haldoklását képes megakadályozni, kivonva a jobb egységeket a vállalati szervezetből és a több éves vagyonvesztés helyett ráirányítja a figyelmet az adott állami vállalat hiányosságaira.

5.sz.tábla

A privatizációs utak összehasonlítása

	Vállalatok száma (db)	Piaci vagyon- érték (MdFt)
1. Spontán privatizáció 1987-90.	250	130
2. Vagyonvédelmi esetek 1990-91 között	101	40
- hazai	35	20
- külföldi	22	14
- eladás szerint	54	6
3. Központi privatizáció 1990-91. között	436	127
4. Teljes átalakulás		
- 1990-91. között	260	72
- folyamatban lévő ügyek	95	150*
5. Összesen:	1042	519

* könyvszerinti vagyonérték
Privatizációs Kutatóintézet, 1991.

Privatizációs indexek

Nyers privatizáció alatt értjük azt az állapotot, amikor egy állami vállalat már átalakult társasági formává, vagy részvénytársaságok és korlátolt felelősségű társaságok halmazává - de még a vagyon több mint 50 %-a állami tulajdon, állami vállalatok tulajdonában, államigazgatási, költségvetési intézmények és állami pénzalapok tulajdonában van. E nyers privatizációs vagyon 1991. közepén már 400 milliárd forintos állami vagyont jelentett. A becslések szerint az állami vagyon piaci értéke 1990-ben 1400 milliárd forint. A nyers privatizációs index:

$$PI_{1990} = \frac{130}{1400} \times 100 = 9 \% \quad PI_{1991} = \frac{400}{1400} \times 100 = 29 \%$$

A nyers privatizációs index kiszámításához alapul 1990. májusát vettük. Ezt követően az addig privatizált vagyon értékét osztottuk az 1990. évi állami vagyon piaci értékével. Az 1992. évre várható index 50 % körüli lesz.⁽²¹⁾

A valóságos privatizáció mértékét ez év közepén a volt állami vagyon 60 milliárd forintos tényleges eladásában ragadhatjuk meg. A valódi privatizáció indexe:

$$PI_{1991} = \frac{60}{1400} \times 100 = 4 \%$$

Az index 4 %-os tényleges privatizáltságot jelent a piaci vagyoneértéken mért állami vagyonhoz képest.

A magyar privatizáció értékelésénél egyetlen adatról sem lehet teljes bizonyossággal állítani, hogy az megbízható. Az állami tulajdon önlebomlása, a nyers privatizáció, a mellette végbemenő sokrétű rejtőzködő privatizáció és a talán legpontosabban mérhető valóságos privatizáció - mind-mind becsült értékek. A fejezet feldolgozása során számos a fenti területhez szorosan kapcsolódó kérdés, tartalom nem nyert kifejtést. Mégis be kellett fejeznünk.

A teljes tapasztalati világ megismerése messze meghaladja bárki képességét. A rend utáni nosztalgia, mely hiányzik a valóságból, de megtalálható a filmekben és a történetekben; gyakran kísért bennünket. Sartre a Zárt tárgyalás című szindarabjában igen tanulságosan fogalmazza meg, hogy semmi sem fejeződhet be, a darab utolsó szavai: "Hát akkor folytassuk!".

Részlet egy tröszt tagvállalat privatizációs folyamatának előkészítő anyagából
(Esetleírás)

A vállalat nagyságát az 1991 évre tervezett 300 millió forint árbevétel és a 450 fős létszám érzékelteti. A vállalat az ország egyes földrajzi körzeteiben végez tatarozási és kisebb építési munkákat.

Az építési feladatokat a földrajzi területi illetékességgel kialakított négy kivitelező egység, valamint a Gépészet és szállítás látja el.

A vállalat eszköz-és forrásstruktúrája

A vagyonértékelés összefoglalásaként elkészített 1990. december 31-i állapotú vagyonmérleg alapján az eszközállomány összetétele célszerű elrendezésben a következő:

A vállalat eszközállománya

(adatok M Ft)

Vállalati központi eszközök	300,4
Központi telep	252,0
Munkásszállók	34,5
Jóléti ingatlanok	7,7
Beruházás folyamatban	1,9
Vagyon betét	3,4
Részlegek eszközei	155,9
Gépek	20,5
Gépjárművek	5,0
Vásárolt készletek	38,9
Saját term. készletek	7,1
Követelések	71,0
Pénzeszközök	12,4
Vállalat összesen:	456,3

A vállalati központi telep során feltüntetett 252,9 millió Ft a telek, épületek, építmények értékét tartalmazza. Ezt a beruházást a Tröszt a 70-es évek végén kialakított olyan - az iparág építési vállalatának naggyá növelésére irányuló - koncepció alapján hajtotta végre, amely az új telep és az építmények elkészülésének időpontjára, 1987-re már a multté let. A gépi beruházásoknak csak töredéke valósult

meg. Az építmények közül ma az irodaházat és a kisebb üzemi helyiségeket használja a vállalat. Az ingatlanállomány egészét az építési tevékenység nem bírja eltartani, arra nincs is szüksége.

A munkásszállókat eredeti rendeltetésüknek megfelelően ma már nem használják. A jóléti ingatlanok értéke 7,7 millió forint, amelyet növel a folyamatban lévő jóléti beruházások 1,9 millió forintos összege. A vagyoni betétekből pedig 2,3 millió forint jóléti jellegű. A vagyoni betét másik része (1,1 millió forint) a vállalat tulajdonrészét képezi az Asztalos Kft-ben, amely bérli a központi telepen lévő asztalos műhelyt.

A fentiekben csoportonként sorra vett, csaknem kizárólag ingatlanokból álló központi eszközállomány 300,4 millió forintos teljes összegére fedezetet nyújt a vállalat 379,7 millió forint saját vagyona. A fennmaradó rész, 79,3 millió forint szolgálja az építési tevékenység finanszírozását, ennyi forrás jut a saját vagyonból az építési és kapcsolódó részlegek eszközállományának finanszírozására. Az átalakuló vállalatok biztosított tőke megállapításának az alapját ez az 1990. december 31-i állapot szerint 79,3 millió forint saját vagyonrész képezheti.

A részlegek 155,9 millió forint 1990. december 31-i eszközállományát azonban a 79,3 millió forint saját vagyonrész alig több mint felében fedezi. A saját vagyonnal nem fedezett 76,6 millió forint eszközállományt a hitelek (40,5 M Ft), a különféle tartozások (adó, tbj., tartozás szállítóknak, összesen 32,1 M Ft), valamint a mérleg szerinti 4 M Ft nyereség finanszírozza.

A vállalat évközben is nagyszámú hiteleket kényszerült felvenni a Trösztől, az átlagos hitelállomány 58 millió forint, a fizetett kamat 13 millió forint volt. A leendő kft-k a vásárolt készletek és a kintlévőség nagymértékű csökkentése esetén tudják csak pénzügyi egyensúlyukat fenntartani. Az év végére a felesleges készletek felszámolását és a tartozások behajtását irányozta elő a vállalat. Míg a korábbi években rendszeresen valamivel 10 millió forint feletti, 5-6 % árbevételearányos nyereséget ért el a vállalat, az elmúlt évben veszteségessé vált. A mérlegben kimutatott 4 millió forint nyereség a 17 millió forint vállalati veszteség és a 21 millió forint év végi trösztí jövedelemátcsoportosítás egyenlegeként jött ki.

A privatizálás változatai

1. Részvénytársasággá történő átalakulás esetén a privatizálás módja alapvetően háromféle lehet:

a./ A legtermészetesebb privatizációs technika ebben az esetben a részvények nyilvános értékesítése. Ennek eredményessége azonban kétséges, miután a VITÉV, amely nagyon erősen kötődik az erőművek és az áram szolgáltatók építési megbízásaihoz, és tőkemegtérülési mutatói a nyereséges években is gyengék voltak, nem vonzó külső befektetők, építési vállalkozók számára.

b./ A vagyonkezelési bérleti szerződésen keresztül vezet egy másik út a VITÉV privatizálásához. Az adott esetben ennek a privatizálási folyamatnak a lényege az, hogy

- a VITÉV átalakul részvénytársasággá
- a Tröszt, illetve az Állami Vagyonügynökség vagyonkezelési, bérleti szerződést köt az Rt. igazgatójával,
- az Rt. igazgatóságának tagjai (vagyonkezelők, fő részvényesek) meghatározott időn belül az Rt. adózott nyereségéből fokozatosan felvásárolják az állami tulajdonú részvényeket.

c./ A részvénytársaság megalapítása után is mód van az egyes vagyonrészek (vagyontárgyak, egységek) elkülönített kezelésére. Ez elsősorban az ingatlanok vonatkozásában merül fel, amelyek hasznosítása és privatizálása a vállalat többi részétől elütő sajátos problémát jelent. De sor kerülhet az Rt. egy-egy termelőegységének versenyeztetés útján történő magántulajdonba kerülésére is.

2. A változatok második csoportja a vállalat decentralizálásával és egységenként történő privatizálásával kapcsolatos.

a./ Ebben a körben a legkézenfekvőbb változat a vállalat egységeinek nyílt versenyeztetés alapján történő értékesítése egyéni vállalkozók, illetve magánszemélyekből álló gazdasági társaságok részére. A központi ingatlanok nélkül a vállalati vagyon mérleg szerinti értéke mindössze 80 millió forint, ami 6-8 egységben van szétosztva és így egyenként olyan nagyságrendet képvisel, amely hazai építési vállalkozók számára elérhető. Az egységenként és egy szakaszban történő privatizálás buktatója viszont az, hogy bár az eszközök állagértékét ki tudnák fizetni az építési vállalkozók, a működés finanszírozásához azonban már nem lenne tőkéjük, erre hitelt sem tudnának felvenni.

b./ A decentralizált változat másik alváltozata az, hogy ezekből az egységekből a vállalat gazdasági társaságokat, lényegében egyszemélyes kft-eket hoz létre. Majd az átalakulási törvénynek megfelelően részvénytársasággá alakul át, miután vagyonának több mint ötven százaléka ezekben a társaságokban működik. Sok vállalatra jellemző útja ez a szervezeti formaváltásnak, a privatizálást azonban nem könnyíti meg a vállalat számára.

c./ A harmadik alváltozat a decentralizációs változaton belül az, amely szerint a létrejött 6-9 kft. vezetőivel a Tröszt központja vagy az Állami Vagyonügynökség vagyonkezelési szerződést köt és a vagyonkezelők pár év alatt az adózott nyereségből felvásárolják az egyes kft-k még állami tulajdonban lévő törzsbetéteit, hasonló módon, mint az a részvénytársaság vonatkozásában az 1/b pontban szerepel.

3. Az 1. és 2. pontban felsorolt változatok mindegyike - a privatizáció útját tekintve - a saját kezdeményezésű vállalati privatizáció keretébe tartozik. Ezt a privatizációs eljárást az Állami Vagyonügynökség a "Tájékoztató az állami vállalatok privatizációjáról" című 1990-ben megjelent kiadványában szabályozza. A vállalat esetében azonban mód van önprivatizációs eljárásra - a saját kezdeményezésű egyszerűsített privatizációs eljárásra - is. Ezt a privatizációs eljárást az Állami Vagyonügynökség a "Pályázati dokumentáció az önprivatizációs modell keretében közreműködő szakértői cégek kiválasztására" címmel 1991-ben megjelentetett kiadványában írja le. Tekintettel arra, hogy az önprivatizációs eljárás első szakaszában azok a vállalatok vehetnek részt, amelyek termelési értéke 300 millió forint alatti, saját vagyona nem haladja meg a 300 millió forintot, létszáma pedig nem nagyobb mint 300 fő, a vállalat bár nincs benn az ÁVÜ által kijelölt vállalatok jegyzékében, kérheti részvételét ebben az eljárásban, és számíthat arra, hogy az ÁVÜ kérelmét elfogadja.

4. A vállalat esetében a felszámolás is szóba jöhető változat. Sem a Tröszt, sem az egyéb vállalatok ma már nem preferálják a vállalatot. Azokat a munkákat, amelyeket a vállalat el tud végezni, általában versenytárgyaláson hirdetik meg, amelyeken számos építési vállalkozó vesz ma már részt. A felszámolással azért is kell számolni, mivel a vállalatnak nincs kilátása arra, hogy a következő években nyereséges legyen, veszteségének fedezését pedig a Tröszt bármikor megelégedheti. A felszámolás és az ezzel ma már velejáró végkielégítés a vállalat vezetőinek és legjobb szakmunkásainak is érdeke lehet. A végkielégítés egyéni vállalkozói tőkéjüket növelheti.

IRODALOMJEGYZÉK

1. **Kornai János:** A magyar reformfolyamat: víziók, remények és a valóság I-II., Gazdaság, 1987. 2-3. sz.

2. **Gábor R. István:** Reformok, második gazdaság, államszocializmus; A 80-as évek tapasztalatainak fejlődéstani és összehasonlító gazdaságtani tanulságairól, Valóság, 1986. 6.sz.

- Tardos Márton:** A tulajdon, Közgazdasági Szemle, 1989. 12. sz.

- Kornai János:** A tulajdonformák és a koordinációs mechanizmusok affinitása (A reformszocializmus néhány tapasztalata), Valóság, 1990. 1.sz.

- Csillag István:** Előprivatizáció, avagy állami kótyavetye, Figyelő, 1990. július 19.

- Kovács János Mátyás:** Reform Economics: The Classification Gap. Daedalus, 1990.

3. **Inzelt Annamária:** A vállalati centralizáció, Gazdaság, 1978. 2. sz.

- Mocsáry József:** A hazai vállalatrendszer centralizációjáról, Közgazdasági Szemle, 1980. 11.sz.

- Máriáss A.-Kovács S.-Balaton K.-Tarr E.-Dobák M.:** Kísérlet ipari nagyvállalataink összehasonlító szerveztelemzésére, Közgazdasági Szemle, 1981. 7-8. sz.

- Schweitzer Iván:** A vállalat-nagyság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1982.

- Martos Béla:** Gazdasági szabályozási struktúrák és működésük: a nem walrasi eset. D 10581 Bp., 1983. Kézirat.

- Kovács Sándor:** Az innováció szervezési feltételei. Az innováció kettős köre I-II., Vezetéstudomány, 1983. 6-7. sz.

- Hegedűs András:** Nagyvállalatok és a szocializmus, Közgazdasági Szemle, 1984. 1.sz.

4. **Matolcsy György:** Lábadozásunk évei, 1991. Budapest, Tulajdon Alapítvány Privatizációs Kutatóintézet, 142.p.

5. **Veress József:** A veszélyhelyzetbe került vállalatok és a gazdaságirányítás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1986.
6. **Matolcsy György:** (4) i.m.
7. **Sárközi Tamás:** A privatizáció dilemmái egy jogász szemszögéből, Aula, 1990. 3.sz.
8. **Farkas Ferencné:** Szervezeti reform és a vállalati vezetés, 12.081, Budapest, 1987. (Kandidátusi Értekezés) Kézirat
9. **Bélyácz Iván:** A tulajdonrendszer átalakításának tévútjai, Ipargazdasági Szemle, 1990. 2.sz.
10. **Ulbert József:** Tulajdonosi rendszerváltás, öngazgatás, vegyes társas vállalkozás, Bankszemle, 1990. 6. sz.
11. **Móra Mária:** Az állami vállalatok (ál)privatizációja, Közgazdasági Szemle, 1991. 6. sz.
12. **Stark D.:** Privatizáció Magyarországon. A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz? Közgazdasági Szemle 1991. 9.sz.
13. **Matolcsy György:** (4) i.m.
14. **Matolcsy György:** A spontán tulajdonreform védelmében, Külgazdaság, 1990. 3. sz.
15. Ahogy a Vigadó utcából látszik. Figyelő, 1991. június 11.
16. **Voszka Éva:** Kötéltánc. A Ganz Danubius Hajó- és Darugyár Társasággá alakulása, Külgazdaság, 1990. 10. sz.
17. **Bélyácz Iván:** A tulajdon, a privatizáció és a vagyonértékelés kérdőjelei, Ipargazdaság, 1991. 3. sz.
18. **Becsky Róbert:** Hogy megy a banküzlet? Figyelő, 1991. május 2.
19. Állami Vagyonügynökség. Első privatizációs program. ÁVÜ, Budapest, 1990.
20. **Karsai Judit:** "Hiteles" vezetők MBO-ügyletek külföldi és hazai tapasztalatai, Közgazdasági Szemle, 1991. 9.sz.
21. **Matolcsy György:** (4) i.m.

Dr. Ványai Judit

IPARUNK MUNKAERŐSZERKEZETE ÉS A STRUKTÚRAVÁLTÁS KIHÍVÁSAI

A munkaerőstruktúra fogalma

A munkaerőstruktúra az iparpolitika megfogalmazásában kitüntetett jelentőségű. Befolyásolhatja a gazdasági növekedés ütemét, a szerkezetváltás gyorsaságát és eredményességét.

A gazdaság munkaerőstruktúrájának a termelés szükségleteire kell épülnie. A munkaerőstruktúra változását olyan gazdasági folyamatok váltják ki, mint pl. a strukturaváltozás népgazdasági szinten ill. egy-egy ágazaton belül (pl. a feldolgozóiparban, vagy a szolgáltatások súlyának növekedése), a termelékenység színvonalának emelkedése, ill. növekedésének eltérő üteme, a műszaki fejlődés igényei (egyes szakmák elhalnak, újak keletkeznek). Hatnak a munkaerőstruktúrára a társadalmi változások és a gazdaságpolitikai megfontolások is (bizonyos rétegek - fiatalok, nők, nyugdíjasok- gazdasági aktivitásának fékezése, vagy ösztönzése).

A munkaerőszervezet változását a munkaerő fluktuációja, ill. mobilitása közvetíti.

A gazdaságban rendelkezésre álló munkaerő több szempontból is jellemezhető. Így pl:

- milyen az eloszlása az egyes népgazdasági ágak, ill. alágazatok, szakágazatok között;
- milyen a szakképzettség, iskolai végzettség szerinti összetétele;

- milyen jellegű munkakörben (fizikai, vagy szellemi), beosztásban (vezető, irányító, vagy beosztott) foglalkoztatják;
- milyen a szervezeti koncentrációja;
- milyen a regionális eloszlása;
- milyenek a demográfiai jellemzői (a nők aránya és a konstrukció).

A munkaerő megoszlása népgazdasági ágazatok szerint

Ez arra ad feleletet, hogyan oszlik meg a munkaerő a népgazdaság egyes ágazatai, az ipari és a mezőgazdasági termelés, valamint a szolgáltatások között.

A munkaerő e három szektor szerinti megoszlása mellett további részletezést is alkalmaz a statisztika, kimutatva a különböző ágazatokban, alágazatokban, ill. szakágazatokban foglalkoztatottak számát, arányát, ill. annak változását.

A három szektor munkaerő-igénye és a gazdasági fejlettség között szoros összefüggés van, s ennek alapján a munkaerőstruktúra jellegzetes szektorális eltérést mutat. Ezt három országcsoport (a fejlett, a volt szocialista és a fejlődő országok) példáján mutatjuk be. A fejlett országok a gazdasági fejlődés tipikus útját mutatják: a mezőgazdaságból felszabaduló munkaerőt az ipar szivta fel, majd a gazdasági fejlettség magasabb fokán nőtt a szolgáltatásokban foglalkoztatottak száma. Ezt a folyamatot a szakirodalom dezindusztrializációnak, terciarizálódásnak is nevezi.

A 70-es évek válságának hatására a legnagyobb arányban a fémfeldolgozó, valamint a textil és ruházati ipar bocsátott el dolgozókat. A feldolgozóiparon belül elsősorban a munkaigényes ágazatok létszámmegtartó képessége csökkent, - összefüggésben ezek fejlődő országokba való telepítésével. Új munkahelyek leginkább a szolgáltatási szektorban jöttek létre, bár ezek közel sem tudták felszívni az iparból elbocsátott munkaerőt.

A 80-as évek közepére az előző évtizeddel ellentétben - a gazdasági fellendülés következtében - a feldolgozóiparban ismét növekedett a foglalkoztatottság és emelkedett a szolgáltatási szféra létszáma is. A nemzetközi tapasztalatok szerint az iparban és a szolgáltatásban foglalkoztatottak száma összefügg, az ipari termelés élénkülése a szolgáltatásokban is munkahelyet teremt, míg ipari válságok idején nincs igény sem a termelő, sem a privát szolgáltatásokra. A szolgáltatások tehát nem töltnek be stabilizáló funkciót a foglalkoztatásban.

A volt szocialista országok, Magyarország is, a II. világháború után gyors gazdasági növekedést tűztek ki célul. Hazánkban a mezőgazdaságból felszabaduló munkaerőt szinte kizárólag az ipar és az építőipar foglalkoztatta, kialakult az erőltetett ütemű iparosításra jellemző ágazati munkaerőstruktúra, az iparban a foglalkoztatottság növekedése, a mezőgazdaságban csökkenése, a terciér szektorban stagnálása.

A hetvenes évek második felében mérséklődött a mezőgazdaságból a más népgazdasági ágakba való elvándorlás, amiben a melléküzemágak felvirágzásának, a nagyobb jövedelemszerzési lehetőségeknek volt szerepe. A 80-as évek második felétől a mezőgazdasági szövetkezetek ipari tevékenysége beszűkült, s emiatt felerősödött a mezőgazdasági ágazatból a létszámkibocsátás. A jelenlegi munkaerőstruktúrát tekintve a fejlett országokhoz viszonyítva még mindig magas a mezőgazdaságban foglalkoztatott létszám, hiszen pl. a mezőgazdaságáról híres Dániában 1987-ben az aktív keresők csupán 5,7 %-a, 1989-ben Olaszországban 8,1 %-a, az USA-ban 2,9 %-a, míg hazánkban 1990-ben 15,3 %-a tevékenykedett ebben az ágazatban. Ezt a mezőgazdasági tevékenység alacsonyabb gépesítettségével, egyúttal alacsonyabb munkatermelékenységével, az elmaradott infrastruktúrával kell elsősorban összefüggésbe hoznunk.

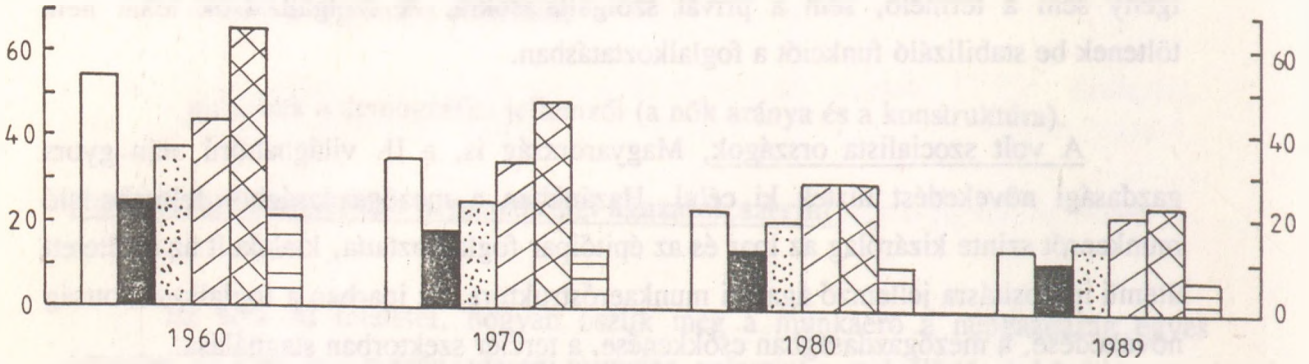
Növekszik, de még mindig elmarad a fejlett országok mögött a szolgáltatásokban foglalkoztatottak aránya. Mig a fejlett országokban a terciér szektor részesedése a foglalkoztatásban a 80-as évtized végén 60-70 % körül mozgott, nálunk 1990-ben 46,8 % volt.¹ (Lásd 1./a, b és c sz. ábra és 1.sz. táblázat)

¹ Meg kell jegyezni, hogy Magyarországon a szolgáltatások munkaerőráfordítása jóval nagyobb, mint ahogy az a statisztikailag nyilvántartott létszám és a törvényes munkaidő alapján kiszámítható, mivel a mellékjövodelemek nagy része itt szerezhető. A terciér szektorba soroljuk az anyagi (szállítás és hírközlés, kereskedelem, vízgazdálkodás) és nem anyagi (egészségügy, szociális, kulturális szolgáltatások, közösségi, közigazgatási és egyéb) szolgáltatásokban dolgozókat.

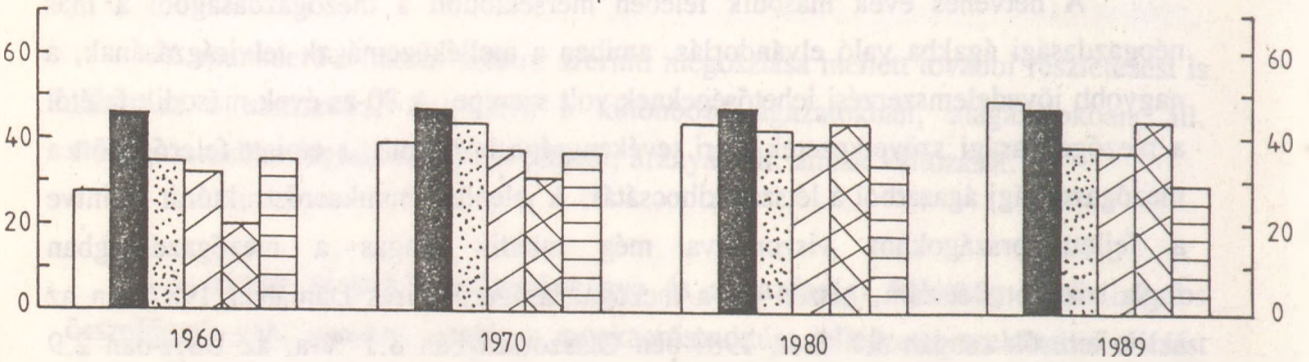
1.sz. ábra

A munkaerő megoszlása szektorok szerint

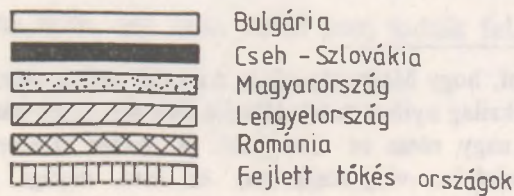
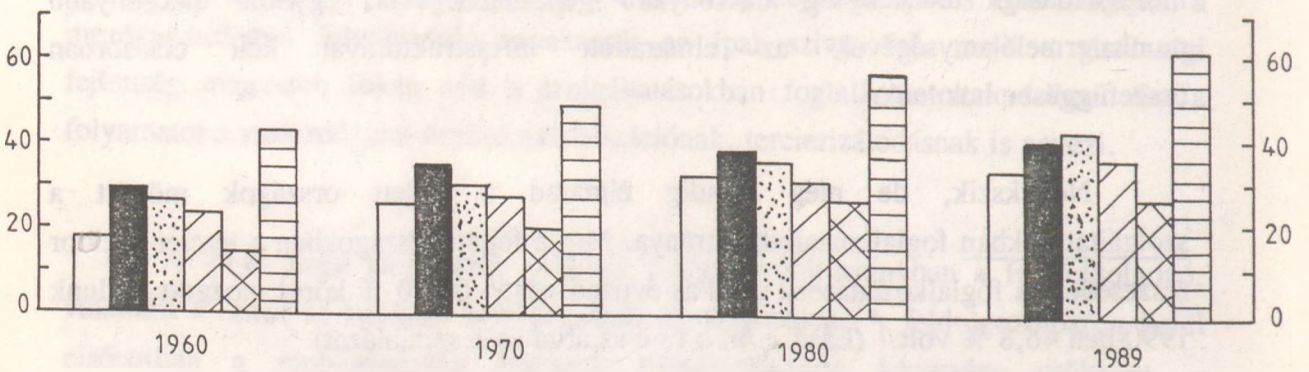
Mezőgazdaság



Ipar



Szolgáltatás



1/a.sz. táblázat

Az aktív keresők megoszlása népgazdasági ágak szerint néhány országban

Ország	Ipar, építőipar		
	1970-1971	1980-1982	1981-1989
Ausztria	40,3	40,3	37,5
Belgium	42,3	27,5	25,1
Dánia	36,9	30,2	27,7
Egyesült királyság	40,3	35,2	26,7
Finnország	33,9	29,8	30,6
Franciaország	36,8	31,3	27,2
Hollandia	36,1	28,3	23,9
NSzK	48,9	41,4	38,9
Olaszország	43,1	33,0	28,1
Magyarország	39,9	39,3	37,9*
Csehszlovákia	46,9	47,3	48,0
Lengyelország	34,2	37,2	37,2
NDK	48,8	50,6	49,3

Forrás: Nemzetközi Statisztikai Évkönyv

* 1990-es adat

1/b.sz. táblázat

Az aktív keresők megoszlása népgazdasági ágak szerint néhány országban

Ország	Mezőgazd., erdőgazd.		
	1970-1971	1980-1982	1981-1989
Ausztria	17,4	9,7	9,7
Belgium	4,3	2,9	2,5
Dánia	10,7	6,7	5,7
Egyesült királyság	2,7	2,5	2,1
Finnország	20,2	10,7	8,7
Franciaország	12,8	7,6	6,7
Hollandia	6,1	5,0	4,3
NSzK	8,2	5,1	4,8
Olaszország	18,9	11,1	8,1
Magyarország	23,2	23,3	15,3*
Csehszlovákia	17,8	13,7	11,5
Lengyelország	38,6	30,3	26,4
NDK	12,0	10,4	10,6

Forrás: Nemzetközi Statisztikai Évkönyv

* 1990-es adat

**Az aktív keresők megoszlása népgazdasági ágak szerint
néhány országban**

Ország	Szolgáltatások		
	1970-1971	1980-1982	1981-1989
Ausztria	42,3	50,0	54,6
Belgium	53,4	69,6	72,4
Dánia	52,4	63,1	66,6
Egyesült királyság	57,0	62,3	71,2
Finnország	45,9	59,5	60,7
Franciaország	50,4	61,1	66,1
Hollandia	57,8	66,7	71,8
NSzK	42,9	53,5	56,3
Olaszország	38,0	55,9	63,8
Magyarország	36,9	38,4	46,8*
Csehszlovákia	35,3	39,0	41,5
Lengyelország	27,2	32,5	36,4
NDK	39,2	39,0	40,1

Forrás: Nemzetközi Statisztikai Évkönyv

* 1990-es adat

A fejlődő országokban ahol az ipari tevékenység színvonala igen alacsony volt, a 60-as években a felesleges munkaerő iparba állításának céljával indultak a nemzetközi szervezetek (UNIDO, ILO² stb.) által is támogatott iparosítási programok. Ezek a remények azonban nem váltak be - illetve csak részben -, a munkaképes korúak átlagosan csak 22 %-át tudták alkalmazni ezen országokban az iparban. Ennek egyik oka az volt, hogy a fejlődő országok vezetői a fejlett világban alkalmazott technikai színvonalról nem akartak elmaradni, másik oka, hogy a nagy tömegű munkaerő foglalkoztatására képes munkaigényes iparágak (pl. könnyűipar) a 70-es években válságba kerültek. A munkaerőigényes iparágak tudatos áttelepítése a fejlődő országokba, amely az ILO Világ Foglalkoztatási Programjában szerepel, a tervek szerint egy új munkamegosztást hozna létre. A gyakorlatban azonban ez igen ellentmondásos folyamat, mivel a multinacionális vállalatok által fejlődő országokba telepített ipar kapacitásainak egy része a fejlett országokban továbbra is működik, erős versenyt támasztva ezáltal a két országcsoport között.(7),(11)

² ILO = International Labour Organization (Nemzetközi Munkaügyi Szervezet. Székhelye Genf. A szervezetnek Magyarország is tagja).

A fejlődő országokban a foglalkoztatásban jelentős szerepe van a mezőgazdaságnak. 1950-ben a munkaképes korúak 80, 1984-ben 60 %-ának biztosított munkaalkalmat. Alacsony, 20 % körüli a szolgáltatásban foglalkoztatottak aránya, ami azzal magyarázható, hogy a szolgáltatások iránti kereslet a termelés és a jövedelem-növekedés függvénye. A szolgáltatások egy része ugyanis a termelést, más része a lakosságot szolgálja ki.

A munkaerőstruktúra nemzetközi összehasonlítását megnehezíti az egyes országok eltérő besorolási rendszere. Magyarországon a statisztika a létszám megfigyelésénél elsősorban a szervezetek ágazatok szerinti besorolását veszi alapul a tevékenység fő profilja alapján. Ha azonban a statisztikában megjelenő ágazati besorolást vizsgáljuk, tudatában kell lennünk annak, hogy a létszám ágazati megoszlása némileg eltérő a szervezetek és a végzett tevékenység jellege szerint, mert ipari tevékenységet nemcsak az iparba sorolt szervezetek végeznek, hanem pl. a mezőgazdaságba sorolt szervezetek egyes üzemei is. A más ágazatokban ipari tevékenységet végzők az ipari létszám 7 %-át teszik ki.

A magyar ipar munkaerő szerkezete

1./ Ágazati munkaerőszerkezet

A szolgáltatási szektor fejlődése ellenére a foglalkoztatásban az iparnak meghatározó szerepe van. Az ipar 1970-ben 1685 ezer, 1980-ban 1614 ezer, 1990-ben 1283 ezer főt foglalkoztatott. A folyamatos és főként a 80-as évek második felében felgyorsult létszámfogyás ellenére még ma is több mint 42 % az anyagi ágakban foglalkoztatottakon belül az ipari foglalkoztatottak aránya.

Az ipar ágazati munkaerőstruktúrája többféle csoportosításban is megfigyelhető:

- feldolgozó ipari ágazatok, alapanyagtermelő ágazatok és energetikai ágazatok szerint,
- nehézipari, könnyűipari és egyéb ipari ágazatok szerint,
- az ágazatokon belül alágazatok szerint.

Mélyebb összefüggések vizsgálatához elengedhetetlen az iparban foglalkoztatottak e három szempont szerinti megoszlásának megfigyelése, a változások elemzése.

Az ipari munkaerőstruktúra változása jellemezhető:

- az összipari foglalkoztatottak egyes ágazatok, alágazatok szerinti megoszlásával abszolút számban, vagy %-ban kifejezve;
- a szerkezetváltás mutatójával, amely összevontan mutatja két időszak között az ipar egyes ágazatainak, alágazatainak létszámváltozását. A mutató értéke 1, ha nem történt változás, 1-nél nagyobb, ha az ágazat létszámaránya növekedett, 1-nél kisebb, ha az ágazat létszámaránya csökkent.

Az ipar ágazati munkaerőstruktúráját elemezve mindvégig megállapítható a gépipar és a könnyűipar vezető szerepe az ipari foglalkoztatásban. Az elmúlt 40 év munkaerőszerkezetének változását a 2.sz.tábla mutatja. Ebből látható, hogy a munkaerőszerkezet évtizedről évtizedre kis mértékben változott, megmerevedett s a foglalkoztatási kényszer - a teljes foglalkoztatás szocialista eszményképe - a gazdasági struktúraváltás halogatásához vezetett.

1950-1970 között jelentősen, két, két és félszeresére nőtt az iparban foglalkoztatottak száma. A teljes foglalkoztatás elve az ipari létszám extenzív bővítésével járt, háttérbe szorultak a foglalkoztatás hatékonysági kérdései. Ekkor még nem vizsgálták, szükség van-e ilyen nagy mértékben a mezőgazdaságból az iparba áramló munkaerőre, a megnövekedett létszám "hozza-e" majd az elvárt gazdasági növekedést. Bármennyire is nagy volt a gazdaság növekedési hajlama, hiányzott a termelésnövekedésnek a munkaerőn kívüli többi feltétele, szűk keresztmetszetet jelentett a tőke.

Az elmaradott technikai, technológiai színvonal akadályozta a hatékonyság növelését. A "teljes és hatékony foglalkoztatás" jelszava is - melyet a hetvenes évek közepén kezdett a munkaügyi kormányzat hangoztatni - ellentmondást takart, s azzal a következménnyel járt, hogy az ipar túl sokat vállalt magára a népgazdasági szintű teljes foglalkoztatásból.

Számos kedvezőtlen következmény származott a foglalkoztatásra nézve a beruházáspolitikai és az állóeszközgazdálkodás hibás gyakorlatából, a munkaerő és a tőke átgondolatlan helyettesítéséből. A rendszerint csak a technológiai főfolyamatra leszűkülő technikai korszerűsítés, a termelő infrastruktúra alacsony színvonala, a vidéki ipartelepítés erőltetése, a munkaerő és üzemszervezés elmaradottsága, mind-mind hozzájárult az ipari létszám felduzzasztásához és alacsony hatékonyságú foglalkoztatásához.

2.sz. táblázat

A munkaerőstruktúra ágazati megoszlása az iparban

Megnevezés	1950	1960	1970	1980	1990	Szerkezet változás 1980-90
Bányászat	11,1	11,1	8,1	7,1	6,1	0,86
Vill.energ.	2,8	2,8	2,0	2,2	3,5	1,59
Kohászat	7,8	6,5	5,6	6,0	5,0	0,83
Gépipar	29,2	27,9	31,8	31,9	32,9	1,03
Ép.anyagip.	6,8	5,3	4,5	4,9	4,7	0,96
Vegyipar	4,6	5,0	6,4	6,7	8,6	1,28
Könnyűipar	25,2	31,5	31,8	25,5	21,8	0,85
Élelmiszerip.	12,5	9,9	9,8	12,3	15,5	1,27
Egyéb ipar	-	-	-	3,4	1,9	0,56
Ipar összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Forrás: Iparstatisztikai Évkönyvek 1950-1980,
Gazdaságstatisztikai Évkönyv 1990.

Természeti adottságainkat is figyelembe véve még ma is magasnak tekinthető az alapanyagtermelő és alacsonynak a feldolgozóipari ágazatokban foglalkoztatottak súlya, amely a nagy nehézipari vállalatok, "fellegvárak" létrehozásának következménye. Az egyoldalú iparfejlesztés erős szervezeti centralizációval párosult és egyenlőtlen területi megoszlásban valósult meg, előrevetítve a mai regionális válságokat (pl. Ózd, Komló).

Az ágazati létszamarányok mögött iparpolitikai koncepciók, fejlesztési prioritások, kiemelt fejlesztési programok húzódnak, hiszen a munkaerőstruktúra lényegében mindig következménye a gazdasági folyamatoknak. E koncepciók hatására az átlagosnál jobban emelkedett ebben az időszakban a vegyipari, a könnyűipari és a gépipari létszám aránya. Az alágazatokat tekintve az átlagosnál gyorsabban növelte létszámát a villamosgép-hiradástechnikai ipar, a fémtömegcikkipar, valamint a papíripar és a ruházati ipar, csökkentette létszámát a nyomdaipar, textilipar, járműipar.

1970-80 között jelentősen csökkent a bányászat és az építőanyagipar szerepe a foglalkoztatásban. A bányászat létszámvesztése kisebb-nagyobb zökkenőkkel ment végbe, tükrözve a bányászat visszafejlesztésére vonatkozó energetikai koncepció következtelenségeit, mely magán viselte a foglalkoztatás kényszerének terheit is. A

könnyűiparban a 60-as, 70-es években nőtt a létszamarány, majd visszaállt az 50-es szintre; ez elsősorban a textilipari létszámcsökkenésnek tulajdonítható.

1980 után, de különösen az utóbbi két évben lényeges létszámcsökkenés történt a bányászatban, a kohászatban és a textiliparban. (Pl. 1990-ben 1989-hez viszonyítva a bányászatban a létszámcsökkenés 17 %-os, a kohászatban és a textiliparban 12 %-os volt, miközben az ipari átlagos foglalkoztatás "csak" 5 %-kal csökkent. A gépipar főként 1991-ben lépett a létszámleadó ágazatok sorába. Az ágazaton belül különösen erős volt a létszámfogyás a járműgyártásban, valamint hűtés és vákuumtechnikai iparban. Ez utóbbi szakágazat három ok miatt is válságos helyzetbe került: 1) gyakorlatilag megszűnt a volt szocialista országokba irányuló export (ez egyes nagyvállalatok termelésének 70-80 %-át tette ki) 2) az importliberalizáció a belföldi piacról is kiszorította a hazai hűtéstechnikai termékeket 3) a hadiipari megrendelések jelentősen csökkentek.

Ugy tűnik, most kezdenek "beérni" azok a szerkezetátalakítás érdekében hozott intézkedések, amelyek a veszteséges tevékenységek visszafejlesztésére születtek, s amelyek végrehajtását eddig gátolták a foglalkoztatási szempontok. A foglalkoztatási szerkezet merevségének oldását, a hatékonysági szempontok előtérbe kerülését látszik igazolni a feldolgozó iparban foglalkoztatottak aránynövekedésének, az anyagtermelő ágazatok arányvesztésének lassú megindulása.

2./ A szakképzettség szerinti munkaerőszerkezet

A munkaerőstruktúra szakképzettség szerinti megoszlása arra ad feleletet, milyen az iparban, ill. egyes ágazataiban a szak-, betanított-, és segéd munkások aránya. Az egyes szakmák munkaerő ellátottságáról a szakma-, vagy foglalkozásstruktúra tájékoztat.

A munkaerő-állomány iskolázottsági és szakképzettségi színvonala meghatározó tényezője az ipari fejlődésnek, a termelékenység növekedésének. Az általános és szakmai képzettség színvonalának a gazdasági növekedésre gyakorolt hatását először E.F. Denison vetette fel 1967-ben.(1) Számításai szerint az USA-ban 1909-1929 között az oktatás és képzés 11 %-kal, míg 1929 és 1957 között 23 %-kal járult hozzá a nemzeti jövedelem növekedéséhez.

A képzettség, iskolázottság jelentősége nem kapcsolódik csak a konkrét munkához, a mindennapi életben való tájékozódás is egyre magasabb kulturáltsági színvonalat követel. Ennek egyik megalapozója az iskolai végzettség. A technikai

fejlődés következtében nemcsak a képzettség színvonala emelkedett, módosult tartalma is; a mai esztorgályosnak egészen más ismeretekre van szüksége, mint a múlt században dolgozó társának, hiszen sokkal bonyolultabb gépeken dolgozik. Számos új szakma is megjelent pl. a számítógépek térhódításával.

A munkaerő szakképzettségi struktúrája két, mennyiségi (objektív) és minőségi (szubjektív) megközelítésben elemezhető. A szakképzettségi struktúra formálisan, mennyiségi ismérvek alapján kedvezőnek tünik. 1989-ben az iparban a szakmunkások aránya 51,6 %, a betanított munkásoké 39,6 %, a segédmunkásoké 8,8 % volt. A szakmunkások arányának növekedése azonban önmagában még nem biztosítja a hatékonyabb munkának. Hiába követi a szakképzettségi struktúra azt a trendet, hogy a szakmunkások aránya nő, a betanított munkások és segédmunkások aránya csökken, ebből még nem tudjuk, a szakmunkások valóban olyan ismereteket kapnak-e, amire szükség van, s azt sem tudjuk, arányuk növekedése megfelel-e adott munkafolyamatban a gazdasági szükségleteknek.

A szakoktatás jelenlegi bírálói közül többen azt hangsúlyozzák, hogy a képzés célja - a szakmai alapismeretek elsajátításán kívül - az adaptációs, a tanulási készség fejlesztése legyen. Ez megóv mind az "alulképzéstől", mind a "túlképzéstől". Az előbbi a feladatokat alacsony hatékonysággal ellátó, a feladatokkal megbirkózni nem képes emberek, az utóbbi az elégedetlen emberek számát gyarapítja.

A technika fejlődése következtében egyre gyakrabban van szükség arra, hogy az aktív dolgozók több szakmát is elsajátítsanak, át- és továbbképző tanfolyamokon vegyenek részt. A munkaerő kedvező szakképzettségi szerkezetét ugyanis a munkába lépő ifjúsági munkaerőforrás ideális tervezésével sem lehetne megoldani, hiszen a már meglévő munkaerőszerkezet rugalmas alkalmazkodására is szükség van.

Élénk vita folyik arról, hogy a jövőben egy-egy életpálya során hány alkalommal lesz szükség pályamódosításra, szakmai át- és továbbképzésre. A vélemények megoszlanak. Egyesek szerint átlagosan három "váltás" elkerülhetetlen, de vannak olyan vélemények is, hogy 6-7 váltásra lesz szükség. Ez természetesen nem hagyományos értelemben vett szakképzést jelent, hanem az új munkafeltételekbe való betanulást, beilleszkedést is. A rendelkezésre álló mennyiségi mutatószámok alapján sem tekinthető kielégítőnek a szellemi foglalkozásúak képzettsége. Nemzetközi összehasonlításban is rendkívül alacsony a felsőfokú végzettségűek aránya, Nyugat-Európában 4-szer, az USA-ban 5-ször annyian rendelkeznek felsőfokú diplomával, mint nálunk. 1989-ben az iparban foglalkoztatott szellemi foglalkozásúak csupán 5 %-

ának volt felsőfokú végzettsége, a műszaki munkakörben dolgozók 15,3 %-ának, az igazgatási-igazságszolgáltatási-gazdasági-áruforgalmi munkakörben dolgozók 5,9 %-ának. Jellemző különbség található a nők és férfiak átlagos iskolázottsági szintje között, ezért is olyan alacsony a jellemzően "nőies" pénzügyi területen a diplomások aránya.

A népgazdaság egészéhez viszonyítva viszonylag kedvezőbb, majdnem duplája az iparban a műszaki munkakörben dolgozó diplomások aránya.

A fejlett országokban állami oktatási programokkal gondoskodnak arról, hogy a vállalatoknak kellő mennyiségű és minőségű munkaerő álljon rendelkezésére, de a szakképzésből és átképzésből a vállalatok is kiveszik a részüket. (9) Nehézséget okoz, hogy lehetetlen 10 vagy 20 évre előre pontosan megjósolni azokat a készségeket és képességeket, amelyekre majd szükség lesz. 20 évvel ezelőtt a negyedét sem ismerték a ma megkövetelt képességeknek, a munkakörök jó része pedig lényegesen megváltozott. Ez a trend folytatódni fog, a szakképzettséget a technikai fejlődés felgyorsulása következtében mindig aktualizálni kell.

A vállalatok a munkahelyi képzésbe, továbbképzésbe külső oktatási intézményeket is bevonnak. Elsősorban a nagyvállalatok és a "high-tech" vállalatok vállalják az önerős képzést, de a szakképzettségi szint emelkedésével egyre kevesebb vállalat támaszkodik csupán belső erőkre.

Szinte minden ország létrehozta a továbbképzési központok hálózatát. Ennek célja, hogy a) segítsen a kis- és középvállalatoknak a képzési programok kifejlesztésében; b) a vállalatok kérésére szervezzen képzési programokat a vállalatok, a költségvetés vagy magánszemélyek költségére. Ez a hálózat regionális, több ágazatot átfogó, vagy egy-egy szakma szintjén is igénybe vehető.

A vállalati továbbképzésben a kis- és középvállalatok általában lemaradtak; aktivitásukat a kormányok különböző módokon ösztönzik. Dánia és Franciaország például a vállalatokat arra kötelezi, hogy járuljanak hozzá a továbbképzéshez; Hollandia a különböző társadalmi partnerek önkéntes együttműködését tartja célszerűnek. A holland szakemberek ugyanakkor veszélyt látnak abban, hogy a vállalatok a magánvállalkozásban történő továbbképzés felé fordulnak és ez saját rövid távú érdekeik előtérbe kerülése miatt a munkaerőpiac rugalmasságát csökkenti.

Az európai rendszerektől eltér a japán gyakorlat. Itt az a szokás, hogy az alkalmazottak egész életükben egyetlen vállalatnál dolgoznak. Ennek több előnye van: motiváltabbak abban, hogy vállalatuk sikeres legyen; a munkáltatók többet költenek átképzésre és különböző képzési programokra, hiszen tudják, hogy a képzési költség nem vész kárba. Cserébe elvárják a vállalaton belüli áthelyezések elfogadását, és azt, hogy a munkások minden munkát elvégezzenek, amire szükség van.

A fejlett ipari országok tapasztalatai azt bizonyítják, hogy a jelentős strukturális változások, technológiai korszerűsítések szinte kikényszerítik a felnőttképzés reformját. Ma azé az előny, aki az új technológiákat gyorsan, szinte azonnal üzembe tudja állítani. Ha a munkások, műszakiak előképzettsége széles körű és általános, gyorsabb lesz az átállás, nagyobb a rugalmasság, a szakmai mobilitás és az áthelyezés is könnyebben megoldható.

A munkaerő szakképzettségi strukturájának, iskolai végzettségének jellemzésére szolgáló külföldi nomenklatúrák eltérései megnehezítik a nemzetközi összehasonlítást. Sok országban - de nálunk is - keveredik a szakképzettség, iskolai végzettség, a betöltött munkakör, a beosztás stb. szóhasználata. Ezen túlmenően az iparilag fejlett országokban a szükségszerű, gyors szakmai mobilitás, a permanens át- és továbbképzések miatt a szakképzettség részletes tagolását értelmetlennek tartják, legfeljebb az adott munkakörben dolgozók számát közlik (pl. menedzser, eladó, könyvelő, "kék galléros" munkások).

3./ Foglalkozási struktúra

Legáltalánosabb megnyilvánulása a fizikai és a szellemi (alkalmazotti) munkakör megkülönböztetése.

Az egyes ipari ágazatokban a foglalkoztatási struktúra döntő befolyásoló tényezője a technikai fejlődés. Ennek tulajdonítható, hogy pl. a villamosenergiaiparban, a vegyiparban, gépiparban jóval magasabb a szellemi dolgozók aránya, mint a kitermelő ágazatokban, vagy pl. a textiliparban. (3.sz.táblázat)

1990-ben az iparban az összes foglalkoztatott több mint háromnegyede (77,6 %) volt fizikai foglalkozású. Az átlagnál nagyobb az arányuk a bányászatban, kohászatban, építőanyagiparban, az alacsonyabb szakképzettséget tömegesen igénylő könnyűipari ágazatokban.

3.sz. táblázat

Az ipari foglalkoztatottak megoszlása állománycsoportok szerint, 1990.

Megnevezés	Fizikai foglalkozásnak	Szellemi	Összes	Szellemi fogl. ből felsőfokú végz. aránya
Bányászat	82,1	17,9	100,0	5,1
Vill.energia	68,9	31,1	100,0	8,6
Kohászat	78,1	21,9	100,0	5,7
Gépipar	73,2	26,8	100,0	6,1
Építőany.ip.	81,3	18,7	100,0	4,0
Vegyipar	73,6	26,4	100,0	8,3
Könnyű és e. ipar együtt	85,3	14,7	100,0	2,4
Élelm.ipar	79,4	20,6	100,0	3,9
Ipar összesen	77,6	22,4	100,0	5,0

Forrás: Foglalkoztatottság és kereseti arányok 1989.KSH.
Gazdaságstatisztikai Évkönyv 1990.KSH.

A termékstruktúra gyors változása, a bonyolultabb technológia, az ipar kutatásigényessége a fejlett országokban a szellemi dolgozók arányának növelését vonta maga után. A nem fizikai dolgozók arányának növekedése a magyar iparban is tartós tendencia lesz, hiszen a strukturaváltás a feldolgozóipari ágazatok, s a szolgáltatások fejlesztését igényli. Az eddigi szerény mértékű strukturaváltás egyik kísérőjelensége, hogy a szellemi munkakörben foglalkoztatottak aránya az elmúlt 15 évben csak 2,4 %-kal emelkedett.

A foglalkozási struktúra mélyebb vizsgálatát jelenti, hogy a fizikai ill. szellemi foglalkozásúak milyen állománycsoportba, beosztásba tartoznak. A fizikai foglalkozásokon belül a statisztikai megfigyelés arra terjed ki, hogy mennyi az iparon belül az ipari foglalkozásúak, ill. a más ágazat jellegének megfelelő tevékenységekben (pl. építőipar, kereskedelem) foglalkoztatottak aránya. 1989-ben az iparon belül közel 30 %-os volt az "ágazatidegen" tevékenységet végzők létszamaránya. Különösen magas, 30 % körüli az ipari tevékenységet végzők aránya a mezőgazdaságban, a közlekedés-pósta-távközlés ágazatban, valamint a külkereskedelemben.

A szellemi foglalkozásúakon belül 4 állománycsoportot különböztethetünk meg. Az iparra jellemző a műszaki és a számviteli, pénzügyi munkakörben dolgozók magas (42,9 %, ill. 30,1 %) aránya, míg az igazgatási és egészségügyi foglalkozásokban értelemszerűen kisebb az arányuk.

Meg kell jegyezni, hogy a technikai fejlődés hatására összemosódnak a szellemi és fizikai munka közötti határok, a munkakörök ilyen hagyományos értelmű megkülönböztetése elavult.

4./ A szervezeti koncentráció szerinti munkaerőstruktúra

A munkaerő szervezeti koncentrációja arról tájékoztat, hogy a különböző nagyságkategóriájú vállalatok között hogyan oszlik meg a munkaerő.

A munkaerő összetételét ebből a szempontból azok az ipari koncentrációs és centralizációs hullámok alakították ki, amelyeket a II. világháború után a tulajdonviszonyok változása indított el. Míg 1942-ben a gyáriparban 100 főnél kisebb üzemekben foglalkoztatták a dolgozók 20 %-át, 1955-ben az állami ipar hasonló kisvállalatainál már csupán 3,2 %-át. (8) Az 50-es, 60-as években ismételt összevonások történtek, s így alakult ki az a torz szervezeti struktúra, melyet a nagyvállalatok túlsúlya, a kisvállalatok alacsony aránya jellemez.³

A legutóbbi 2 évben a kisebb szervezetek szaporodásával azonban lényeges változások indultak meg. 1989-ben az 50 fő alatti kis szervezeteknél dolgozott az állami iparban foglalkoztatottak 2 %-a, 1990-ben 4,4 %-a. Ha az új szervezeti formákban (gmk, szakcsoport, pjt.), valamint a kisiparban tevékenykedőket is figyelembe vesszük, 1990 júniusában már az ipari létszám 14 %-át foglalkoztatták a kisvállalatok. A világpiaci nyitás szempontjából azonban fontos megjegyezni, hogy a vállalati méretstruktúrát a kétségtelenül kedvező változások ellenére még mindig a nagyvállalatok fölénye jellemzi.

Az ipar egyes ágazatait eltérő szervezeti koncentráció jellemzi, amely az ágazat termelési sajátosságaival, technikai színvonalával, stb. van összefüggésben. Általánosságban igaz az, hogy a bányászatra, a villamosenergiaiparra, a kohászatra, a vegyiparra a nagyobb létszámú vállalatok jellemzőek, míg a gépiparban a nagyvállalatok mellett már a kisebbek is megtalálhatók, csakúgy, mint a könnyűiparban. (4.sz.táblázat)

³ Lásd erről bővebben Bagó Eszter és Szoboszlai Attila fejezeteit.

4.sz. táblázat

**A foglalkoztatottak megoszlása az iparban
1990.**

Nagyságcsoportok, fő / %

Legfeljebb 20	21-50	51-100	101-300	301-500	
1,6	2,8	4,1	11,5	8,0	
501-1000	1001-2000	2001-5000	5001-10000	10000-	Össz
15,9	21,3	21,4	9,4	4,0	100.0

Forrás: Statisztikai Évkönyv, 1990.

5./ A munkaerő területi eloszlása

A munkaerőt regionális összefüggésben hagyományosan megyék szerint vizsgálhatjuk, a szélesebb körű statisztikai megfigyelésnek a megyei szint az alapegysége. A regionális ipari létszámadatokból megtudhatjuk, hogy a vizsgált megyében milyen az ipar, ill. annak egyes ágazataiban a foglalkoztatottak száma, aránya, vagyis milyen a munkaerő földrajzi eloszlása. A helyben lakó és a helyben dolgozó létszám eltérését az ingázás magyarázza.

Magyarországon a gazdasági és társadalmi összefüggések regionális szemlélete az utóbbi néhány évben felerősödött, s ez elsősorban a válságágazatok koncentrált területi elhelyezkedésével magyarázható. A kedvezőtlen hatékonysággal működő kitermelő és alapanyaggyártó, vagy a volt szocialista országok felé exportáló és csődbe jutott híradástechnikai ágazatok nagyvállalatai sokszor egy egész régió foglalkoztatását biztosították. Az egyoldalú ipari szerkezet azonban most megbosszulja magát, a szükségessé váló visszafejlesztések egyes régiókat erőbben érintenek. Pl.: Baranya megyében a bányászat (szén- és uránbányászat) és a könnyűipar, Komárom-Esztergomban a szénbányászat, Fejér megyében a gépipar, Borsodban a kohászat válsága teremt kritikus helyzetet.

A vidék "leszakadását" előrevetítette, hogy a recesszió hatásait a vállalatok megpróbálták a gyengébb alkupozícióban levő vidéki gyáregységekre hárítani, látszólagos önállóságot nyújtva, valójában azonban hozzáértő vezetés és piac nélkül

magukra hagyva őket. Az elmaradottabb területek hátrányos helyzetét a munkahelyteremtés lassúsága, a kisvállalkozói szektor munkahelyteremtésben való aktivitásának hiánya, a külföldi tőkét vonzó - főként infrastrukturális - feltételek szegényessége tovább fokozza. Tudomásul kell venni, hogy a külföldi tőke nem hajlandó az infrastruktúrát a beruházás mellé "ráadásként" kiépíteni, ebben mind a központi, mind a helyi szervek együttműködésére van szükség. Indokolt, hogy a válságágazatok területi koncentrációja miatt ezek a régiók kiemelt központi támogatásban részesüljenek, munkahelyteremtő programok elindításához pénzügyi támogatást, kedvezményes hiteleket kapjanak. A Területfejlesztési Alap, a Foglalkoztatási Alap részben ezt a célt szolgálja, de emellé csatlakoznak más regionális célú - pl. Világbanki - hitelek is.

A munkahelyek csökkenését maguk után vonó vállalati, vagy központi döntések érzékenyebben érintik azokat a régiókat, ahol egyébként is alacsony a foglalkoztatás színvonala. Ilyen megyék az Alföldön elsősorban Szabolcs-Szatmár-Bereg, Hajdu-Bihar, Békés, a Dudántúlon Zala, Somogy, Északon Heves, Nógrád. (5.sz.táblázat) Ezért a munkaerő térbeli struktúra változására, mobilitásának fokozására, az ezt elősegítő ösztönzők kialakítására az eddigieknél nagyobb szükség lenne. (10) Ezek közé elsősorban a lakás (kedvezményes lakásépítési hitelek, ill. bérlakások) biztosítása tartozik.

A regionális foglalkoztatás szempontjának érvényesülése - többé-kevésbé - eddig is fontos törekvése volt a területi irányító szervezeteknek. Fontos lenne azonban, ha a foglalkoztatás pillanatnyi szempontjain túlmenően előtérbe kerülnének a hosszabb távú stratégiai elgondolások. (A külföldi példák alapján állitható, hogy a munkahelyek létrehozása és fennmaradásának támogatása önmagában és csupán a foglalkoztatásért a válságterületeken sem lehet sikeres.) Ennek érdekében a mainál sokkal átfogóbb gazdasági, piaci információs rendszerre volna szüksége a regionális irányításnak. Ez mind a regionális szintű gazdaság - ill. iparpolitika, mind a foglalkoztatáspolitikai szempontjából alapvető követelmény lenne.

Az átalakuló önkormányzatok többsége - a jószándékú próbálkozások ellenére - szintén nem ismerte fel a helyi gazdasági - vagy iparpolitika megfogalmazásának szükségességét. Leköti erejét az "örökölt" foglalkoztatási feszültségek megoldása, a hatalmi harcok sem fejeződtek be. A korábbi, igaz sokszor csak formális területi gazdaságpolitikai elképzelések már nem érvényesek, de újak sem készültek. Még inkább szükség lenne ma arra, hogy a megyék között intenzívebb legyen a kapcsolat, a jó példák diffúziója megvalósuljon.

5.sz. táblázat

A foglalkoztatás regionális jellemzői

Megnevezés	1000 lakosra jutó összes ipari foglalkoztatott száma,	1990	Ipari foglalk. száma az 1985 évi %-ában
Baranya	366	122	79,6
Fejér	363	151	88,1
Győr-Sopron	391	142	87,7
Komárom	369	146	81,0
Somogy	350	80	88,8
Tolna	372	115	88,0
Vas	393	129	91,0
Veszprém	374	148	88,5
Zala	376	129	91,9
Bács-Kiskun	353	102	87,9
Békés	353	109	87,6
Csongrád	368	120	89,3
Hajdu-Bihar	350	105	94,1
Pest	270	82	91,1
Szabolcs-Szatmár	314	87	89,8
Szolnok	363	122	90,2
BAZ	377	152	83,0
Heves	356	125	85,5
Nógrád	301	139	84,4
Budapest	523	137	79,8
Összesen	386	122	87,6

Forrás: Területi Statisztikai Évkönyv, 1990. adatai alapján

6./ Demográfiai jellemzők

A munkaerőstruktúrát demográfiai szempontból a munkaképes korú népesség és a nők aránya jellemzi.

A nők fokozottabb gazdasági aktivitása részben a gazdasági fejlődésből, részben az életmód változásából adódott. Foglalkoztatásukat az egész világon megkönnyítette az alacsonyabb képzettségükből eredő alacsonyabb bér, a szakképzetleneket nagyobb arányban foglalkoztató szolgáltatási szféra fejlődése.(4) 1988-ban a legtöbb fejlett tőkés országban az aktív keresők több mint 40 %-át a nők tették ki, legmagasabb arányuk a skandináv államokban. (3) A volt szocialista országokban a női foglalkoztatás általában 48-50 % körüli, Magyarországon 46 %-os. (A nők munkavállalási motivációi azonban lényegesen különböznek a két országcsoportban.)

Magyarországon az iparban valamivel alacsonyabb a nők aránya, mint a gazdaság egészében. 1990-ben az ipari foglalkoztatottak 41,5 %-a volt nő, arányuk gyakorlatilag nem változott az elmúlt évtizedben. Az egyes ágazatok között természetesen vannak különbségek, így jellegzetesen magas a nők aránya a könnyűiparban (főleg a textilruházati iparban), élelmiszeriparban, a vegyipar egyes ágaiban.

A női foglalkoztatásnak a gazdaságban igen fontos "puffer" szerepe van. A kormányok a családi kötelezettségvállalás ösztönzésével, szociális juttatásokkal, a munkaidő különböző szabályozásával (pl. a női munkavállalóknak jobban megfelelő részmunkaidő támogatásával) tudják befolyásolni arányukat és ezzel a munkaerőpiacot.

A munkaképes korú népesség aránya az időskorúak arányának növekedése következtében - a fejlett országokhoz hasonlóan Magyarországon is csökken, a születések alacsony arányszáma azonban már sajátos hazai tendenciát jelez. Szemléletesen érzékelteti ezt néhány országra vonatkozóan a 2.sz.ábra.

A struktúraváltás és a munkaerőpiac összefüggése

A hazai ipari struktúraátalakítás folyamatát jól tükrözik a munkaerőpiac változásai. A struktúraátalakítás általános recesszióval, az export- és a belföldi piacok beszűkülésével egyidejűleg megy végbe, növekvő munkanélküliség mellett. A munkanélküliség abból fakad, hogy a strukturális átalakulásnak két oldala van: új termelési folyamatok bevezetése, új vállalatok alapítása, de ugyanakkor működő vállalatok visszafejlesztése, ill. bezárása. Az új beruházások versenyt támasztanak - kiszorítva a kevésbé hatékony versenytársakat a piacról. Vállalatok keletkezése és megszűnése, az ipari fejlődés e két oldala sem időben, sem térben nem esik egybe. (5)

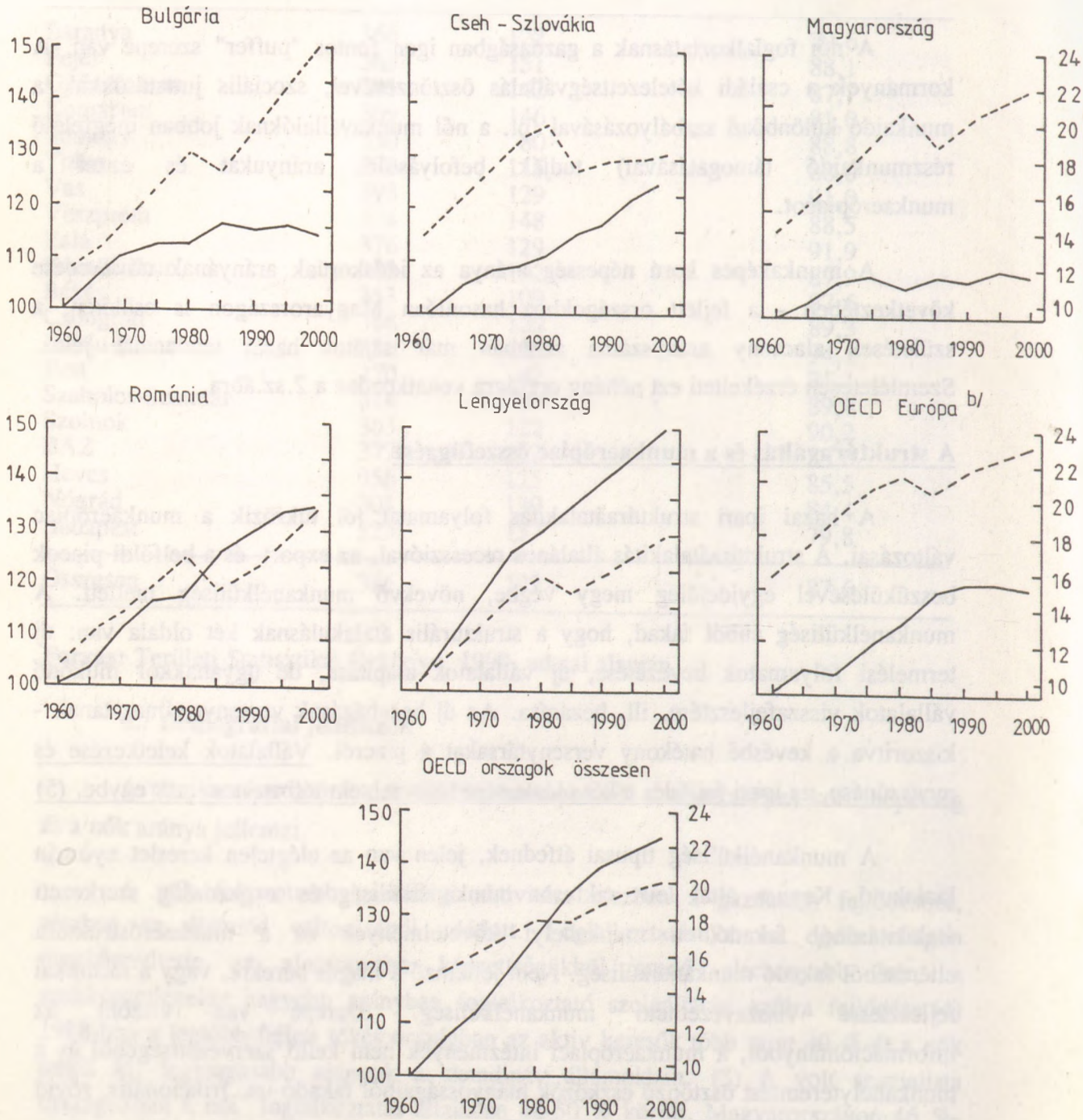
A munkanélküliség típusai átfednek, jelen van az elégtelen kereslet nyomán kialakuló, Keynes által leírt ciklusos munkanélküliség és a gazdaság szerkezeti átalakításából fakadó, a munkahelyi követelmények és a munkaerőstruktúra eltéréséből fakadó munkanélküliség. Nem jellemző a magas bérekre, vagy a technikai fejlesztésre visszavezethető munkanélküliség. Szerepe van viszont az információhiányból, a munkaerőpiaci intézmények nem kellő szervezettségéből és a munkahelyteremtést ösztönző eszközök hiányosságából fakadó ún. frikcionális, rövid ideig tartó, surlódásos munkanélküliségnek.

2.sz. ábra

Az idősek aránya Kelet-Európában és az OECD országokban

Bal oldali tengely : népesség / 1960 = 100 /

Jobb oldali tengely: idősek aránya / % /



a/ Idősek aránya = 65 éven felüliek száma:

száma 15-64 közöttiek

— 15 - 64 év közötti népesség

----- Idősek aránya

b/ Törökország kivételével

1991. novemberében 351 ezer munkanélkülit tartottak nyilván, a munkanélküliségi ráta 7,3 % volt.⁴ (Összehasonlításként néhány adat: A munkanélküliség aránya 1991-ben az USA-ban 6,7 %, Németországban 5,0 %, a Közös Piac országaiban átlagosan 7,1 %, Japánban 2,2 % volt.) Magyarországon nem annyira a mérték, mint annak rendkívül gyors növekedése érdemel figyelmet. 1991 év végére a munkanélküliek száma meghaladta a 400 ezret, különböző becslések szerint, 1992-re pedig a 600 ezret. Az elbocsátások legnagyobb arányban az ipart, ezen belül is a gépipart érintik. Jelentősen csökkent a bejelentett betöltetlen álláshelyek száma is, 1991. XI. hónapját összehasonlítva 1990 hasonló időszakával az iparban 60 %-ra. Ez azt jelenti, hogy az egyre nagyobb számú munkanélküli egyre kevesebb állásra pályázhat.

A munkanélküliek között - a kezdeti tendenciákkal ellentétben - már közel egyenlő arányban találhatók szak- betanított és segédmunkások, s nőtt a szellemi munkát végzők száma is. A termelés visszaesése, a kapacitások kihasználatlansága, a volt szocialista export csökkenése, ill. megszűnése, a vállalati átalakulások gyakorlatilag kikényszerítik a szervezetek "karcsúsítását".

A szerkezetátalakításnak a munkaerőpiacra gyakorolt hatása leginkább a munkanélküliség regionális elemzéséből derül ki, mert azokban a megyékben magasabb a munkanélküliségi ráta, ahol a válságágazatok túlsúlyosak. Legjobb a helyzet Budapesten, itt a munkanélküliek aránya 1991 végén 2-3 % között volt, miközben Baranyában 8 %-os, Borsodban 13 %-os, Nógrádban, Szabolcsban 14 %-os a munkanélküliség. Ezekben a megyékben további létszámleépítések várhatók, de Pest és Fejér megye is több ezer főt érintő elbocsátásokat jelzett.

A munkanélküliség kialakulásának okairól, jellemzőiről bőszeges szakirodalom áll rendelkezésre, természetesen elsősorban a fejlett ipari országokról, ahol a munkanélküliség már a 70-es években komoly gondot okozott. (12) Hughes, J. a strukturális változások munkaerőre gyakorolt hatását négy pontban foglalta össze (5):

- egyes ágazatokban jelentős koncentráció ment végbe, amely több vállalat megszűnésével járt (pl. acéliparban, villamosenergiaiparban);

- a munkaerőigényes ágazatok tőkeintenzív ágazatokkal való felváltása, a termelés racionalizálása munkaerőfelszabadítást tett lehetővé;

⁴ Munkanélküliségi ráta = a regisztrált munkanélküliek száma a teljes munkaerőállomány (aktív keresők + regisztrált munkanélküliek) százalékában.

- a technológiai változások jelentősen módosították a dolgozókkal szembeni követelményeket (gyakoribbak az áthelyezések, átképzések);
- éleződtek a foglalkoztatás regionális különbségei.

A munkaerőpiaci egyensúly nagyobb mértékű megbomlása következik be, ha ezek a hatások kumulatíván jelentkeznek. Ennek ellenszere pl. az átképzési igények előrejelzése a beruházások tervezésénél, a még alkalmazásban állók (de potenciális munkanélküliek) átképzése, regionális iparpolitikák kidolgozása és koordinálása, költözési segélyek a regionális mobilitás elősegítésére, korkedvezményes nyugdíjazás, ösztönzés a termelés diverzifikálására, stb.

A tőkés országok gyakorlatából számos olyan eszközt ismerünk, amely alkalmas a munkanélküliség "normális", "tolerálható" mértékűre való csökkentésére (pl. általános, vagy rétegspecifikus bérszubszidió, kis- és középvállalatok, valamint új munkahelyek létesítésének támogatása, közmunkák szervezése, külföldi munkaerő alkalmazásának megnehezítése, a munkaerőkinálat csökkentése a legkülönbözőbb módokon, protekcionizmus, stb.)⁵ Máris elképzünk ezeknek az eszközöknek az alkalmazásával, a munkanélküliség enyhítésére való felkészüléssel. A külföldi tapasztalatok átvétele azért is fontos lenne, mert a nálunk bevezetett eszközök (pl. korengedményes nyugdíjazás) egyes esetektől eltekintve nem nyújtanak garanciát sem a munkanélküliség levezetésére, sem a gazdaság élénkítésére, viszont annál inkább mód nyílik a manipulációkra.

A munkaerőstruktúra változásának várható jellemzői

Az utóbbi egy-két év munkaerőpiaci folyamatainak elemzéséből az a következtetés vonható le, hogy a jövőben a piacgazdaságokban megfigyelhető gyorsabb szerkezeti változásokkal kell számolnunk. Erre mind a kormánynak, mind a vállalatoknak, mind az oktatásnak és az egyénnek tudatosan fel kell készülnie.

A munkaerőstruktúra továbbfejlesztési irányainak meghatározása során sokkal kevésbé az ágazati meghatározottságokat indokolt figyelembe venni, mint azokat a

⁵ A munkanélküliség elviselhető mértékéről a szakirodalomban megoszlanak a vélemények. A monetaristák szerint a munkanélküliség és az infláció között inverz kapcsolat van - bár ezt többen vitatják. Mások "természetes foglalkoztatási szintről" beszélnek.

követelményeket, tendenciákat, amelyek a munkaerőre - függetlenül attól, hogy milyen ágazatban dolgozik - általánosságban hatnak. Ezek közül a következőket indokolt elsősorban figyelembe venni:

- a piaci verseny felerősödése,
- az exportorientáció megváltozása,
- a külföldi működő tőke beáramlása,
- a gazdasági szervezetek decentralizációja,
- új szervezeti formák megjelenése,
- a privatizáció előrehaladása.

Általánosságban igaz az, hogy a környezethez való állandó alkalmazkodás egy mainál rugalmasabb, változtatásra képes munkaerőt követel. Egy nemzet boldogulásának fő forrása ma sokkal inkább a jó minőségű munka, mint a természeti erőforrások, s a haladás legfőbb kulcsa a magas színvonalú képzés és folyamatos továbbképzés.

A piaci viszonyokhoz való gyors alkalmazkodásban kitüntetett jelentőségű a képzett munkaerő. A szerkezetváltás - a tapasztalatok szerint - a munkaerőmobilitás iránti igény fokozódásával, a munkaerővel szemben támasztott követelmények ártértelezésével jár együtt. Megnő a "képezhetőség", ill. a képzésre való hajlandóság értéke, míg más, korábban esetleg fontosnak tartott munkavállalói értékek (pl. vállalati hűség) jelentősége csökken.

Sürgető gondot jelent annak megoldása, hogy a vállalatok szorosabb költséggazdálkodása, a vállalati átalakulások és a munkaerőfelesleg hatására várható a vállalatok kivonulása a szakmunkásképzésből, jól felszerelt tanműhelyeket számolnak fel. Meg kell tehát teremteni a vállalati belső és külső oktatási feladatok összhangját, az ezt magas színvonalon ellátni képes intézmények hálózatát.

A vállalatoknál gyakori hiba, hogy a beruházási döntéseknél nem veszik figyelembe a személyzetpolitikai és oktatási hatásokat. Helyes, ha még a tervezett beruházás előtt számolnak annak személyi és kvalifikációs igényével, így a képzési folyamatot meg tudják szervezni. Ezzel enyhíteni lehet azt a sokkot, hogy a műszaki beruházások nem egy fokozatos alkalmazkodási folyamat során jönnek létre, hanem "technológiai ugrásokként" éljük át őket. Az időben történő felkészülés elősegíti az új technika hatékony alkalmazását, nem keletkezik "kvalifikáltság-deficit".

Miközben azonban a munkaerő rugalmasságának fokozásán kell munkálkodnunk, számítani kell arra is, hogy az ipari létszám csökkenni fog a jövőben. Bár az ipari létszám csökkenése a termelékenység növekedése következtében a fejlett országokban is törvényszerű, az eddiginél hathatósabban indokolt támogatni a munkahelyteremtéseket, ebből a szempontból mérlegelve is törekedni kell a magánvállalkozások számának, gazdasági erejének növelésére.

Az iparból kikerülő létszám ismételt elhelyezkedésének esélyeit növelheti az átképzés, melynek jelentőségét eddig alábecsülték. A nemzetközi tendenciáknak megfelelően nőni fog a több szakma megszerzésének szükségessége is, amelyet jobban kellene ismerni és tudatosítani. A továbbképzés nemcsak a munkaerőpiaci feleslegek levezetésének egyik eszköze, hanem a technikai fejlődéshez és a társadalmi-gazdasági feltételekhez való alkalmazkodást is elősegíti. A munkaerő korszerű ismeretekkel való ellátásához tartozik a management képzés, amelynek kapacitása ugyan bővül, de színvonala igen ingadozó és eloszlása az országon belül egyenetlen.

Jelentősen növelheti a "minőségi" át- és továbbképzési szükségleteket a vállalkozói szektor, mert a tapasztalatok szerint szigorúbb igényeket támaszt a jelentkező munkaerővel szemben. Ugyanakkor maga a vállalkozók többsége is képzésre szorul, a vállalkozások menedzselése, az üzleti partnerkapcsolatok kiépítése, az üzleti etika elsajátítása érdekében.

A továbbképzési kapacitások létrehozásakor figyelemmel kell lenni arra, hogy az ország keleti fele különösen szegény vállalkozásokban és itt fokozottabban kell törekedni megfelelő feltételek kialakítására. Ennek nyomatékot ad az is, hogy egyes alföldi megyékben a foglalkoztatottság színvonala alacsony, az elmaradott térségek jelentős súlyt képviselnek. Mind az ipar-, mind a foglalkoztatáspolitikának nagyobb hangsúlyt kell helyeznie a regionális szempontokra. A regionális szemlélet új megközelítési módját igényli, hogy várhatóan fokozódik az országok közötti munkaerőmozgás.

IRODALOMJEGYZÉK

1. **Denison, E.F.:** Why Growth Rates Differ. Postwar Experience in Nine Western Countries. Washington, 1967. The Brookings Institution. XXI.
2. Economies in Transition. Structural Adjustment in OECD Countries. OECD. 1989.
3. Employment Outlook. OECD. 1991. jul.
4. A foglalkoztatottság alakulása Európában a nyolcvanas évtizedben. Adatok és tények 5, KSH, 1988.
5. **Hughes, J:** Industrial Restructuring: Some Manpower Aspects. National Economic Development Office, London, 1976.
6. **Renshaw G.:** Adjustment and Economic Performance in Industrialized Countries: A Synthesis. ILO, Genf. 1986.
7. **Simai Mihály:** Az emberi tényező szerepe a világ gazdaságban az 1980-as években. Akadémiai Kiadó, 1986.
8. **Timár János:** Munkagazdaságtan, KJK, 1981.
9. **Ványai Judit-Viszt Erzsébet:** A felnőttképzés növekvő szerepe a fejlett ipari országokban. Ipargazdasági Szemle, 1991. 1.sz.
10. **Venyige-Józsa-Gyetvai:** Munkaerőszerkezet és mobilitás. KJK. 1975.
11. A világ iparának helyzete, perspektívái (Az UNIDO 1986. és 1987 évi jelentése alapján) KSH, 1988. 77.sz.
12. **Zboróvári Katalin:** A fejlett tőkés országok munkanélkülisége. KJK. 1988.

Dr.Hoványi Gábor

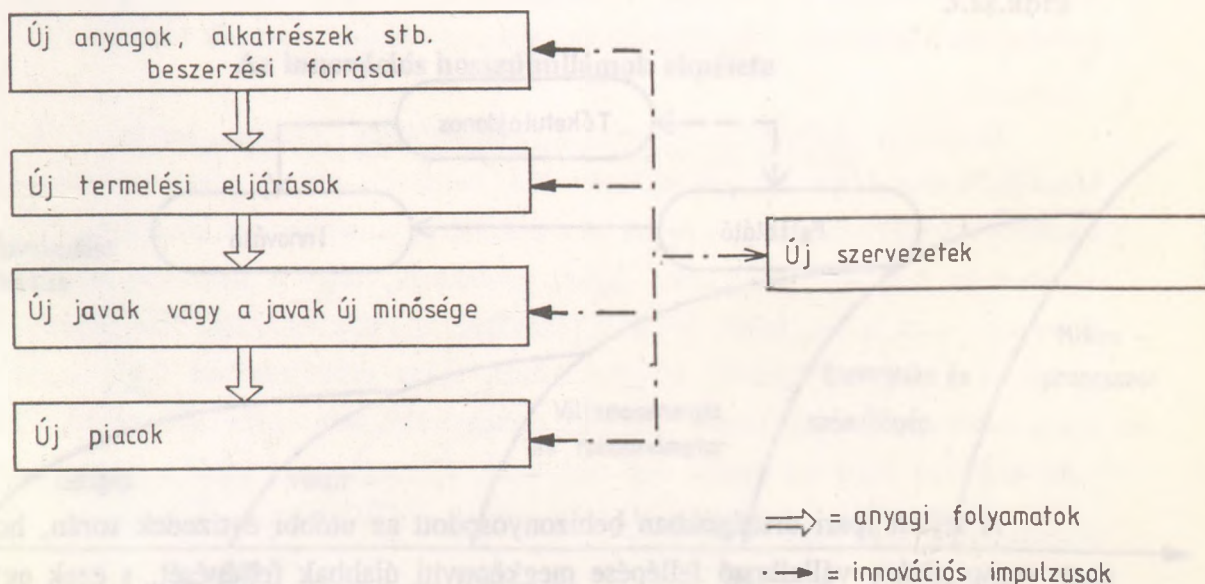
INNOVÁCIÓ: A GAZDASÁGI ÉS A VÁLLALATI FEJLŐDÉS HAJTÓEREJE

1. Az innováció jelentőségének felismerése

Az innováció jelentőségét a gazdasági fejlődésben először Joseph A. Schumpeter¹ foglalta össze "A gazdasági fejlődés elmélete" című könyvében.(1) Meglátása szerint a népesség és a tőke növekedésével, a termelés módszereinek és a gazdaság szerkezetének változásával, valamint a fogyasztók szükségletének módosulásával létrejött gazdasági növekedés még nem igazi fejlődési folyamat: a fejlődés a gazdaság növekedési pályájának - és ugyanígy a vállalat működésének - lökésszerű megváltozása, egyfajta "egyensúlyzavara", amely áthelyezi a termelési tényezők korábbi egyensúlyát egy újabb tényezőkombináció új egyensúlyi pontjára. A lökésszerű hatást az innováció, a megújulás váltja ki, amely - definícióként - a termelési tényezők merőben új kombinációja. Ez az 1.sz.ábra szerint öt területen jöhet létre.

1.sz.ábra

Az innoválás területei Schumpeter szerint

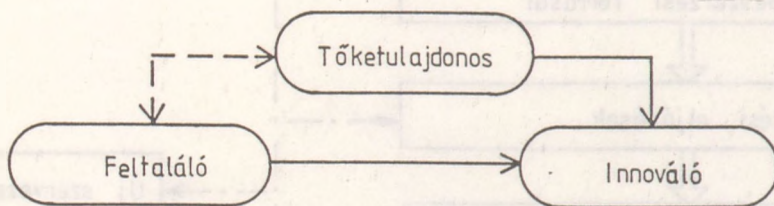


¹ Joseph Alois Schumpeter (Bécs, 1883 - New York, 1950) egyetemi tanár Ausztriában és Németországban, rövid ideig osztrák pénzügyminiszter, majd egyetemi tanár a Harvardon. A 30-as évek végén az amerikai Ökonometriai Társaság, majd 1948-tól az Amrikai Közgazdasági Társaság elnöke.

A gazdaságban általában nem úgy jönnek létre innovációk, hogy új szükségletek lépnek fel a fogyasztók körében: rendszerint a termelő kezdeményezi a változást és - ha szükséges - "ráneveli" a fogyasztókat az új szükségletekre. (Lásd például a Sony marketing akciót a közelmúltban a Walkman elterjesztésére!) S innoválásra mindig a fejlődéssel járó nagyobb nyereség ösztönöz, amelynek ellentételeznie kell a megújulással járó nagyobb kockázatot is. Ezért az innoválás kifejezetten vállalkozás jellegű: bár nincsenek tiszta típusok, gazdasági magatartásában az innováló a vállalkozó típus, a gazdaság hagyományos növekedésében részt vevő pedig a gazdálkodó típus. (Itt érdemes megjegyezni, hogy a kockázatot ténylegesen az vállalja, aki finanszírozza az innovációt, legyen az maga a vállalkozó vagy a vállalkozáshoz hitelt nyújtó külső tőketulajdonos.) Az innováló vállalkozót azonban meg kell különböztetni a "feltalálótól", akit többnyire nem a fejlődéssel járó nagyobb nyereség motivál, s akinek nem a termelési erőforrások új kombinációjának létrehozása a célja. Az innovációs többletnyereség ugyanis mindig azoké, akik a kutatás és fejlesztés új eredményét - új anyagot, terméket, technológiát stb. - a termelésben elsőként alkalmazzák.

2.sz.ábra

Az innoválás három "szereplője" (Adott esetben egyetlen személy vagy szervezet)



A fejlett ipari országokban bebizonyosodott az utóbbi évtizedek során, hogy egy vagy néhány vállalkozó fellépése megkönnyíti újabbak fellépését, s ezek egyre több új vállalkozó megjelenését teszik lehetővé. Az ilyen fellépések többnyire azonos vagy kapcsolódó termelési területeken következnek be. Ezért a gazdasági életben az innovációkból eredő fellendülés általában egy vagy néhány iparágból indul ki. A fellendülés később átterjedhet az egész gazdasági rendszerre, s abban új egyensúlyi

helyzetet hoz létre. Ebben az egyensúlyi helyzetben azonban csökken a csupán gazdálkodó (tehát nem innováló) szférának, illetve vállalatainak a versenyképessége: a vállalatok költségei viszonylag nőnek, árbevételük abszolút értékben csökken, a gazdaságban feleslegessé válnak termelőkapacitások, s ezért a tőkepiacon hiteldefláció következik be - vagyis létrejön a fellendülést követő periodikus depresszió. Így járul hozzá az innoválás a konjunktúraciklusok kialakulásához.

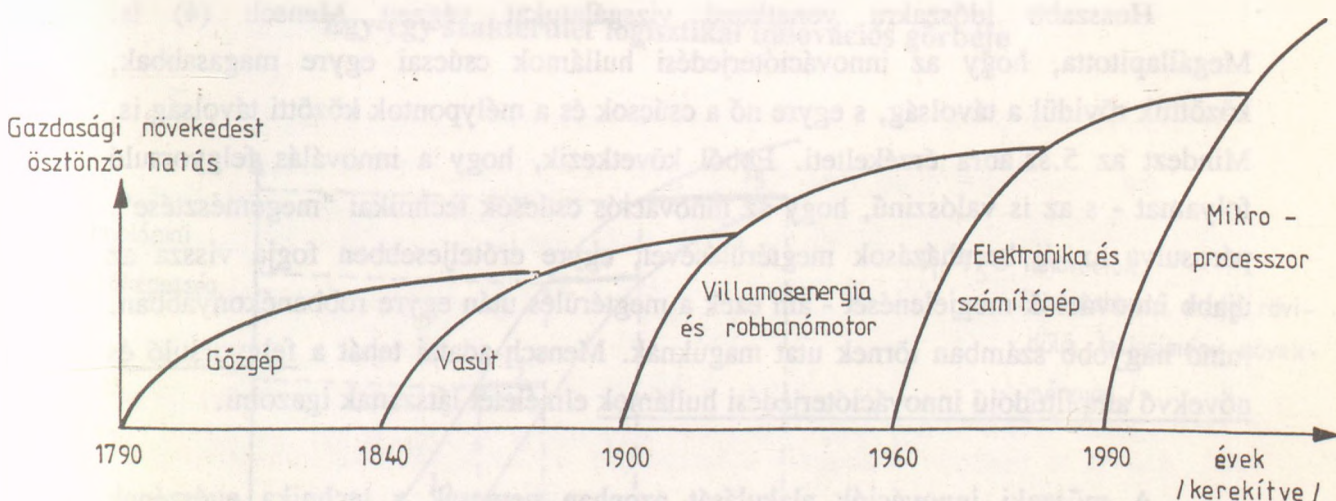
2. Innovációs hullámok

Több közgazdász jutott arra a következtetésre, hogy az innovációk hullámokban jönnek létre és terjednek. A kialakított elméletek több hullámtípust írtak le.

Az egyik első elmélet az innovációs hosszúhullámok tézisét állította fel. Alapját maga Schumpeter vetette meg, de - módosításokkal - vallotta Samuelson és Tinbergen(2) is. Alapjában véve négy nagy hullámot határoztak meg, amelyek mindegyike döntő jelentőségű innovációhoz (innovációkhoz) kapcsolódott. Ezeket szemlélteti a 3.sz.ábra. Az elmélet ellenzői nem tagadják az "indító innovációk" jelentőségét, de magát az elméletet deterministának tartják: ez szerintük kevés figyelmet fordít más igen fontos tényezőkre, vagyis túl sok következményt vezet le az indító innovációkból.

3.sz.ábra

Az innovációs hosszúhullámok elmélete

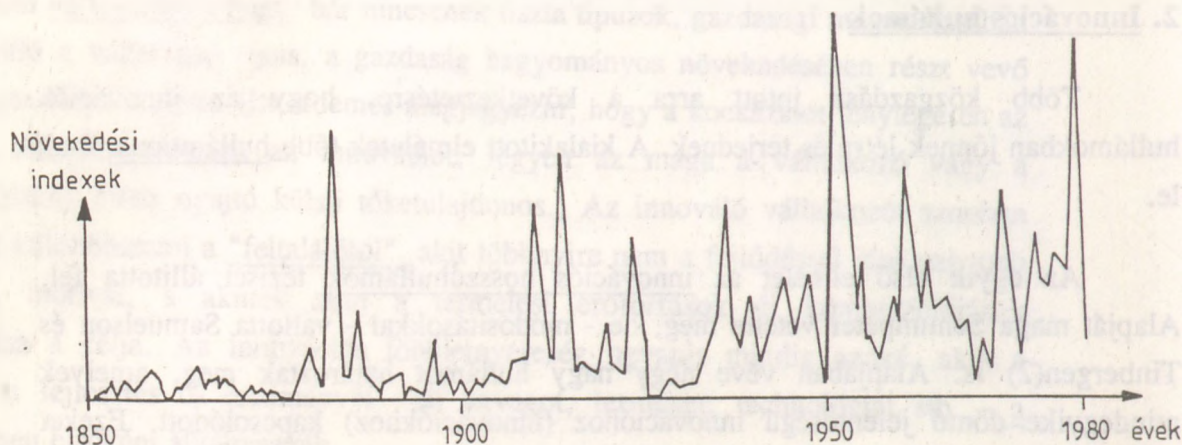


Empirikus vizsgálatokra épülnek Haustein (3) megállapításai, aki a létrehozott és számottevő (adott iparág egészében elterjedt) műszaki innovációk mennyiségét

vizsgálta évek szerinti bontásban. Ezeknek a menyiségi hullámoknak az alakulását mutatja be a 4.sz.ábra.

4.sz.ábra

Az innováció mennyiségi hullámai



Az eredmények jól érzékelhető hullámokat mutatnak. A számok bizonyító erejét azonban csökkenti annak többé-kevésbé szubjektív megítélése, hogy valójában melyek a számottevő innovációk? S önmagában ez az elmélet sem tárja fel a hullámok kialakulását segítő vagy fékező egyéb gazdasági-társadalmi tényezők hatását.

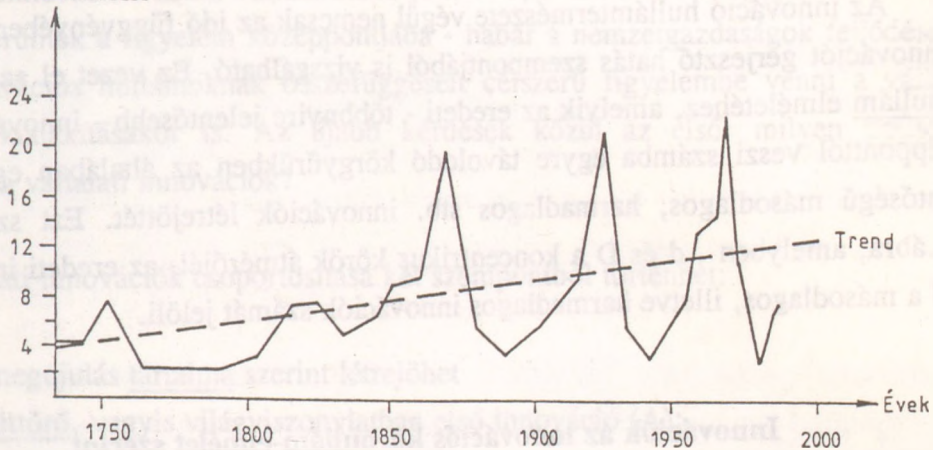
Hosszabb időszakra vonatkozó vizsgálatokat végzett Mensch (4) is. Megállapította, hogy az innovációterjedési hullámok csúcsai egyre magasabbak, közöttük rövidül a távolság, s egyre nő a csúcsok és a mélypontok közötti távolság is. Mindezt az 5.sz.ábra érzékelteti. Ebből következik, hogy a innoválás felgyorsuló folyamat - s az is valószínű, hogy az innovációs csúcsok technikai "megemésztése", párosulva az új beruházások megtérülésével, egyre erőteljesebben fogja vissza az újabb innovációk megjelenését - ám ezek a megtérülés után egyre robbanékonyabban, mind nagyobb számban törnek utat maguknak. Mensch adatai tehát a felgyorsuló és növekvő amplitudójú innovációterjedési hullámok elméletét látszanak igazolni.

A műszaki innovációk alakulását azonban nemcsak a technika egészének területén, hanem egy-egy szakterületen (iparágban, gyártási ágban stb.) is vizsgálták. Jantsch(5) elemzései szerint általában logisztikai görbével közelíthető meg leginkább

5.sz.ábra

A felgyorsuló, növekvő amplitúdójú innovációterjedési hullámok az 1750-1990-es időszakban
(Az 1975-1990-es időszakra saját kiegészítés)

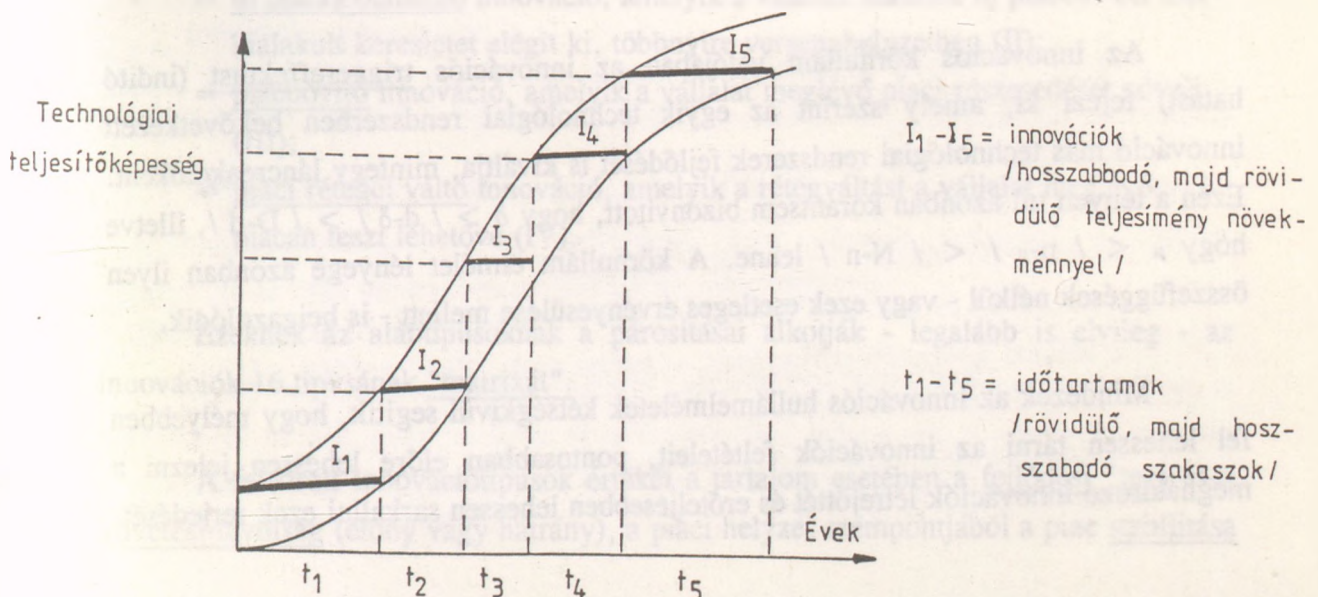
Az innovációk terjedése:
az eredeti felhasználás
többszöröződése



egy-egy szakterület fejlődése: lassúbb, jelentéktelenebb innovációk útján felgyorsul a fejlődés, egyre nagyobb horderejű innovációk jönnek létre (például: belsőégésű repülőgépmotor, gázturbina, torló sugárhajtómű, rakétahajtómű), majd újra lelassul a folyamat, hogy végül más szakterületre tevődjön át a műszaki-gazdasági fejlődés innovációs hajtóereje. Ez a logisztikai innovációs hullám elmélete, amelyet a 6.sz.ábra mutat be.

6.sz.ábra

Egy-egy szakterület logisztikai innovációs görbéje

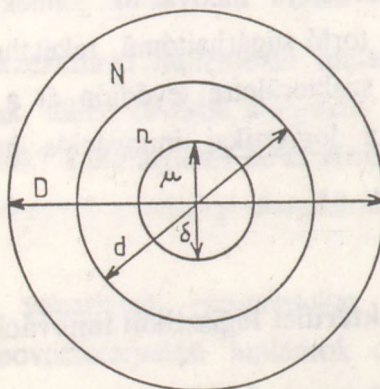


Kétségtelen, hogy ritkán alakul ki egy-egy szakterületen ilyen tiszta logisztikai görbe (helyesebben: sáv); valószínű azonban, hogy a logisztikai görbéhez illeszkedő fejlődés mint tendencia elég széles körben érvényesül. Ezt igazolja az a tény is, hogy kialakulnak új stratégiai iparágak, s a műszaki-gazdasági fejlődés korábbi hatóerői előbb hagyományos, majd hanyatló iparágakká válnak.

Az innováció hullámtermészete végül nemcsak az idő függvényében, hanem az új innovációt gerjesztő hatás szempontjából is vizsgálható. Ez vezet el az innovációs körhullám elméletéhez, amelyik az eredeti - többnyire jelentősebb - innovációtól mint középponttól veszi számba egyre távolodó körgyűrűkben az általában egyre kisebb jelentőségű másodlagos, harmadlagos stb. innovációk létrejöttét. Ezt szemlélteti a 7.sz.ábra, amelyben, d és D a koncentrikus körök átmérőjét, az eredeti innováció, n és N a másodlagos, illetve harmadlagos innovációk számát jelöli.

7.sz.ábra

Innovációk az innovációs körhullám-elmélet szerint



Az innovációs körhullám valójában az innovációs triggereffektust (indító hatást) fejezi ki, amely szerint az egyik technológiai rendszerben bekövetkezett innováció más technológiai rendszerek fejlődését is kiváltja, mintegy láncreakcióként. Ezen a tényen túl azonban korántsem bizonyított, hogy $\delta > / d - \delta / > / D - d /$, illetve hogy $\mu < / n - \mu / < / N - n /$ lenne. A körhullám elmélet lényege azonban ilyen összefüggések nélkül - vagy ezek esetleges érvényesülése mellett - is beigazolódik.

Mindezek az innovációs hullámelméletek kétségkívül segítik, hogy mélyebben fel lehessen tárni az innovációk feltételeit, pontosabban előre lehessen jelezni a meghatározó innovációk létrejöttét és erőteljesebben lehessen sarkallni ezek terjedését.

S így a hullámelméletek hozzájárulnak az iparpolitikai célok jobb megalapozásához épp úgy, mint a vállalatok távlati tervezésének javításához.

3. Innovációtípusok: a vállalati szempontok alapja

Az innovációk zöme vállalatoknál jön létre, s ezeknél a megújítás más. újabb kérdései kerülnek a figyelem középpontjába - habár a nemzetgazdaságok fejlődésének és az innovációs hullámoknak összefüggéseit célszerű figyelembe venni a vállalati stratégiák kialakításakor is. Az újabb kérdések közül az első: milyen csoportokba sorolhatók a vállalati innovációk?

A vállalati innovációk csoportosítása két szempontból történhet:

- A megújulás tartalma szerint létrejöhet
 - = úttörő, vagyis világviszonylatban első innováció (A);
 - = továbbfejlesztő innováció, amelyik másutt már megvalósult innovációra épül (B);
 - = másoló innováció, amelyik másutt már létrehozott innovációt rövid idő alatt, továbbfejlesztés nélkül vesz át (C);
 - = követő innováció, amelyik másutt már létrehozott innovációt hosszabb idő után, továbbfejlesztés nélkül alkalmaz (D).
- A piaci helyzet szerint megvalósulhat
 - = új piacot teremtő innováció, amelyik új termékkel merőben új igényt kelt (I);
 - = új piacra behatoló innováció, amelyik a vállalat számára új piacon, ott már kialakult keresletet elégít ki, többnyire versenyhelyzetben (II);
 - = piacbővítő innováció, amelyik a vállalat meglévő piaci részesedését növeli (III);
 - = piaci réteget váltó innováció, amelyik a rétegváltást a vállalat meglévő piacán teszi lehetővé (IV).

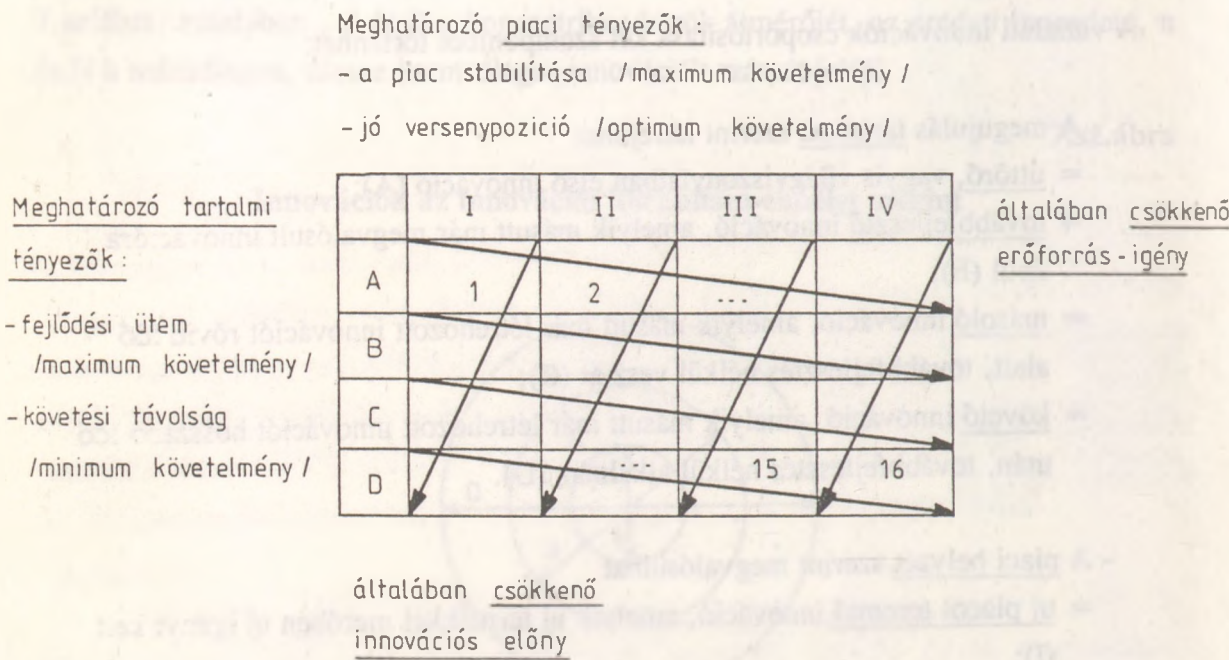
Ezeknek az alaptípusoknak a párosításai alkotják - legalább is elvileg - az innovációk 16 típusának "mátrixát".

A felsorolt innovációtípusok értékét a tartalom esetében a fejlődési ítem és a követési távolság (előny vagy hátrány), a piaci helyzet szempontjából a piac stabilizása

és a versenypozíció határozza meg. Nyilvánvaló, hogy a tartalmi szempont szerint bontott innovációtípusok esetében az A-val jelölt típustól a D-vel jelöltig csökken az innovációs előny; a piaci szempont szerint megkülönböztetett innovációtípusok esetében pedig az I-től IV-gyel jelöltekig csökken az erőforrásigény. Mindezeket a 8.sz.ábra érzékelteti.

8.sz.ábra

A 16 innovációtípus és a jelentőségüket meghatározó tartalmi (A...D), valamint piaci I...IV) tényezők



Az ábrába foglalt összefüggések természetesen csak támpontok egy vállalat innovációs stratégiájának kialakításához, hiszen ennél

- a műszaki fejlődés trendjén és
- a piaci helyzeten kívül elsősorban
- az innováló vállalat "misszióját" (küldetését),
- a közvetlen és közvetett versenyben bemért erős oldalait és gyenge pontjait,
- a vállalat fejlesztési erőforrásait, valamint ezek külső forrásból való bővítésének lehetőségét és árát,
- a stratégia kockázatát és rugalmasságát, valamint
- várható távlati és rövid távú eredményeit kell figyelembe venni.

De mindezeknek a döntési kritériumoknak a mérlegelését megkönnyíti, ha a tervezők az innovációtípusok szerint foglalják rendszerbe a lehetséges stratégiai variánsokat.

Az innovációs stratégiával kapcsolatban végül meg kell említeni három sajátosságot:

- Egy vállalat visszatarthatja már megoldott innovációs ötletének piaci bevezetését, mert még jövedelmező számára a piacon már bevezetett korábbi termékének gyártása és forgalmazása. Ám egy ilyen döntés kockázatos, hiszen a mind élesebb és egyre inkább nemzetközivé váló versenyben váratlanul új versenytárs jelenhet meg a piacon hasonló innovációval, ami alapvetően renditheti meg az innovációját visszatartó piaci pozícióját.
- Az előrelátó vállalat a gazdasági visszaesés időszakában gyorsítja fel innovációs folyamatait az "ötletcsiholástól" a gyártást szolgáló beruházásokig. Így teremti meg ugyanis a lehetőséget arra, hogy rögtön a gazdasági fellendülés kezdetén innovációval jelenjék meg a piacon, s így az innováció többletnyereségét a fellendülés hullámát kihasználva sokszorozza meg.
- Az erőforrásaival jól gazdálkodó vállalat azt is felméri, hogy egy-egy technológiai innováció milyen változásokat követel meg munkaerejének szakmai szerkezetében, milyen létszámváltozásokat (többnyire leépítéseket) tesz indokolttá. Ezért innoválási stratégiáját összekapcsolja humánpolitikájával, az emberi erőforrással való gazdálkodásával, s főleg átképzéssel, továbbképzéssel őrzi meg munkaerőforrásait: így növeli munkavállalóinak biztonságérzetét, így erősíti azonosulásukat a vállalati célokkal és így fokozza innovációs készségüket is.

4. Innovációs folyamat I: fogyasztási cikkek

A legjelentősebb vállalati innovációk általában termékinnovációk: ezek jelentik a legmegalapozottabb piaci versenyelőnyt, ezek növelik leginkább a vállalat eredményét és ezek műszaki-gazdasági hatása legtartósabb.

A termékinnovációk igen sokszor kapcsolódnak technológia-innovációhoz: a merőben új termék gyártása csak új technológiával lehetséges. S ebben az esetben természetesen csak még jobban nő a termékinnováció három felsorolt előnye. (Mindez

persze nem zárja ki a termékinnovációhoz nem kapcsolódó technológia-innováció létrejöttét.)

A termék - esetleg technológiával kapcsolt - innovációja jellegzetes folyamatot alkot a piacgazdaság feltételei között. A folyamat az innovációs ötlet felmerülésétől (adott esetben az ötletek tervszerű gyűjtésétől) a legyártott termék piaci sikeréig tart. (Piaci sikertelenség esetén nem valósult meg az innoválás - de igaz az is, hogy a piaci siker időpontja kitolódhat!) Az innovációs folyamat azonban számottevően eltér attól függően, hogy a termék fogyasztási cikk-e avagy termelőeszköz?

Fogyasztási cikkek esetében önálló témakör az új cikkekre vonatkozó innovációs ötletek gerjesztése és/vagy gyűjtése. S ez más szempontokat jelent a technikailag élvonalba tartozó és az ezt követő vállalatok esetében. Az élvonalba tartozó vállalatoknál ugyanis pozícióvesztés a versenytársak innovációinak átvétele, hiszen ezzel úttörő megújítások helyett csak továbbfejlesztő, másoló vagy követő innovációk jöhetnek létre. Az élvonalat követő vállalatok esetében viszont ezek az utóbbi innovációtípusok is pozíciójavuláshoz vezethetnek.

Az 1.sz.táblázat azt mutatja be, hogy mekkora néhány fontosabb ötletforrás jelentősége számos, a versenypiacokon sikeres élvonalbeli és követő vállalat, valamint hazai vállalatok esetében (6,7). A táblázatból leszűrhetők a fontosabb következtetések:

- a versenypiacokon élvonalba tartozó vállalatoknál műszaki bázison folyik a gyártmányfejlesztés zöme ($5+4+28+14=53$ súlyszázalékban), de ezt követik a marketing jellegű források ($20+1+9+12=42$ súlyszázalékkal);

- a versenypiacokon követő vállalatoknál kiugró a marketing jellegű források jelentősége ($8+6++26+15 = 80$ súlyszázalékkal);

- a mindenképpen követő kategóriába tartozó hazai vállalatoknál viszont műszaki bázison folyik a gyártmányfejlesztés ($45+3+5+5 = 58$ súlyszázalékkal) és csak azt követik a marketing jellegű források ($4+2+11+15+4+4 = 40$ súlyszázalékkal).

A táblázat adataiból levonható a következtetés: a fogyasztási cikket gyártó hazai vállalatok innovációs gyártmányfejlesztése 1. túlságosan műszaki és kevésbé piacra orientált; 2. a fejlesztés túlságosan magába zárt, kevésbé nyitott mind a

1.sz.táblázat

	Az innovációs források jelentősége százalékos megoszlásban					
A fontosabb innovációs ötletforrások megnevezése	a versenypiacok sikeres, fogyasztási cikket gyártó és				a fogyasztási cikket gyártó hazai vállalatok gyakorlatában 1980-1984-ben	
	a technikai élvonalba tartozó		a technikai élvonalat követő			
	vállalatai esetében 1970-1980 közt					
Szabadalmak	+	5		-	-	
Szakfolyóiratok		2	+	6	2	
Kutatási jelentések		4		-	-	
Prospektusok, gyártmány-ismertetők		-	+	8	4	
Hirdetések		-	+	6	2	
Kiállítások, bemutatók		1	+	9	= 11	
Vállalati K+F	+	28		9	+	45
-marketing		20	=	26	-	15
-termelés		2		1		3
-egyéb szerv.		2		1		-
Vállalaton kívül						
-kutatóint. egyetem	+	14		2	+	5
-keresked. partner		9	+	16	-	4
-termelési partner		1		-	+	5
-egyéb partner		-		1		-
Fogyasztók, vásárlók		12		15	-	4
Összesen		100		100		100

Hozzávetőlegesen = azonos, + számottevően nagyobb, illetve - kisebb érték.

szakirodalmi forrásokra, mind a partner szervezetekre és a fogyasztókra; 3. mindezt jelentősen megnő idehaza az innováció kockázata, hiszen jóval lazábbak piaci kapcsolatai, mint a versenypiacon sikeres, követő jellegű vállalatokéi.

S ezt a kockázatot nem csökkenti az ötletfeltárást és -gyűjtést követő innovációs folyamatszakasz sem. Ennek érzékeltetésére mutatja be a 9.sz.ábra a piacgazdaságok fogyasztási cikket gyártó nagyvállalatainak innovációs folyamatát (8).

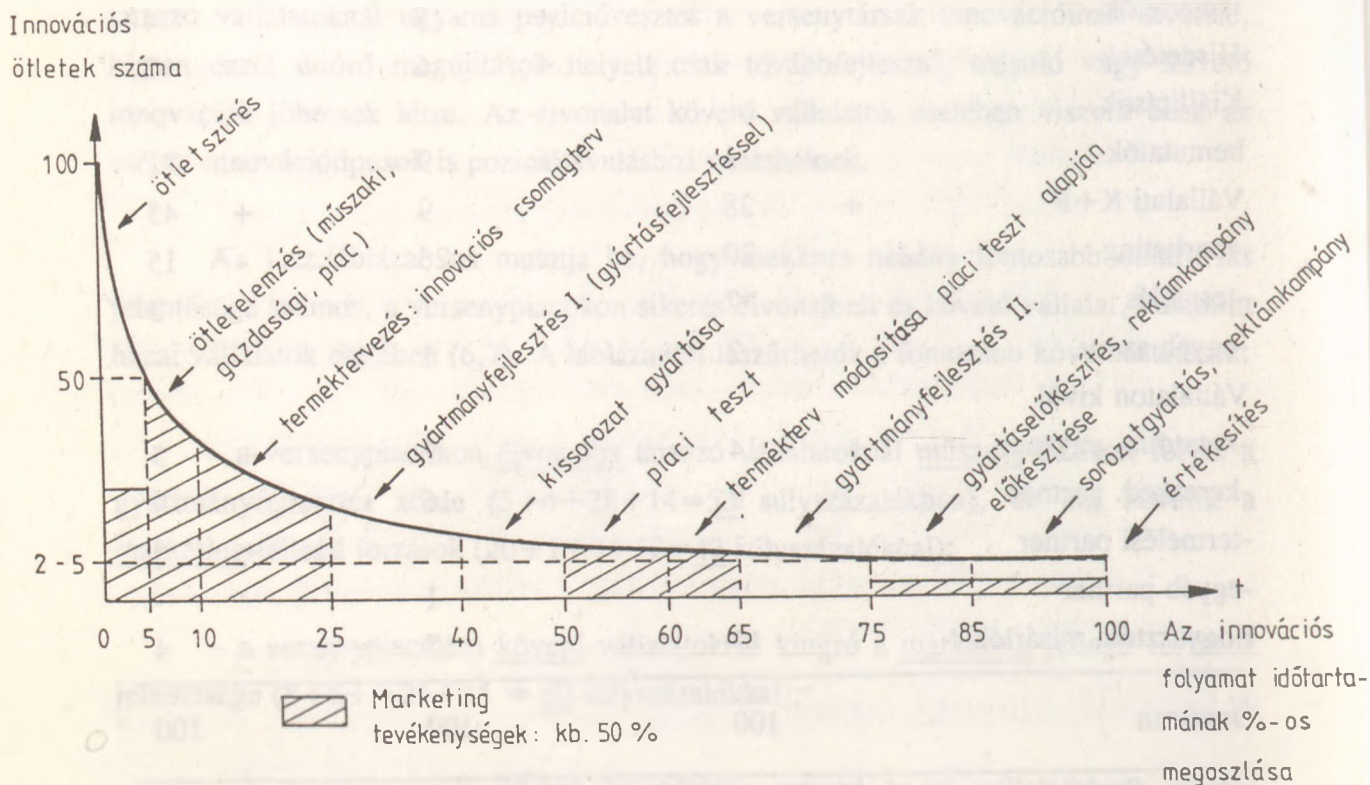
Az ábrából ismét kitűnik néhány jellegzetesség:

- a versenypiacok sikeres nagyvállalatainál 100 innovációs ötletből mindössze 2-5 jut el a piacra hozásig;

9.sz.ábra

A versenypiacok fogyasztási cikket gyártó vállalatainak termékinnovációs folyamata: jelentősebb folyamatszakaszok és az ezekben képviselt innovációs ötletek száma.

(A vonalkázott részek marketing jellegű tevékenységek vagy ilyeneket is tartalmazó folyamatszakaszok.)



- az innovációs folyamatba nagy időigénnyel épülnek be a piaci helyzetet felmérő és a piacrahozást segítő marketingtevékenységek (kizárólagosan vagy más tevékenységekkel párhuzamosan az össze idő 60 százalékában);

- mindezzel jelentősen megnö egy-egy realizált innováció versenyképessége, vagyis jövedelemtermelő képessége.

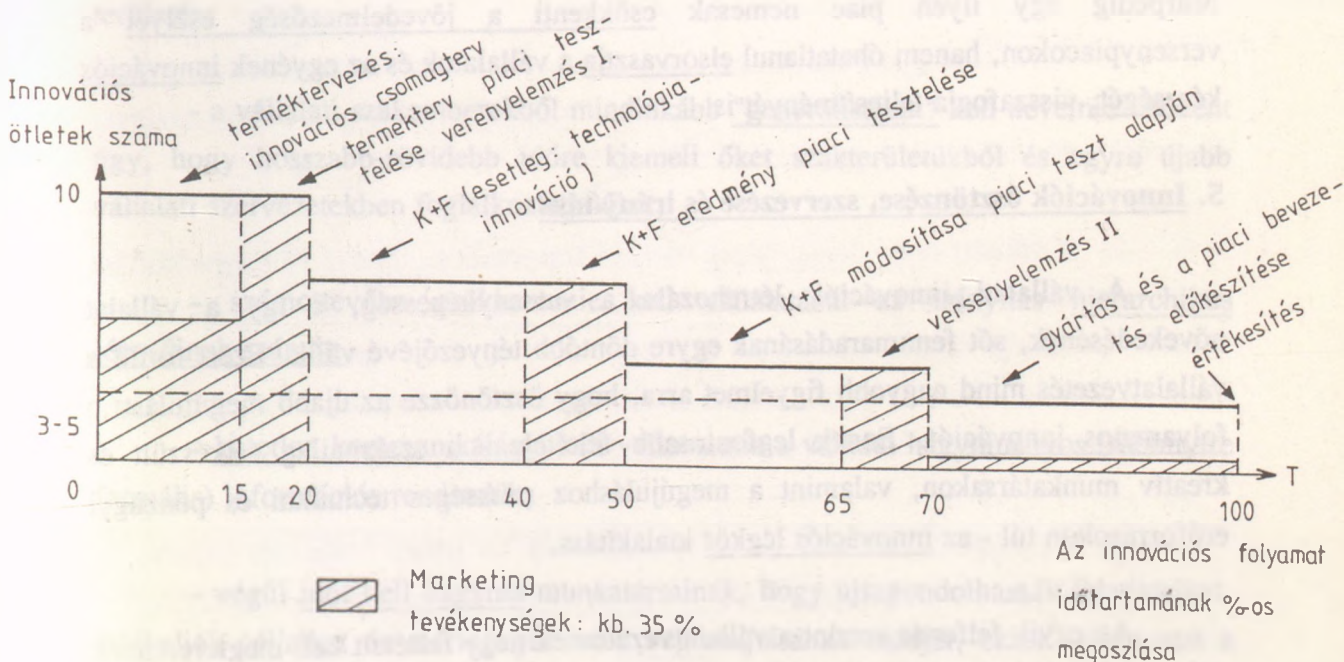
A hazai vállalatoknál az elfogadott innovációs ötleteknek több mint kétharmadát piacra is hozzák. Ezzel párhuzamosan jóval kisebb a marketingtevékenységek aránya és időtartama. Mindezzel megnő az innováció kockázata, s számottevően csökken az összes megvalósított innováció jövedelemtermelő képessége. Vagyis hazai vállalataink a versenypiacok sikeres vállalatainál jóval kisebb hatékonysággal innoválnak.

A termelőeszköz-innovációk esetében megváltozik az ötletforrás-típusok jelentősége: sokkal nagyobb szerep jut részben a szabadalmaknak, kutatási jelentéseknek, gyártmányismertetőknak, szakmai kiállításoknak, részben a vállalati K+F szervezetnek, a külső kutatóintézeteknek, egyetemeknek és a kooperáló termelővállalatoknak. A piaci területek, a marketing tevékenységek ebben az esetben inkább az ötletelbírálás helyszínévé, eszközeivé válnak. De másként alakul az innovációs folyamat egésze is. Ezt érzékelteti a 10.sz.ábra (8).

10.sz.ábra

A versenypiacok termelőeszközt gyártó vállalatainak termékinnovációs folyamatai: jelentősebb folyamatsza-kaszok és az ezekben képviselt innovációs ötletek száma.

(A vonalkázott részek marketing jellegű tevékenységek vagy ilyeneket is tartalmaznak.)



Az ábrából több következtetést vonhatunk le:

- A termelőeszközgyártásban jóval több a megvalósult innovációs ötlet mint a fogyasztási cikkek esetében. (Ez érthető, hiszen jóval nagyobb befektetést igényel a

gyártásfejlesztés, nagyobb a műszaki paraméterek jelentősége a termék összértékében, s ezek alapján biztonságosabb a kereslet és a kínálat előrejelzése is.)

- Még a tényleges gyártmányfejlesztés megkezdése előtt egyeztetik a vállalatok az innovációs "csomagtervet" a potenciális vevő igényével. (A "csomagterv" az innovációs ötlet kibontása teljes és konzisztens műszaki-gazdasági koncepcióvá, amelynek egyeztetését a megcélzott vásárlókkal többnyire maguk a fejlesztőmérnökök végzik!)

- Az innovációs folyamat műszaki feladatainak megvalósítását ebben az esetben is végigkíséri az innovációs részeredmények marketing összevetése mind a felhasználók igényeivel, mind a versenytársak kínálatával.

A hazai termelőeszközyártó vállalatok innovációs folyamatai valójában a műszaki fejlődés trendjéhez igazodnak saját műszaki és pénzügyi korlátaikon belül. A potenciális vevőkkel való folyamatos marketing kapcsolat - a fejlesztést menet közben befolyásoló visszacsatolásokkal - alig jellemző rájuk. S ez elmerévíti az innovációs folyamatokat, amit elősegített az elmúlt néhány évtized egyoldalú külgazdasági orientációja is, nevezetesen a keleteurópai piacokon való nagy volumenű, módosításokat alig igénylő, a műszaki korszerűtlenedést sem igazán sújtó értékesítés. Márpedig egy ilyen piac nemcsak csökkenti a jövedelmezőség esélyét a versenypiacokon, hanem óhatatlanul elsorvasztja a vállalatok és az egyének innovációs készségét, visszafogja teljesítményét is.

5. Innovációk ösztönzése, szervezése és irányítása

A vállalati innovációk létrehozása a versenyképesség, s így a vállalat növekedésének, sőt fennmaradásának egyre döntőbb tényezőjévé válik. Ezért fordít a vállalatvezetés mind nagyobb figyelmet arra, hogy ösztönözze az újabb megújulást: a folyamatos innovációt. Ennek legfontosabb feltétele - a szakmailag felkészült és kreatív munkatársakon, valamint a megújuláshoz szükséges technikai és pénzügyi erőforrásokon túl - az innovációs légkör kialakítása.

Az egyik felfogás szerint a vállalatvezetésnek négy feltételt kell megteremtenie ahhoz, hogy kialakuljon az innovációs légkör:

- mintegy át kell itatnia információkkal a vállalat egészét; s az információknak nemcsak a műszaki-gazdasági (piaci) környezet megújulást szorgalmazó lehetőségeiről és feltételeiről kell szólniok, hanem közvetíteniök kell a vállalatban belüli, mind kötetlenebb kommunikálás innovációs ötleteit, javaslatait is;

- olyan ösztönzési rendszert kell alkalmaznia, amelyik az innováció eredményével, ennek mértékével összhangban ismeri el a kreativitást, a megújító tevékenységet;

- olyan döntési rendszert kell kialakítania, amelyik rövid idő alatt fogadja el vagy utasítja vissza az innovációs ötleteket;

- végül gondoskodik arról, hogy az elfogadott innovációs ötletek lehetőleg hamar meg is valósuljanak a gyakorlatban (hiszen az elfogadott, de elfektetett ötletek végül demoralizálják az innovátorokat).

Egy másik felfogás más tényezőkben látja az innovációs légkör kiteljesedésének zálogát (9). Ennek értelmében a vállalatvezetésnek mindenekelőtt

- ösztönöznie kell a vállalatnál a kísérletezést a vállalati működés valamennyi területén;

- a vállalati szakemberekből mindinkább "generalistákat" kell nevelnie - főként úgy, hogy hosszabb-rövidebb időre kiemeli őket szakterületükből és egyre újabb vállalati szervezetekben foglalkoztatja őket;

- számottevően csökkentenie kell vállalatánál az irányítás hierarchikus lépcsőinek számát;

- kötetlen kommunikálással kell változtatnia a vállalat hagyományos (többnyire formális) információs rendszerét;

- végül időt kell hagynia munkatársainak, hogy ujrágondolhassák feladataikat, értékeljék céljaikat és mérlegeljék ezek végrehajtásának módját, ezzel nyitva utat a megújulásnak.

Valószínű, hogy a folyamatos vállalati innovációhoz mindkét feltételrendszerre (eszközcsoporthoz) szükség van.

A megfelelő innovációs légkör kialakításának egyik tényezője tehát a megújítási ötlet gyors elfogadása vagy elvetése. De a döntés az innováció megvalósításáról önmagában is alapvető - és a vállalat szempontjából nem egyszer sorsdöntő - mozzanata az innovációs folyamatnak. A döntést hozónak több kérdéskört is mérlegelnie kell, különösen nagyobb jelentőségű, gyártmány- és gyártástechnológia-megújulást is magában foglaló innováció esetében:

1./ A tervezett ráfordításokat és a prognosztizált hozamot az új gyártmány piaci életgörbéjének egésze alatt, ezen belül a megtérülést (fedezeti hányadot), a fő életgörbeszakaszokra tervezett egységköltségek és áralakulások figyelembe vételével. Ezek időbeli összefüggéseit érzékelteti a 11.sz.ábra.

2./ Az innováció feltételeit és következményeit a vállalat emberi erőforrásai, szervezeti és irányítási rendszere szempontjából.

3./ Az innováció illeszkedését a vállalati stratégiához (adott esetben a stratégia módosítását is számításba véve).

4./ A vállalati gyártmányok és technológiák, valamint a világ élvonalát jelentő gyártmányok és technológiák között kialakuló technikai rés ("gap") alakulását az innováció megvalósítása vagy elmulasztása esetén.

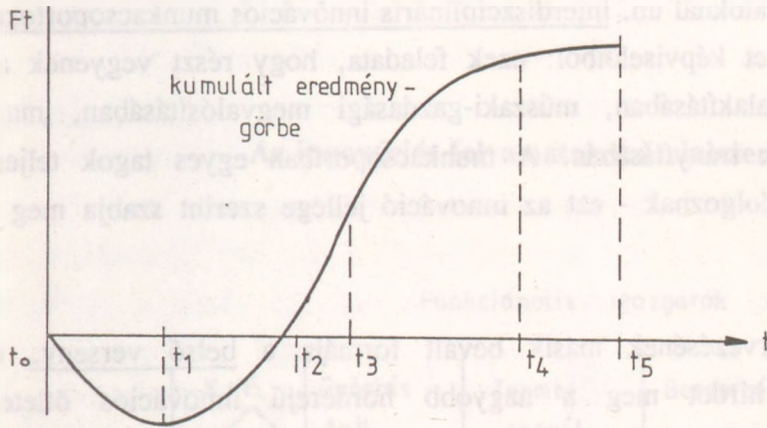
5./ A vállalat piaci pozíciójának várható alakulását az innováció megvalósítása vagy elmulasztása esetén. Ebbe beletartozik a közvetlen versenytársakkal való műszaki-gazdasági (piaci) összevetés épp úgy, mint az üzleti partnerek kínálatának számbavétele és - nem utolsó sorban - a fogyasztók, felhasználók keresletének, valamint a piacot befolyásoló környezeti tényezők hatásának az előrejelzése.

6./ Valamennyi felsorolt külső (környezeti) és belső (vállalati) feltétel és tényező bekövetkezésének valószínűségét, vagyis az innováció egészének kockázatát.

7./ A külső és/vagy belső feltételek, tényezők váratlan megváltozása esetén szükséges pályamódosításnak, mint erőforrás-konvertálásnak a prognosztizálható költségét, eredményét és esélyét.

11.sz.ábra

Kumulált ráfordítások és hozamok, életgörbe-szakaszok, fedezeti pont, egységköltség- és áralakulás-variánsok időbeli összefüggései az innováció élettartama alatt



t_0 = fejlesztés kezdete / beruházások/

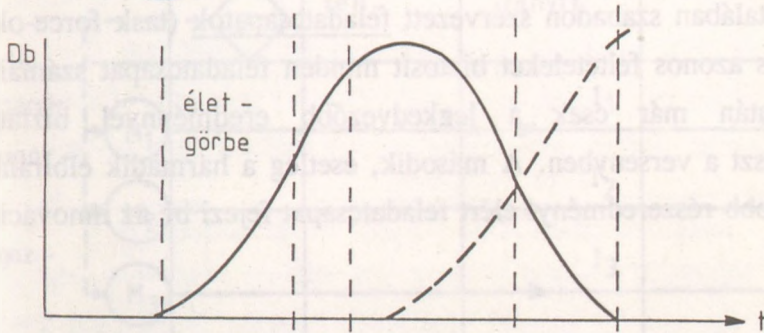
t_1 = értékesítés kezdete

$$t_2 = \text{fedezeti pont}$$

t_3 = piaci érettségi szakasz kezdete

t_4 = piaci hanyatlási szakasz kezdete

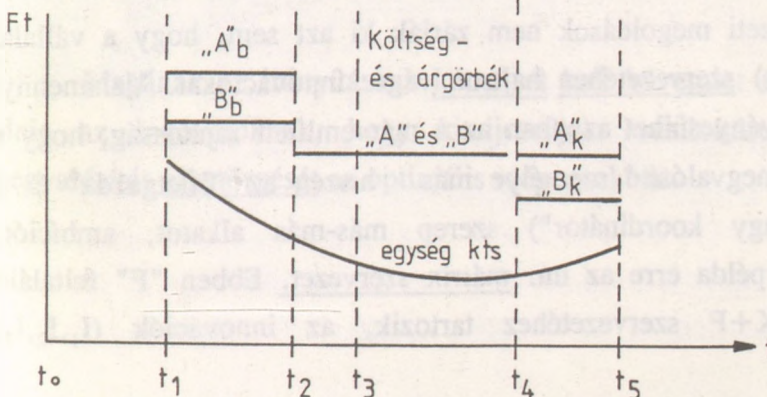
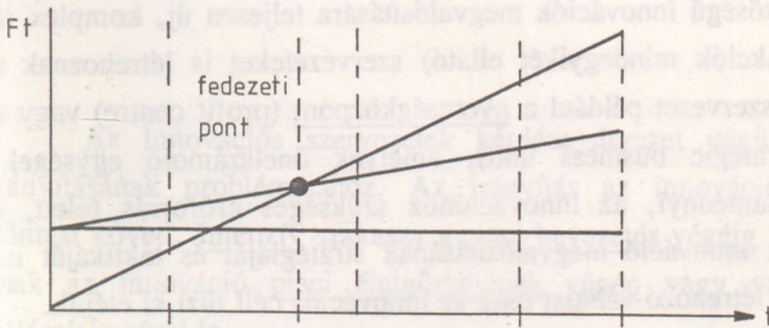
t_5 = életgörbe vége



t_0 = újabb innováció kezdete

t_1' = újabb innováció értékesítésének kezdete

t_2' = a folyamatos burkológörbe által megkövetelt eredménygörbe-metszéspon t időpontja



„A” és „B” = variánsok

b = bevezető egységár

k = kifutó egységár

Az innoválást azonban - a megindítását jóváhagyó döntés után - nemcsak a megfelelő légkör, hanem a szervezeti forma is elősegíti vagy hátráltatja. A szervezetnek különösen nagyvállalatnál van kiemelt jelentősége, melynél egy-egy számottevő innováció megvalósítása több szakterület, több vállalati szervezet szoros együttműködését igényli. (Például a terméktervezés műszaki, piaci, gazdálkodási koncepciója mérnökök, marketing szakemberek, pénzügyesek stb. együttes munkáját.) Ezért hoznak létre a vállalatoknál ún. interdiszciplináris innovációs munkacsoportokat (teameket) több szakterület képviselőiből: ezek feladata, hogy részt vegyenek az innovációs koncepció kialakításában, műszaki-gazdasági megvalósításában, majd végül piaci realizálásának irányításában. A munkacsoportban egyes tagok teljes, mások részmunkaidőben dolgoznak - ezt az innováció jellege szerint szabja meg a vállalatvezetés.

Az innováció szervezésének másik bevált formája a belső verseny. A vállalatvezetés versenyt hirdet meg a nagyobb horderejű innovációs ötletek megvalósítására, s ezen általában szabadon szervezett feladatcsapatok (task force-ok) indulnak. A vállalatvezetés azonos feltételeket biztosít minden feladatcsapat számára az első elbírálásig; ezután már csak a legkedvezőbb eredménnyel bíró feladatcsapatok vesznek részt a versenyben. A második, esetleg a harmadik elbírálás után pedig már csak a legjobb részeredményt elért feladatcsapat fejezi be az innováció még hátralévő tennivalóit.

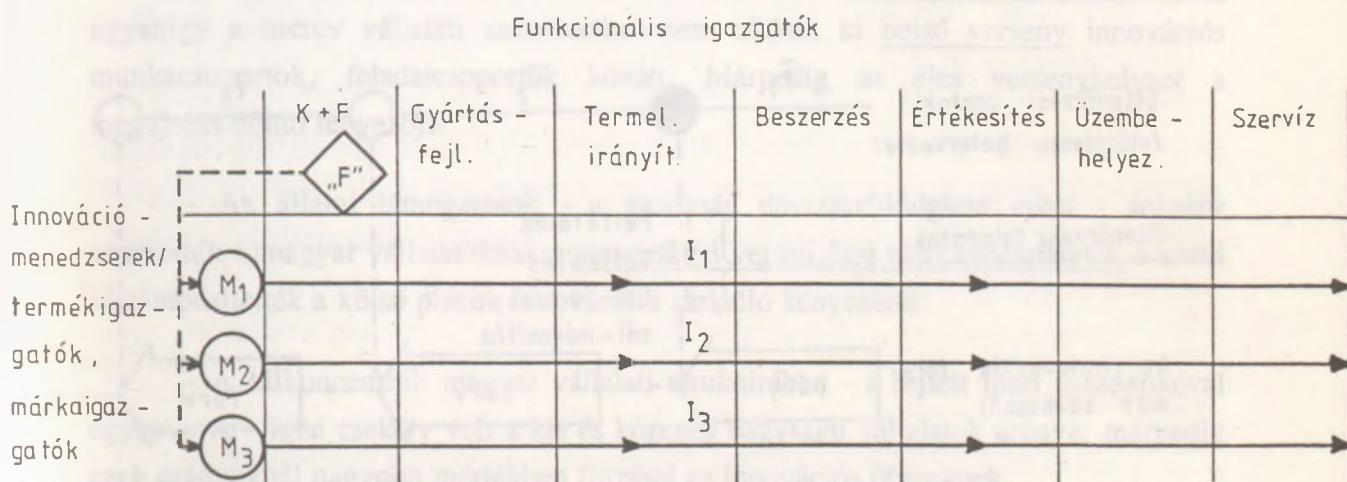
Az igen nagy jelentőségű innovációk megvalósítására teljesen új, komplex (a hagyományos vállalati funkciók mindegyikét ellátó) szervezeteket is létrehozhatnak a vállalatok. Ilyen komplex szervezet például a nyereségközpont (profit centre) vagy a stratégiai üzlet egység (strategic business unit), amelyek önálló egységek, önállóan rendelkeznek valamennyi, az innovációhoz szükséges erőforrás felett, s maguk határozzák meg az innováció megvalósításának stratégiáját és taktikáját is. Ebben az esetben az ezeket létrehozó vállalat csak az innovációs célt tűzi ki eléjük.

Mindezek a szervezeti megoldások nem zárják ki azt sem, hogy a vállalat hagyományos (funkcionális) szervezetében hajtson végre innovációkat. Valamennyi szervezeti megoldásban érvényesülhet azonban az a már említett sajátosság, hogy a feltaláló és a gyakorlati megvalósító személye más - hiszen az "ötletgazda" és a "faltörő kos" (vagy "nagy koordinátor") szerep más-más alkatot, ambíciót, tevékenységet igényel. Jó példa erre az ún. mátrix szervezet. Ebben "F" feltaláló (ötletgazda) a vállalat K+F szervezetéhez tartozik, az innovációk (I_1, I_2, I_3)

megvalósítására pedig innováció-menedzsereket - például termékigazgatókat - neveznek ki a vállalatnál. Az innovációmenedzserek (M_1, M_2, M_3) a vállalat funkcionális igazgatóival azonos hierarchiai szinten állnak, s feladatuk az innovációs folyamatok koordinálása a vízszintes termékpályák egész hosszában, vagyis amint egymás után keresztezik a funkcionális felügyeleték függőleges oszlopként ábrázolt szakterületeit. Mindezt a 12.sz.ábra érzékelteti.

12.sz.ábra

Az innovációs folyamatok mátrix szervezete



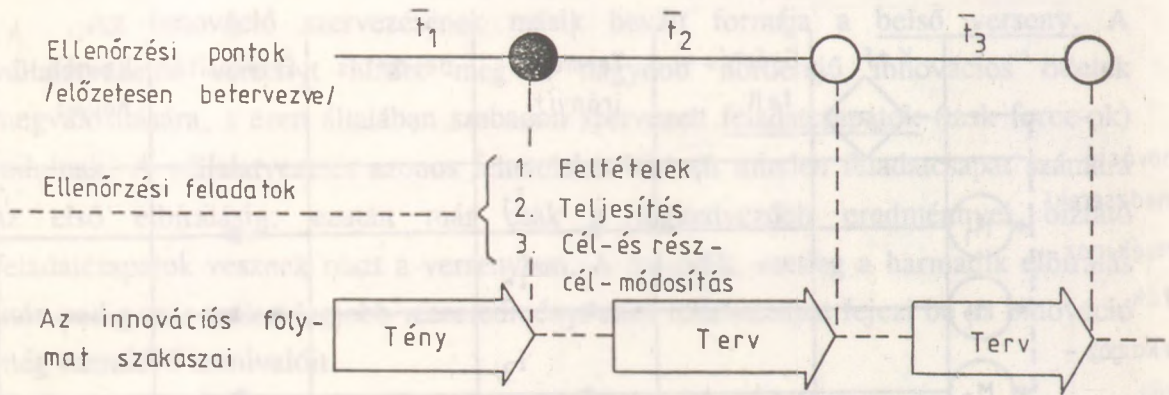
Az innovációs szervezetek kérdése átvezet végül az innovációs folyamat irányításának problémájához. Az irányítás az innováció megvalósításáról hozott döntést követi. Intenzív szakasza a piaci bevezetés végéig tart, de az irányítás egésze csak az innováció piaci életgörbéjének végén vagy vállalati rutintevékenységgé válásakor zárul le.

Magának az irányításnak két elvet kell követnie: maximális szabadságot kell adnia az innoválóknak, hogy kiteljesedjék kreativitásuk, s biztosítania kell a megvalósítás ellenőrzését az optimális időpontokban.

Az optimális időpontokban végzett ellenőrzés szakaszos ellenőrzés, amelynek három területre kell kiterjednie: 1. Elemeznie kell, hogy nem változtak-e meg az innovációs folyamat során a prognosztizált (tervezett) külső és belső (vállalati) feltételek? 2. Vizsgálnia kell, hogy a szakaszos megvalósítás részeredményei megegyeznek-e a tervezettel? 3. Az előbbi két feladat eredményei alapján el kell bírálnia, hogy nem kell-e módosítani az innovációs folyamat célját, egyes rész céljait vagy az ezek elérésére tervezett eszköz-összetételt? Mindezt a 13.sz. ábra érzékelteti.

13.sz. ábra

Az innovációs folyamat ellenőrzési feladatai



Az ábrából is kitűnik, hogy az irányítás egyik kritikus kérdése a helyes szakaszolás, vagyis az ellenőrzési pontok optimális helyének a meghatározása. Ez viszonylag egyszerű, ha a feltételek nem módosulnak és ha a teljesítés egyértelmű feladatkörökre botható (például gyártmányinnováció esetén a beruházás, a felszerszámozás, a gyártás megkezdése stb.). De az irányítási rendszerbe be kell építeni azt a képességet is, hogy reagáljon a váratlan vészhelyzetekre vagy az előre nem látott nagy lehetőségekre. Ha például alapvetően megváltoznak a környezeti feltételek, mert versenytársként új innováció jelenik meg a piacon, vagy a saját innováció szempontjából megsemmisítő hatású kutatási eredmény publikálnak, akkor az irányításnak azonnal be kell avatkoznia az innovációs folyamatba. Ennek érdekében mind a feltételek, mind a teljesítés ellenőrzési rendszerébe nemcsak ellenőrzési pontokat, hanem értékküszöböket is beépítenek. És ha a feltételek vagy a teljesítés alakulása meghaladja az értékküszöböt, az irányítási rendszer automatikusan kapja a

jelzést, hogy az innováció menedzserének - súlyosabb esetben a vállalat vezetőjének - késlekedés nélkül be kell avatkoznia az innovációs folyamatba.

6. A hazai vállalatok innovációs készsége

A tervgazdaság 40 éve alatt a hazai vállalatok innovációs készsége és képessége fokozatosan sorvadt. Ezt számos ok idézte elő:

- A tervutasításos gazdálkodás lényegéből következően csökkentette a vállalkozószellemet, ami ösztönözhetne volna a kísérletezést, egy merőben új megoldás létrehozását és annak üzleti eredményben testet öltő megvalósítását.

- A nagyságrendi megtakarítások téves bővületében, a párhuzamos ráfordításoktól való hamis félelemben nem jött létre verseny a vállalatok között; ugyanígy a merev vállalati szervezetben sem alakult ki belső verseny innovációs munkacsoportok, feladatcsoportok között. Márpedig az éles versenyhelyzet a megújulás döntő tényezője.

- Az állami támogatások - a gazdaság devizaszükséglete miatt - sokszor torzították a magyar vállalatoknak a nemzetközi versenyben elért eredményeit, s ezzel közömbösítették a külső piacok innovációra sarkalló kényszerét.

- A túlkoncentrált magyar vállalati struktúrában - a fejlett ipari országokéval egybevetve - igen csekély volt a kis és közepes nagyságú vállalatok aránya; márpedig ezek arányuknál nagyobb mértékben forrásai az innovációs ötleteknek.

- A tervgazdaság szervezeti és döntési rendszere a formális információs rendszerek működésének kedvezett mind az egész népgazdaság, mind a vállalatok szintjén. Vagyis visszafogta a kommunikálást, az innovációs légkör kialakulásának egyik legfontosabb feltételét.

- Az egyenlősdire törekvő társadalom- és gazdaságirányítás csak tompítva ösztönözte a kiemelkedő innovációk létrehozóit, sőt, ezek innovátorai körül nem egyszer ellenséges légkört alakított ki - vagy jobb esetben elfogadta annak kialakulását.

- A hiánygazdasági jelenségek miatt késlett számos jó és elfogadott innovációs ötlet megvalósítása; a késés miatt sokszor maga az ötlet is egyre értéktelenebbé vált.

- A tervgazdaságban nem jöttek létre üzletszerű kapcsolatok a beszerzési, termelési és értékesítési vertikumban, hiszen ezek inputjait és outputjait döntően

állami utasítások szabályozták. Ezért a vertikum vállalatai között eltorzult az érdekelttség: a közös eredményben való érdekelttséget kiszorította az államtól való előny megszervezésére irányuló törekvés, ami szükségszerűen mások rovására történt. Így váltak a vertikum vállalatai ellenségekké - vagyis a vertikumot átfogó innováció esetében ennek gátjaivá.

A vállalatok innovációs készségét és képességét fékező, s a tervgazdaság lényegéből fakadó tényezők hatása némileg tompult a gazdaságirányítási rendszer 1968-ban történt módosítása után, amikor aktivizálták a piaci és pénzkapcsolatokat. E kapcsolatok felerősödésének kedvező hatását azonban jórészt közömbösítette, hogy egyre szűkösebbé váltak a rendelkezésre álló pénzforrások. A OMFB és az Ipari Minisztérium 1989 végén az állami vállalatok körében végzett felmérése például a 2.sz.táblázatban foglaltak szerint ebben jelölte meg a műszaki innovációk sikertelenségének fő okát.

A fejlett ipari országok számos vállalatánál viszont mindig a piacgazdaság feltételei között elemzik a vállalat innovációs készségét és képességét - például úgy, hogy azt összevetik az innovációban élenjáró vállalatok jellemzőivel. Ehhez a következő 10 jellemzőt (tényezőcsoportot) használják:

2.sz.táblázat

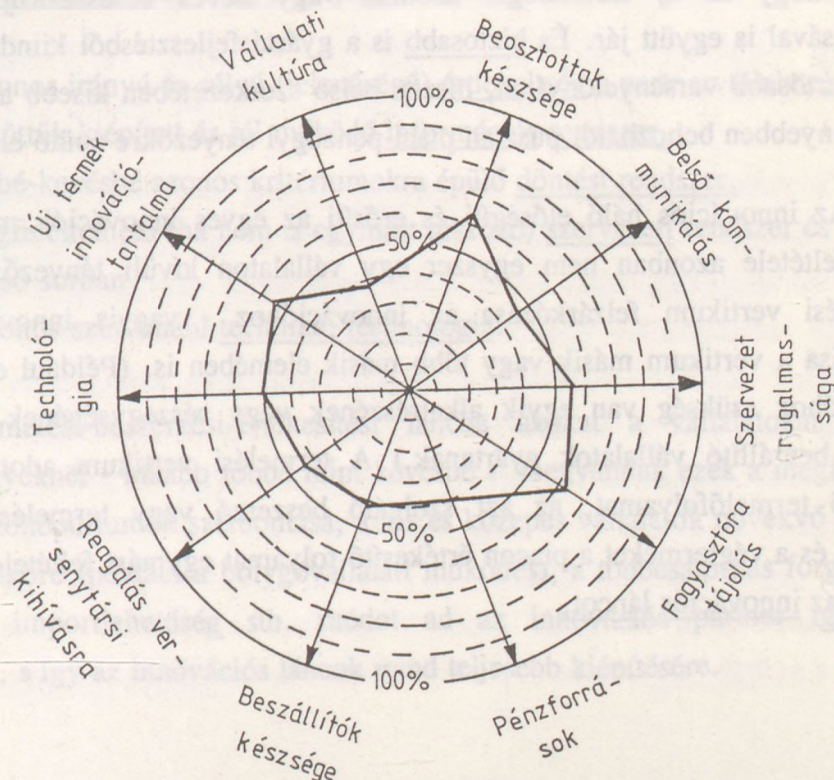
Az innováció sikertelenségének oka	Az ok súlya az összes sikertelen innováció százalékában
Központi (állami) forráshiány	27
Az innovációs folyamat rossz szervezése, az érdekelttség hiánya	15
A cél időszerütlenné vált (a piaci lehetőség megszűnt, a feladatot más megoldotta stb.)	15
Hiányzott a szellemi felkészültség a teljes műszaki-gazdasági megvalósításhoz	10
Hiányzott a vertikum szervezeti együttműködése	10
Kevés volt az innováló vállalat pénzforrása	8
Rossz innovációs célt tűztek ki	5
A nyugati országok embargója	5
Egyéb okok	5
Összesen:	100

1. A vállalatok innovációs kultúrája, légköre
2. A beosztottak innovációs készsége (kreativitása)
3. A vállalati belső kommunikálás fejlettsége
4. A vállalati szervezet innovációs rugalmassága
5. Az innovációk fogyasztókra-tájékoztatása
6. Az innovációk pénzforrásainak megléte
7. Az innovációhoz szükséges beszállítók felzárkózási készsége az innovációhoz
8. A vállalat reagálási készsége a versenytársak kihívásaira az innovációk területén
9. A vállalati technológia alkalmassága az innovációk megvalósítására
10. A vállalati termékek innováció-tartalmának értékelése műszaki-gazdasági szempontból és az innovációs termékek megjelenésének gyakorisága

Az innovációs készség és képesség jellemzőinek egybevetését a vállalati csúcsvezetőknek, a vállalati menedzser-réteg képviselőinek és a beosztottak meghatározott körének véleményére alapozzák. Ezután az élenjáró vállalatok jellemzőit 100-nak véve értékelik egy adott vállalat innovációs készségének, illetve képességének mértékét az egyes jellemzők szerint. A végeredményt ábra segítségével is érzékeltetik. Ilyben ábrázolást mutat be a 14.sz.ábra, amelyben 100 százalékként az innoválásban élenjáró nyugati nagyvállalatok, sokszögvonalként pedig egy zárt körben végzett hazai felmérés magyar nagyvállalatainak összesített adatai szerepelnek.

14.sz.ábra

Néhány hazai nagyvállalat innovációs készség- és képesség térképe



A bemutatott "innovációs térkép" is jelzi: a hazai vállalatoknak a vállalati szervezet, működés és irányítás minden területén nagy hátrányokat kell felszámolniok ahhoz, hogy megújulási készségük és képességük megközelítse a versenypiacokon sikeres külföldi vállalatok innovációs eredményeit. S ebben a felzárkózásban, az innovációs légkör kialakulásában, az innovációs folyamatok hatékonyságának növelésében döntő szerepe van a vállalat csúcsvezetőjének.

7. Innovációs háló és lánc; innováció és iparpolitika

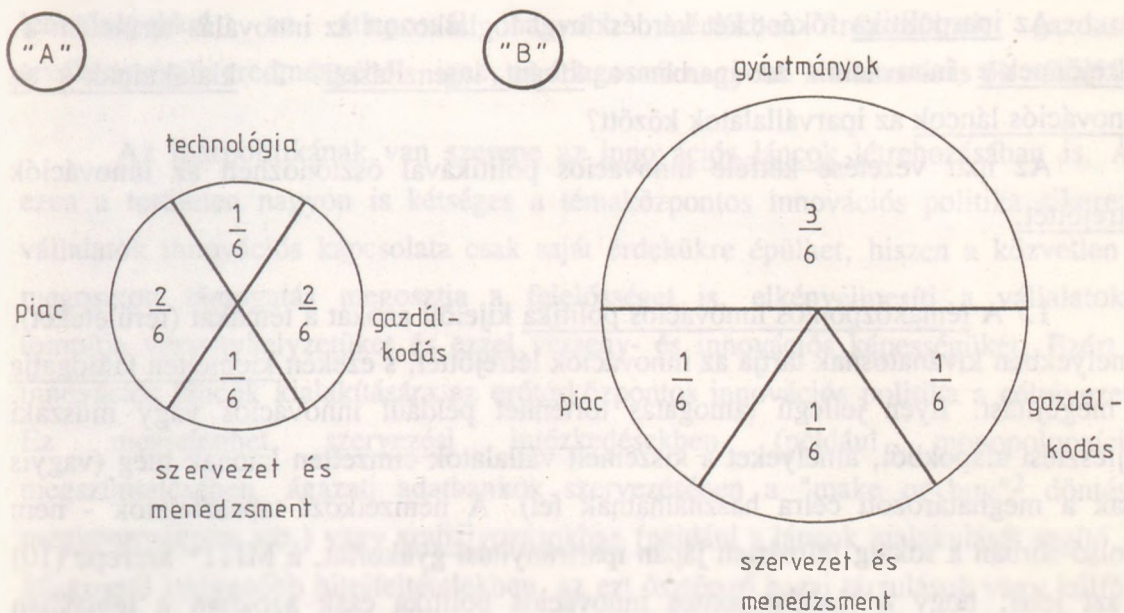
A vállalati innovációk létrejöttét segíti a megfelelő innovációs légkör, az innovációbarát vállalati szervezet és irányítás. Mindezek azt is megkönnyítik, hogy egy-egy innovációhoz újabbak kapcsolódjanak a vállalaton belül: olyan innovációs háló alakuljon ki, amelynek "csomópontjai" feltételezik és/vagy erősítik egymást (például a gyártmányinnováció a technológiai innovációt feltételezi, a piaci innoválást erősíti stb.). Az innovációt ösztönző vállalatvezetésnek arra kell törekednie, hogy egyre nagyobb kiterjedésű legyen az innovációs háló, hiszen növekedésével együtt nő a vállalat versenyképessége is. Kétségtelen, hogy az így felgyorsított növekedésnek, kiterjesztett innoválásnak ára is van: általában több forrást igényel és az egymáshoz kapcsolódó innovációk nem egyszer nagyobb kockázatot is jelentenek.

A gyártmány- és gyártásfejlesztési ötletből kiinduló innovációs hálók kiterjedésének jellegzetes arányát és belső szerkezetét a 15.sz.ábra érzékelteti. Ebből kitűnik, hogy általában nagyobb jelentőségű a technológiai mint gyártmányinnováció - feltéve, hogy az új technológia azonnal vagy kevés késéssel új gyártmányok kialakításával is együtt jár. És biztosabb is a gyártásfejlesztésből kiinduló innováció, vagyis tartósabb versenyelőnyt ad, hiszen belső szerkezetében kisebb a versenytársak által könnyebben behozható, pusztán piaci-pénzügyi tényezőkre épülő előny-hányad.

Az innovációs háló elősegíti és erősíti az egyes innovációk megvalósulását. Ennek feltétele azonban nem egyszer egy vállalaton kívüli tényező: a termelési-értékesítési vertikum felzárkózása az innovációhoz - vagyis innováció egyidejű létrehozása a vertikum másik vagy több másik elemében is. (Például egy végtermék innovációhoz szükség van egyik alkatrészének vagy részegységének megújítására, amelyet beszállító vállalatok gyártanak.) A termelési vertikum adott végtermékét létrehozó termelőfolyamat, az azt szolgáló beszerző vagy termelési kooperációs folyamat és a végterméket a piacon értékesítő folyamat egymást feltételező innovációi alkotják az innovációs láncot.

15.sz.ábra

A gyártmány- ("A") és gyártásfejlesztési ("B") megújulásból kiinduló innovációs háló kiterjedésének jellegzetes aránya és belső szerkezete



Az innovációs láncok létrehozása hosszabb-rövidebb idő alatt történhet. A rövidebb idő számottevő versenyelőnyt ad, a hosszabb viszont versenyhátrányhoz, nem egyszer az innováció piaci bukásához vezet. Ezért alapvető vállalati érdek az innovációs láncok gyors, egyeztetett kiépítése. Az összehangolt kialakítás közös innovációs stratégiát követel meg, amelynek alapja

- az azonos irányú és súlyú (jelenőségű) érdekeltség a partnervállalatok között,
- a közöttük kiépített és jól működő információs rendszer,
- a többé-kevésbé azonos kritériumokra épülő döntési rendszer,
- a megfeleltethető (ha nem is egymást tükröző) szervezeti rendszer és nem utolsósorban
- az azonos színvonalú technika, technológia.

A termelési-beszerzési-értékesítési láncba azokat a vállalatokat célszerű bevenni, amelyeknél - inkább többé mint kevésbé - megvannak ezek a megfelelések. A termelési monopóliumok szétbontása, a kis és közepes vállalatok növekvő száma és bővülő feladatköre (például a bolygóvállalati működés), a többcsatornás forgalmazás, a szabadabb importlehetőség stb. módot ad az innovációs partner igényesebb kiválasztására, s így az innovációs láncok mind teljesebb kiépítésére.

Az innovációs láncok legkritikusabb szakasza az iparban jön létre. Ez iparpolitikai kérdéseket is felvet.

Az iparpolitika főként két kérdéskörrel foglalkozott az innoválás területén: 1. létrejönnek-e innovációk az iparban a kívánt intenzitással? 2. kialakulnak-e az innovációs láncok az iparvállalatok között?

Az ipar vezetése kétféle innovációs politikával ösztönözheti az innovációk létrejöttét:

1./ A témaközpontos innovációs politika kijelöli azokat a témákat (területeket), amelyekben kívánatosnak tartja az innovációk létrejöttét, s ezeken kiemelten támogatja a megújítást. Ilyen jellegű támogatás történhet például innovációs vagy műszaki fejlesztési alapokból, amelyeket a kiszemelt vállalatok címzetten kapnak meg (vagyis csak a meghatározott célra használhatnak fel). A nemzetközi tapasztalatok - nem utolsósorban a sokáig félreértett japán iparirányítási gyakorlat, a MITI+ szerepe (10) - azt jelzi, hogy a témaközpontos innovációs politika csak azokban a témákban sikeres, amelyek az ipar vagy a gazdaság egészére, de legalábbis számos területére hatnak, ezeken indukálnak újabb innovációkat. Ilyen terület elsősorban a műszaki fejlődés infrastruktúrája, például a számítástechnika, a nagy szilárdságú műanyagok előállítása vagy a környezetvédelem. De még ezeken a területeken is párosítani kell a kiemelt támogatást az azt élvező vállalat saját, éles érdekeltiségeivel. - A témaközpontos innovációs politika szervezési feladata pedig elsősorban a technológia-transzfer elősegítése (például bemutatók szervezésével, oktatási központok létrehozásával stb.).

2./ Az erőtérközpontos innovációs politika nem hoz döntést semmilyen kiemelten támogatott témáról vagy területről; ehelyett általánosan kedvező feltételeket teremt az innoválás számára. Ennek vannak szervezeti megoldásai, például műszaki-gazdasági adatbankok létrehozása, piaci-kereskedelmemtechnikai információs szolgáltatások szervezése (főként az export vonatkozásában), innovációs parkok kialakítása (amelyekben az innoválók hosszabb ideig térítésmentesen, majd egyre magasabb áron kaphatnak helyiséget, termelőeszközöket, infrastruktúrát innovációs ötleteik kikísérletezésére és fizikai megvalósítására), az innovációs tevékenységet általában segítő oktatási-képzési rendszerek kiépítése vagy az egyetemek, kutatóintézetek és a vállalatok közös kutatásának szervezése. A feltételek másik csoportja a szabályozás körébe sorolható. Ilyenek az innovációbarát vámszabályozások

vagy az egyetemek, kutatóintézetek és vállalatok innovációban való közös érdekelttségét megteremtő szabályozások. Ez az innovációs politika tehát kedvező erőteret hoz létre az innoválás számára az ipar egészében, s a vállalatokra (vállalkozókra) bízva az innovációs témák eldöntését. S akik élnek a nagyobb lehetőségekkel, az átlagosnál nagyobb mértékben részesülnek gazdasági tevékenységük eredményéből - igaz, az átlagosnál nagyobb kockázatát is ők vállalják.

Az iparpolitikának van szerepe az innovációs láncok létrehozásában is. Ám ezen a területen nagyon is kétséges a témaközpontos innovációs politika sikere: a vállalatok innovációs kapcsolata csak saját érdekükre épülhet, hiszen a közvetlen és megosztott támogatás megosztja a felelősséget is, elkényelmesíti a vállalatokat, tompítja versenyhelyzetüket és ezzel verseny- és innovációs képességüket. Ezért az innovációs láncok kialakítására az erőterközpontos innovációs politika a célravezető. Ez megjelenhet szervezési intézkedésekben (például monopolpozíciók megszüntetésében, ágazati adatbankok szervezésében a "make or buy"² döntések megkönnyítésére stb.) vagy szabályozásokban (például a láncok kialakulását segítő, az átlagosnál kedvezőbb hitelfeltételekben, az ezt ösztönző hazai társulások vagy külföldi joint venture-ök kedvező adóztatásában stb.). Nem javasolható viszont az iparpolitika számára az innovációs lánc kialakulása érdekében folytatott "partnerkeresés": ez a "kézi vezérlés" előbb utóbb az érdemi kapcsolatokba való beavatkozáshoz, a piac kényszerítő hatásának felülbírálásához (azaz tompításához), s így a vállalatok innovációs készségének és képességének csökkenéséhez vezet - nem beszélve arról, hogy alapot ad a vállalkozói felelősség áthárítására is.

Mindezeket az innováció- és iparpolitikai összefüggéseket, célokat és eszközöket a 3.sz.táblázat foglalja össze áttekinthető formában.

Végso soron tehát az iparpolitika számos eszközzel segítheti elő mind az innovációk létrejöttét, mind az innovációs láncok kialakulását. De egyik esetben sem csökkentheti a piacnak azt a szerepét, hogy versennyel sarkallja a vállalatokat, vállalkozókat a mind intenzívebb megújulásokra, s hogy értéktételével bírálja el a megvalósított innovációkat és az ezeket létrehozó vállalatokat egyaránt.

² Itt: "gyártsd magad vagy vásárold?"

3.sz. táblázat

A vállalati (vállalkozási) innovációk iparpolitikai célkitűzései és ösztönzési formái az innovációpolitika jellege szerint

Fő célok	Részcélok	Az innováció politikai jellege	Szervezési eszközök	Szabályozási
Az innoválás intenzitásának növelése	Intenzitásnövelés egyetlen témában, például: számítástechnikai, műanyag-fejlesztési, környezetvédelmi innoválás intenzitásának növelése	Témaközpontos innovációpolitika	K + F munkacsoportok szervezése, innovációs bemutatók szervezése, célra irányított tanulmányutak szervezése	K + F támogatások célzott odaité-lése innovációs és műszaki fejlesztési alapokból
	Intenzitásnövelés valamennyi iparágban	Erőtérközpontos innovációpolitika	Műszaki-gazdasági adatbankok, kereskedelemtechnikai információs rendszerek, oktatási központok és rendszerek szervezése	Szabadalmazás, szabványosítás szabályozása, kedvező hitelek, adók, vámok, pénzalapok a vállalkozások, kisvállalatok indítására
Az innovációs láncok kiépülése	Innovációs lánc adott iparágban, gyártási ágban	Témaközpontos innovációpolitika	Monopóliumok felszámolása, ágazati (make or buy) adatbankok szervezése, bolygó-vállalati rendszer szervezése	Iparági vertikumot követő kedvező hitelek, joint venture szabályozások
			Kerülendő a "kézivezrlés" (pl. a partnerkeresés)!	
	Ágazatközi, iparágak közötti innovációs láncok	Erőtérközpontos innovációpolitika	Szimpoziumok, konferenciák szervezése a technológia-transzfer elősegítésére, adatbankhálózat létrehozása	Innovációbarát hitel, adó, vám, vállalati és személyi jövedelem-szabályozás, külkereskedelem liberalizálás verseny-szabályozás

IRODALOMJEGYZÉK

1. **Schumpeter, J.A.:** A gazdasági fejlődés elmélete. Bp. KJK. 1980. 320 p.
2. **Tinbergen, J.:** Economic Progress: a Vision in Plan Europe - 2000. Hague, Nijhoff, 1972. p. 274-310.
3. **Haustein, H.D.:** Innovation and Industrial Strategy. Laxenburg, IIASA, 1981. jun. (WP-81-65).
4. **Mensch, G.:** Das technologische Patt. Frankfurt a. M. Umschau Verl. 1975.
5. **Jantsch, E.:** Technological Planning and Social Future. London, Cassel Ass. 1972.
6. **Yraz, I.:** Innovation Mindedness. Sources, Processes and Incentives. Res. paper 104. York Univ. Toronto, 1988. 248 p.
7. **Hoványi G.:** Az innovációt segítő és akadályozó belső tényezők iparvállalatainknál. Bp. MTA-IVKI, 1988. 38.p.
8. **Hoványi G.:** Marketing szemléletű gyártmányfejlesztés. (Részlet a Marketing mérnököknek c. kézikönyvből.) Bp. BKE-KTI, 1991. (Megjelenés alatt)
9. The Business of Innovation. - **Taylor, W.** - Harvard Business Review, 1990. 2.sz. p. 96-106.
10. **Tyutaro Komiya:** Industrial Policy of Japan. Tokio, Academic Press, 1988. 590 p.

AJÁNLOTT IRODALOM

(nyelvek szerint, fordított időrendben)

Magyar nyelven:

Iványi A. Sz.: Innovációs stratégia és módszertan. Bp. KJK. 1990. 218.

A hagyományos iparágak élénkítése technológiai innovációval, Bp. OMIKK, 1989. 161. p.

Jávorka E.: Kockázati tőke: innovációs vállalkozások finanszírozása. Bp. OMIKK, 1988. 266. p.

Birman E.: Innováció. Műszaki K. Bp. 1987. 369 p.

Dorogi I. - Rott N.: Az innovációs folyamat és irányítása. Bp. Műszaki K. 1985. 218 p.

Szántó B.: Innováció - a gazdaság fejlesztésének eszköze. Bp. Műszaki K. 1985. 264 p.

Angol nyelven :

Bewley T.: Market Innovation and Entrepreneurship. New Haven, Yale Univ. 1989. 45. p.

Glismann, H.: Comparative Innovation Performance of Major Industrial Countries. Kiel, Ins. für Weltwirtschaft, 1989. 19 p.

Hippel, E.: The Sources of Innovation. New York, Oxford Press, 1988. 218 p.

Innovation, Technology and Finance. Oxford, Blackwell, 1988.

Kuniyoshi, U.: Innovation and Management: International Comparisons. Gruyter, Berlin, 1988. 371 p.

Economic Policy and Technological Performance. Ed. Dasgupta, P. Cambridge, Univ. Press. 1987. 243 p.

Innovation Policies: an International Perspective. Ed. Swelney, G. New York, St. Martin Press, 1985. 206 p.

Freman, C.: The economics of Industrial Innovation. London, 1982.

Francia nyelven:

Dubois, P. - Koltay, J.: Innovation et emploi à l'est et à l'ouest. Paris. Harmattan, 1990. 350 p.

Német nyelven:

Beiträge zur Innovationspolitik. Ed. **Katzenbach, E.** Berlin, Duncker, 1987. 82 p.

Thom, N.: Grundlagen des betrieblichen Innovations-managements. Königstein, Haustein, 1980. 589 p.

Uhlmann, L.: Der Innovationsprozess in westeuropäischen Industrieländern. Berlin-München, Duncker-Humblot, 1977. 240 p.

Hinterhuber, H.H.: Innovationsdynamik und Unternehmensführung. Wien-New York, Springer Verl. 1975. 326.

Dr. Parányi György

MINŐSÉGPOLITIKA - MINŐSÉGIRÁNYÍTÁS

A minőségi követelmények szerepe napjainkban rohamosan fokozódik, világviszonylatban előtérbe került az ipar, a vállalatok tevékenységében. A minőség színvonala a nemzetgazdaságok egészének fejlődését befolyásolja, a vállalatok növekedésének és fennmaradásának pedig mindinkább a legfontosabb meghatározója.

A fejlett ipari országokban a növekvő jóléttel párhuzamosan nő a fogyasztók többségének kiváló minőségű termékek iránti igénye, mindinkább csak az ilyen termékek találhatnak piacra; az árverseny helyett (mellett) a minőség a választás első számú meghatározója. A szegényebb régiókban és vevőkörben pedig a szerényebb szolgáltatást nyújtó, de ugyancsak kifogástalan terméket keresik a vevők a rendelkezésre álló bő választékból. Ez hazai viszonylatban is érvényes. A minőség az exportunkban létkérdés. A belső fogyasztásban pedig, amilyen mértékben a piacgazdaság kiépül, s a verseny is létrejön, olyan mértékben válik a magyar vállalatok érvényesülésének is első számú tényezőjévé a minőségi követelmények kielégítése.

1. A minőség fogalomköre

A termékek versenyképességének, megfelelésének egyik leggyakoribb értékelő jelzője: annak minősége.¹

Mit is tartalmaz ez a fogalom ?

A feltett kérdésre korántsem könnyű a válasz. Nézzünk néhány változatot:

- a termék jellemző tulajdonságai /ld. a filozófiai meghatározást/
- a meghatározott termék bizonyos fogyasztói igényt kielégítő képessége /felhasználhatóság adott célra/

¹ A minőség fogalmát sokkal tágabb értelemben is használják. Egyrészt olyan elvont "termékekre", mint pl. egy színházi előadás minősége, másrészt általánosan; az élet minősége. E fejezetben csak a termékek; pontosabban az ipari gyártmányok és szolgáltatások minőségének kérdéskörével foglalkozunk, bár a megállapítások nagyrészt érvényesíthetők e körön túlmenően is.

- fogyasztói preferencia /a termék minősítése; melyeket kedvelik a kapható változatok közül/.

A magyar értelmező kéziszótár /1/ szerint "a minőség: 1. a dolgok lényegét jellemző tulajdonságok összessége, mint filozófiai kategória; 2. valaminek értékelést is magában foglaló jellege". Az új magyar lexikon /2/ meghatározásából: filozófiai értelemben "a tárgyakat, jelenségeket minőségük teszi azzá, amik; ennek alapján határolódnak el más tárgyaktól, jelenségektől. A mennyiségi változások a mértéken belül nem változtatják meg a minőséget, ha azonban a változások átlépik a mérték által megszabott határt, ugrásszerűen minőségi változás következik be".

Ez elvontnak tűnő meghatározások mögött olyan gyakorlati problémák húzódnak meg, mint: egy konkrét termék esetében melyek azok a lényegi tulajdonságok, amelyekre megfelelő figyelmet kell fordítani; hol van a mérték váltásának a határa /pl. mi fogadható el még jónak, honnan számít selejtnek/; milyen mértékig hasonlíthatók össze különféle termékek egy versenytárgyaláson, vagy vonhatók össze a statisztikában stb.

Mindezek a kérdések elválaszthatatlanok attól, hogy milyen nézőpontból és megfontolások alapján történik a minőség megítélése. Ezzel a továbbiakban foglalkozunk, azonban előljáróban rá kell mutatnunk két nehézségre:

a./ A minőségi jellemzőknek csak egy része parametrizálható, többségük megítélése csak szubjektíven vagy/és viszonyítási alapon lehetséges;

b./ A minőség megítélésének a mércéje is változik az idő függvényében. Az igény a technika, a technológia fejlődésével, a termelés bővülésével, a piaci kínálat gazdagodásával folyamatosan módosul, a fogyasztói követelmények fokozódnak. Az első gőzgépeknél /mintegy két évszázaddal ezelőtt/ minőségi csúcsteljesítmény volt a hengerfurat és a dugattyú átmérője közötti "mindössze" centiméteres hézag. Napjainkban egyes alkatrészek megengedett méreteltérésének néhány ezredmilliméterben való előírása szokványosnak tekinthető, túllépése minőségi selejt. Ugyanez érvényes egy mérlegnél a súly pontos értékének megállapítására, egy rádiónál a hang visszaadásának torzítatlanságára stb.

A minőség-felfogások sokfélesége, s ugyanakkor az egyértelmű fogalomhasználat követelménye arra vezetett, hogy már évtizedek óta törekszenek a minőség és kapcsolódó fogalmainak országos és nemzetközi egységesítésére, szabványosítására.

A szabványokban már túlhaladott, a gyakorlatban azonban még élő, legszűkebb meghatározás egyoldalúan műszaki szempontú: eszerint a minőség fokmérője a vonatkozó műszaki előírásoknak /a szerződésben foglalt feltételeknek, a műszaki rajzokon rögzített paramétereknek, az állami szabványoknak, a biztonsági előírásoknak stb./ való megfelelés. E felfogásban a lényeg az előírások betartása. Ez a gyártónak védelmet nyújt, de nem biztosítja a termék tényleges megfelelésének a gyakorlatban.

Korszerűbb, az utóbbi évtizedekben általánosan elfogadott meghatározások közös lényege: a minőség valamely termék, vagy szolgáltatás azon tulajdonságainak összessége, amelyek azt a vele szemben támasztott követelmények, szükségletek kielégítésére alkalmassá teszik. Ebben az értelmezésben már megjelenik a felhasználó szempontja, a "szükségletek kielégítésére alkalmasság" követelménye.

A legújabb, már az Európai Gazdasági Közösség egységes, kifejezetten felhasználó szempontú követelményeinek kielégítését is célzó nemzetközi előírás ennél is tovább megy. Eszerint "a minőség a termék, vagy a szolgáltatás olyan tulajdonságainak és jellemzőinek összessége, amelyek hatással vannak arra a képességére, hogy kifejezett, vagy elvárható igényeket kielégítsen". Ez a meghatározás egyértelműen jelzi, hogy a minőség a termék használhatósága mértékének befolyásolója, továbbá -és ez a megszívlelendő elem-, hogy a vevői előírásokban nem deklarált, de a hozzáértő termelőtől elvárható követelmények kielégítése is kötelezettsége a gyártónak. Ezt az ugynevezett termékfelelősségi elvet mind több országban törvényileg is szabályozzák, jelentősen fokozva ezzel is a termelők elkötelezettségét a kiváló minőségre.

A fogalmak meghatározásánál és magyarázatánál azért időztünk hosszabban, hogy érzékeltesük, a kérdéskör nem kezelhető egysikúan, s korántsem szükinthető le a "működik - nem működik", illetve a minőségellenőr "jó-selejt" döntésének problémájára.

2. A műszaki színvonal és a minőség

2.1 A termék színvonalának három összetevője

Felfogásunk szerint valamely termék műszaki színvonala megítélésének három fő összetevője van: ezek a./ a korszerűség; b./ az igénysszint; c./ a létrehozási minőség. Az utóbbi kettő a minőségi színvonal meghatározója. A műszaki színvonal tehát egyaránt magában foglalja a korszerűség és a minőség ismérveit /1.sz.tábla/.

A termék színvonalának komponensei			1.sz.tábla
	A termék		
	korszerűsége	igényszintje (potenciális minőségi teljesítménye)	létrehozási minősége ^x
max.	kiemelkedő újdonságu (csucs-)	luxus (exkluzív)	kiváló
↑ ↓	élenjáró	magas	jó
	hagyományos	közepes	átlagos
	elmaradott	szerény	gyenge
min.	elavult, idejétmúlt	alacsony	silány
x/ termék műszaki megoldásának és gyártásának a minősége			

a./ A korszerűség mint általános kategória a tudományos-technikai fejlődés egyik szélesívvű, fontos kifejezője. Egy-egy termék viszonylatában megoldásának, kivitelezésének újszerűsége, a fejlődéssel való lépéstartás mértéke fejezi ki a korszerűséget.

b./ Az igényszint /hazai szóhasználatban minőségi fokozat/ úgy fogható fel, mint a termék általános rendeltetési körén belül a funkciók kielégítésének valamely minőségi változata./Lásd később, a 2.sz.tábla jobb oldalán az A. Rendeltetési minőség blokkot/. Az igénysszint tárgya lehet:

- az ún. fő- és mellékfunkciók száma és kombinációja; a szolgáltatás terjedelmének valamely változata,

- az egyedi, pl.iparművészeti jelleg, szemben a tömegcikkkel,
- ugyanazon funkciók igényesebb, színvonalasabb műszaki-gazdasági-ergonómiai paraméterekkel történő ellátása /pl.a luxus igényűek, vagy az energiatakarékosságra kényszerülők számára készült gépkocsi változat/.

c./ A létrehozási minőség a következőket tükrözi: a./ az alkalmazott anyagok, ezek összetétele, a szerkezeti megoldások, technológiai előírások megfelelnek-e az előírányzott rendeltetésnek; /B. Műszakilag előírt minőség blokk az 1.sz.táblán;/b/ mennyire tartották be a műszaki előírásokat a gyártásban. /C. Gyártási minőség blokk ugyanott./

Egy termék létrehozási minősége bármely korszerűségű, vagy igényszint fokozatban lehet kiváló és elfogadhatatlan, miközben a három összetevő egymással is összefügg. A termék, amely silány létrehozási minőségű akkor sem képvisel magas műszaki színvonalat, ha zömében a legkorszerűbb és magas igények kielégítésére alkalmas elektronikai építőelemekből áll. Ez fordítva is igaz; a kiváló minőségű, de a tegnapelőtt technikáját képviselő, korszerűtlen termék műszaki színvonala aligha tekinthető magasnak, s luxusigényt kielégítőnek.

Összefoglalóan azt mondhatjuk: A cél a megfelelő termék: amelyben az igényszint, a korszerűség és a létrehozási minőség színvonalának kombinációja egybevág a felhasználó /a piac/ kívánalmaival és anyagi lehetőségeivel csakúgy, mint a gyártó céljaival és gyártóképességével.

Vagyis: sem többet (ezt nem fizetik meg), sem kevesebbet, sem mást (az ilyen termékeket nem megfelelőnek ítélik), mint amit a vevő kíván és elvár a terméktől, annak árával összhangban.

2.2 A minőség felhasználói és termelői oldala

A minőség megítélésének két legfontosabb vetülete:

a./ a terméket és minőséget felhasználó /a vevő, a piac/ nézőpontja; b./ a terméket és minőséget létrehozó, gyártó vállalat szempontjainak érvényesítése.

A termék előállítója a gyártó, igénylője, hasznosítója, üzemeltetője, elfogyasztója a felhasználó. Egyazon termék adott minősége létrehozásának konzekvenciái a gyártót, a használatból adódó előnyei és hátrányai közvetlenül a felhasználót érintik.

A felhasználó és a minőség

A felhasználó valójában -a termékben testet öltött, annak használhatóságát alkotó- funkciókat vásárol. E funkciók teljesítésének színvonala az alapja a minőség vevői megítélésének, s ezzel piaci sorsának fő meghatározója.

A termék minőségének felhasználói jellemzői 3 csoportba sorolhatók:

- I. műszaki jellemzők
- II. gazdasági jellemzők
- III. ergonómiai jellemzők

/Lásd a 2.sz.tábla felső középső mezejében a megfelelő blokk szövegét./

A felhasználónál a késztermék megítélésének legfontosabb kritériumai:

a./ a megfeleléség, a megvételkor fennálló funkcionális és kivitelezési sajátosságok összessége, /a termék ún. statikus minősége/.

b./ A termék használatával, életével kapcsolatos tényezők /az ún. dinamikus minőség/. Ilyenek pl.: a termék teljes hasznos, -várható és tényleges-élettartama, tartóssága /tárolhatósága/, a használati idő alatt előforduló meghibásodások száma, jellege, javíthatósága; továbbá a beszerzési, az üzemeltetési költségek, az energiafelhasználás stb. /Lásd a 2.sz.tábla alsó mezejét./

A termék teljes, a vételtől az elfogyasztásig, selejtezésig tartó élete során felmerült költségek összessége az élettartam költség. Az élettartam teljesítmény /pl. egy gépkocsi selejtezéséig megtett km.során/ és az élettartamköltség hányada a termék jóságának fontos gazdasági mutatója.

A felhasználói megítélés további sajátosságai:

a./ Egy adott minőség megítélése mindig viszonylagos: a minőséget a felhasználó a piacon kapható hasonló rendeltetésű termékek szolgáltatásaival és áraival összevetve értékeli.

b./ A termék minőségét a vevő rendszerben értelmezi, azaz kimondatlanul is azzal a konkrét közeggel, környezettel együttesen minősíti amelyben a terméket felhasználja. Ez a rendszerösszefüggés egy csillár vásárlásánál, annak a lakás butorzatához, a megvilágítandó területhez, funkcióhoz illő megválasztásakor nyilvánvaló, de nem mindig ez a helyzet. Példa: egy hazai járműmotornál a generátort hajtó ékszíjat feszítő szerkezet minősége nem volt megfelelő. Mikor ennek szabályozóját megerősítették, a fokozott tengelynyomás miatt az eddig kifogástalan generátor-csapágyak váltak "rossz minőségűvé".

c./ A felhasználó valamely termékkel szerzett ismételt tapasztalatai alapján annak előállítójáról, ill. a márkanevről általános képet is alkot. Az így kialakult minőség-kép (a goodwill) meghatározó szerepű a vállalat összes termékei számára a piaci jelenlétben.

A minőség termelői vetülete

A termelő /gyártó/ nem közvetlenül funkciókat, hanem az ezeket létrehozó szerkezeteket, meghatározott összetételű vegyi, élelmiszeripari stb. terméket állít elő különféle, saját vagy külső eredetű anyagok vegyítése, megmunkálása, szerelése stb. útján. Az egyes összetevők, szerkezeti egységek tulajdonságait kell megterveznie és olyan pontossággal kiviteleznie, elkészítenie, hogy végül is az egész termék nyújtsa azokat a szolgáltatásokat, amiért megveszik.

A gyártó termékeinél olyan minőségi színvonal elérését célozza meg, amellyel annak piaci értékesítése biztosítható, kielégíti a felsőbb szintű /pl. a szabványokban foglalt/ és a helyi műszaki előírásokat, valamint a szerződéses kötelezettségeit, s emellett a legegyszerűbben, legolcsóbban állítható elő.

A gyártó a végső minőséget a teljes termelési folyamat során hozza létre, /Lásd a 2.sz.tábla jobb oldalán az A.....D. blokkokat/. Számára a probléma: a gyártás műszaki előkészítésének és lefolytatásának mely fázisaiban, milyen elemek befolyásolják a termék végső minőségét, azaz melyek az előírányzott /vagy az attól eltérő/ minőség létrejöttének forrásai, összetevői, nagyjából "a rendeltéstől a kiszállításig" folyamat sorrendjében.

A többször idézett 2.sz.tábla összefoglalóan mutatja be a termékminőség vetületeit, meghatározó elemeit és a figyelembeveendő nézőpontokat.

2.3 A termék minőségi színvonalának összehasonlíthatósága. Hazai tapasztalatok

A címben feltett kérdés megválaszolása sokoldalú megfontolást igényel. Bármely termékfajtát tekintjük, annak minőségét nagyszámú jellemző befolyásolja. Ezeknek egy-két mutatóban történő aggregálása -bár ismereteseek számítógéppel támogatott, végső összegezésükben pontszámos termékösszehasonlító, rangsoroló módszerek- csak korlátozott feltételek között ad elfogadható eredményt.

Az eredmény egyebek között attól fog függni, hogy mely jellemzőket tekint lényeginek a metodika. Márpedig ezt egyazon típusú termék esetében is a konkrét vevőkör igénye határozza meg, s csak ennek ismeretében súlyozhatók helyesen az értékelés tényezői. Ugyanis valamely jellemző a minőségi preferenciában más-más helyet foglal el a felhasználói kör és az anyagi lehetőségek függvényében. Egy példa: nem mondható ki egyértelműen, hogy a magyar autóbusz minősége X %-kal alacsonyabb, mint az N. fejlett ipari országban gyártotté. Ugyanis a jármű szolgáltatásaival /az igényszinttel, a műszaki megoldásokkal/ kapcsolatos követelmény nem választható el az üzemeltetési körülményektől: jó utakkal rendelkező országban, igényes utazó közönség esetében az alacsony építésű, lágyrugózású, kényelmes, környezetkimélő jármű a "jóminőségű". Mostoha útviszonyok, elmaradottabb körülmények között a robosztusabb, egyszerű rugózású, nagyobb férőhelyű jármű válik be. Fejletlen javítási infrastruktúrájú országban a hagyományos, kevésbé automatizált és elektronizált szerkezet üzemképessége könnyebben tartható fenn stb. Vagyis minden terméknek a maga jól meghatározott rendeltetési körében, felhasználási közegében kell kifogástalannak lennie, s ennek megfelelően változik az egyes minőség-tényezők súlya, jelentősége. Mindez az értékelés szempontjából azt jelenti, hogy csak az azonos rendeltetésű és használati feltételek között működő termékek sokoldalú összehasonlítása ad megbízható képet /és egyben értékes útmutatást a szükséges minőségjavításra, -fejlesztésre/.

Mindezek figyelembevételével is akad néhány általános támpont a magyar ipar termékei minőségének megítélésére.

a./ A termékek minősítésének tapasztalatai. Egyes minőségvizsgáló intézetek /elsősorban a KERMI és a MERT/ bevizsgálják a belföldi piacra bocsátandó új termékeket, illetve egyes export szállítmányokat. Az előbbieket lesújtó tapasztalata,

hogy a termékek több mint 10 %-a egyáltalán nem, egynegyedük csak jelentős módosítással bocsátható a belföldi piacra /HUSZAY - 6/. A 3.sz.tábla pedig a nagyértékű exportszállítmányok leggyakoribb minőségi hiányosságaiából ad egy kis izelítőt.²

3.sz.tábla

A jellegzetes hibák					A jellegzetes hibák				
megnevezése	előfordulásá- nak gyakorisá- ga az összes reklamációból%				megnevezése	előfordulásá- nak gyakorisá- ga az összes reklamációból%			
	100-75	75-50	50-25	25-1		100-75	75-50	50-25	25-1
<u>KOHÁSZAT</u>					<u>VEGYI- ÉS GYÓGY- SZERIPAR</u>				
Anyagában szennye- zett			x		Eltérő méretű				x
Deformált	x				Szennyezett		x		
Eltérő méretű		x			Színhibás		x		
Rozsdás, revés			x		Összeállt		x		
Eltérő összetételű			x		Kevés a hatóanyag				x
Repedt			x		Folyás				x
Szakadt				x	Sérülés				x
Eltérő kikészítésű				x	Összetételhibás		x		
					Paraméter eltérés			x	
<u>GÉPIPAR</u>					Keveredett				x
Méret eltérés				x	Törött				x
Deformálódás				x	Mintától eltérő				x
Szétesés				x					
Pontossági hiba			x		<u>KÖNNYŰIPAR</u>				
Felületminőség				x	Színhibás	x			
Felület kikészítés			x		Szennyezett	x			
Festési hiba		x			Szövés hibás		x		
Korrodált			x		Kikészítési hibás			x	
Repedés, törés				x	Jelölési hibás			x	
Szerződéstől eltérő				x	Felületi hibás	x			
					Anyaghibás			x	
<u>ELEKTROMOS- ÉS MŰSZERIPAR</u>					Megmunkálási hibás	x			
Repedt				x	Mérete hibás	x			
Törött				x	Gyűrött				x
Színhibás				x	Szabáshibás				x
Zárlatos				x	Deformált		x		
Anyaghibás			x		Szakadt			x	
Működési hiba				x	Töredezett			x	
					Mintától eltérő			x	

² A minőségfelügyelet rendszeres jelentései alapján.

b./ A termékek cserélődési üteme, megújulása, illetve ennek lassúsága közvetve, összevontan jelzi a korszerűsödés és a minőségfejlesztés ütemének elmaradottságát. Ugyanis évente mindössze mintegy 3 % a belépő új termékek aránya.

c./ A külkereskedelem tapasztalatai jól jelzik a nemzetközi piac értéktételét. A magyar termékek árszintje a fejlett országok hasonló termékeihez viszonyítva 10-30 %-kal alacsonyabb. Ennek a veszteségnek nagyobbik fele minden bizonnyal a minőség hiányosságaiából és egyenetlenségéből származik.

2.4 A termékek minőségi színvonala fokozásának útjai

A termékek minőségi színvonala fokozásának két fő útját különböztetjük meg a vállalati gyakorlatban:

a./ A minőség javítása: a gyártásban levő termékek és egyes elemeik minőségét befolyásoló hiányosságoknak, az ún. gyenge pontoknak a felszámolása. Ezzel kielégíthető az a feltétel, hogy /még a szerényebb igényszinteken is/ biztosítva legyen az előírányzott rendeltetésnek megfelelő, lényegében hibátlan funkcionálás és kielégítő élettartamu működés /vö.: létrehozási minőség/. A valóságban a termékminőség megőrzése is csak a folyamatosan keletkező minőségrontó elemek /pl. a szerszámok elhasználódása, gyakorlatlan munkás belépése/ feltárásával, a minőség folyamatos fenntartásával biztosítható.

b./ A minőség fejlesztése: az eredetileg előírányzott célokat a gyakorlatban kielégítő termékek, gyártmányelemek alkalmassá tétele egyes szolgáltatások és/vagy valamely műszaki-gazdasági-ergonómiai sajátosság, a megbízhatóság magasabb szintű kielégítésére. /vö.: igényszint alakítás./

Ez a tevékenység a műszaki fejlesztésnek; a gyártmány- és a gyártásfejlesztésnek integráns eleme, nem választható el valamiféle külön feladatként. A "sajátosan minőség-elem" annak a mérlegelése, hogy a műszaki fejlesztési célokban milyen szerepet kapjanak: a./ a termék minőségi színvonala általában; b./ konkrétan mely jellemzői, továbbá, hogy ezek milyen módon legyenek érvényesítve a technológiában, a szervezésben stb.

A minőségfejlesztés feladata lehet:

a./ a termék funkcióinak változatlanul hagyása mellett egyes minőségi jellemzői teljesítményének /pl. a hibamentes működési szakaszok hosszának/ növelése, esztétikusabb küllem kialakítása stb.,

b./ a szolgáltatások /funkciók/ bővítése,

c./ a termék fokozott igényeket kielégítő változatának létrehozása.

A minőségfejlesztés a./ variációja tulajdonképpen átmeneti forma; a "minőségfejlesztéssel egybekötött minőségjavítás" esete.

A felsorolás is érzékelteti, hogy a minőségfejlesztés nem valamiféle külön tevékenység, hanem a gyártmány- és a gyártásfejlesztés integráns része; tudatos, a minőségi teljesítmény fokozását is célzó korszerűsítés, esetleg új gyártmány létrehozása érdekében.

A minőség javítás és fejlesztés fenti megkülönböztetése lényeges, mert egyrészt eltérőek a gazdasági összefüggések /a ráfordítás, a hozam, az árbefolyásoló hatás/. Másrészt bizonyos fokig eltérő vezetési-szervezési módszereket igényel a két akcióirányban történő javító-fejlesztő munka.

Mind a minőségjavításnak, mind a minőségfejlesztésnek a tárgya lehet:

a./ Maga a termék, annak jobb illesztése a rendeltetéséhez, a konstrukció továbbfejlesztése, gyenge elemeinek átalakítása.

b./ A termék előállításának technológiai folyamata: a gyártási eljárás, a gyártási előírások és megvalósításuk módjának javítása, fejlesztése.

c./ A termelő rendszer. Átfogóan értelmezve ide tartozik a minőség létrejöttét befolyásoló valamennyi vezetési-szervezési tevékenység minőségre orientált alakítása, felülvizsgálata, fejlesztése.

3. Minőség - termelékenység - költség

3.1 A termelékenységnövelés típusai

A minőségalkítás gazdasági hatásainak elemzésénél az egyik legjelentősebb tényező a termelékenység és a minőség viszonyának, a fejlődés e két kiemelkedő fontossága jellemzőjének összefüggése. A másik: a költségek és a minőség kapcsolata. A harmadik az előzőek minőségközpontú szemléletéből következik: adott minőségalkulás esetén a két tényező együttes mozgásának milyensége.

A termelékenység kérdéskörével a tananyag más fejezete foglalkozik, elemzésünk szempontjából elegendő arra utalni, hogy a termelékenység alapösszefüggése: $t = \text{hozam/ráfordítás}$; azaz a termelékenység annál nagyobb, minél kedvezőbb a két összetevő aránya.

Ezt az összefüggést a mindennapi gyakorlat úgy fordítja le az üzemi nyelvre, hogy a termelékenység növelését azonosítja a gyártási munkaórák, ill. a fajlagos béreköltség csökkentésével. /A "klasszikus" tervutasításos időszakban, a 60-as évek közepéig ez volt a vállalati eredményesség egyik fő mutatója./

A termelékenység növelésének e költségcsökkentést célzó szemlélete később kibővült -a nemzetközi gyakorlattal összhangban- a termelés egyéb, tárgyi jellegű /anyag, energia, gyártóeszköz stb./ költségeinek számbavételével a termelékenység elemzésénél. A termelési érték és a költségek ilyen szembeállítását, arányának javítását tekintjük a termelékenység növelés 1. típusának.

A termelékenység növelésének azonban van más típusu lehetősége is. Ez az út: nem a ráfordítások csökkentése, hanem ugyanazon, vagy akár nagyobb idő- és/vagy költségráfordítással magasabb használati értékű termék létrehozása, azaz a termék minőségi színvonalának növelése. Az ennek révén elérhető árbevétel /termelési érték/ növekedés hatása azonos a termelékenység előbbi típusai alkalmazásának eredményével: az egységnyi ráfordításra eső termelési értéket növeli.

Az alaki különbség: "a hagyományos" költségszemléletű termelékenységi mutatóban az érték/ráfordítás tört nevezőjének a csökkentése, a "minőség" alapnál a számláló növekedése eredményezi a termelékenység magasabb értékét. Az utóbbinak

azonban jelentős gazdasági hatástöbblete is van, amennyiben fokozza a versenyképességet /a növekedéssel arányos hozamot/, ill. biztosítja a piacon maradáást.

Ezek után megfogalmazhatjuk következtetésünket: a termékminőség javítása-fejlesztése a termelékenység növelésének 2. típusa.³

3.2 A minőségi színvonal fokozás gazdasági vetülete a termelőnél

A minőségi színvonal fokozás termelői gazdaságosságának elemzésénél a gyakorlat külön kategóriaként kezeli, sőt gyakran szembeállítja egymással a minőség javítását és a termelékenység alakulását. E felfogás szerint a jobb munkához több idő, jobb anyag kell, a jobb minőség többbe kerül, vagyis növeli a költségeket, csökkenti a termelékenységet.

Ehhez kapcsolódik a "többet, vagy jobbat" szembeállítása. Ez gyakorlatilag ugyanazt a nézetet, az ún. mennyiségi szemléletet tükrözi; azt a vélekedést, amely szerint a haszon forrása a minél nagyobb mennyiségű termék eladása. A lényeg azonban éppen itt van; a termelékenység növelés helyes útjának megtalálása. A vállalat fejlesztési stratégiájának fontos eleme annak gazdasági mérlegelése, hogy a ráfordítások csökkentése, vagy/és a termékek értékének növelése útján ériék el hosszú távon a nyereség-tömeg növelését. Ez határozza meg, hogy a műszaki fejlesztésben a korszerűség és minőségi színvonal fokozás, illetőleg a költségek alakításának milyen kombinációját célozzák meg.

A stratégiai döntéshez szükséges a tisztánlátás a gazdasági hatások tekintetében is. A vázolt kérdésekkel a nemzetközi szakirodalom is behatóan foglalkozik, az említett nézetek és vitatásuk a tőkés ipartól sem idegenek. A számos felmérésből, vizsgálatból /Pl.CANTARELLI-5, GARVIN-4, SPITZNER-7/ leszűrt általános következtetések:

-minél jobb a termékek és szolgáltatások minősége, annál jövedelmezőbbek a vállalatok /a szélső értékhatár mintegy háromszoros/

-a vállalatok piaci részesedésének növelése mintegy kétharmadrészben a minőségfokozás eredményeként válik lehetővé

³ Valójában van egy 3. típusú termelékenységnövelési út is: a struktúraváltás. Az a változat, amikor a termelési tényezőket olyan iparágba, szakágazatba vagy a vállalaton belül olyan termékek előállítására "állítják át", amelyek kedvezőbb hozam/ráfordítás aránnyal termelhetők.

-a jó minőségű gyártás a források takarékos /csak egyszeri/ felhasználását eredményezi

- a jobb minőség csak akkor jár -látszólag- több munkával, ha nem veszik figyelembe a rossz minőség korrekciójának ráfordításait és egyéb veszteség-következményeit

-a termelékenység növelésének /a költségek csökkentésének/ megfelelő minőség nélkül nincs értelme; a vevő csak a kifogástalan termékért fizet

-a minőségfejlesztési programok egyszersmind komplett ésszerűsítési programok, s eredményesebben érik el a fajlagos költségek csökkentését is, mint a csak az utóbbira koncentrálók.

A minőségi színvonal fokozás útjának és a költségeknek a kapcsolata

Korábban utaltunk a minőségfejlesztés és minőségjavítás /a színvonalfokozás két útja /közötti különbségre. Ez az eltérés gazdasági hatásaikban is megjelenik.

a./ a minőségjavítás a tervezési és gyártási hiányosságoknak, az ún. gyenge pontoknak a felszámolása.

Ennek többletráfordításaival szemben a fokozott ellenőrzésnek, a selejtpótlásnak, az utómunkáknak és ezek termelési kapacitáslekötésének elmaradása, a garanciális javítások költségeinek csökkenése, továbbá a minőséghiány miatti kényszerű árcsökkentések és az elmaradó rendelések miatti veszteségeknek a mérséklődése önmagukban közvetlenül is gazdaságossá teszik /tehetik/ a minőség javítását a termelők számára.

b./ a minőségfejlesztés /mint a műszaki fejlesztés eleme/ révén megvalósított szolgáltatási színvonal növelés, igényesebb kivitelezés, stb. általában /bár korántsem törvényszerűen/ növeli a ráfordításokat, de ezt meghaladó értéknövekedést, illetőleg ár, értékesítési volumen és összességében nyereségnövekedést eredményez. Költségei ezen keresztül térülnek meg, miközben megalapozzák a növekedést és/vagy biztosítják a piaci szférában a fennmaradást.

Összefoglalva: a termelő számára a jövedelmezőség fokozásának, a versenyképességnek változatlanul fontos forrása a jövőben is a költségcsökkentés, a takarékos gazdálkodás a termékekhez felhasznált anyag, energia és

munkaerőforrásokkal. Napjainkban azonban mind meghatározóbb mértékben kerül előtérbe a második út, a minőségi színvonal fokozása, a terméknek a felhasználó számára magasabb értéket képviselő változatú, kivitelű előállítás. A feladat: azokat a vezetési, szervezési módszereket és technikai megoldásokat megtalálni, alkalmazni, amelyek egyidejűleg biztosítják a kettős cél elérését.

3.3 A minőség gazdasági befolyása a felhasználónál

A felhasználói körben a magasabb minőség egyaránt eredményez megtakarításokat és a használati érték növekedéséből származó többlethozamot. Ezeknek a felhasználók különböző típusai /közvetlen fogyasztó, termelő-felhasználó, nemzetgazdaság egésze/ szerinti forrásait a 4.sz.tábla foglalja össze /PARÁNYI - 8/.

4. A minőségirányítás

Az eddigi fejezetekben megismerkedtünk a minőség szerepével, fejlesztésének, javításának legfontosabb szempontjaival. Mindezek gyakorlati megvalósítása a vállalat, a tágan értelmezett termelő szervezet feladata /függetlenül attól, hogy milyen gazdálkodási formában és nagyságrendben tevékenykedik/.

4.1 A minőségügy történeti fejlődése

A minőségi követelmények érvényesítésének, teljesítésük ellenőrzésének módszerei történetileg különféle fokozatokon át alakultak ki. A minőség ellenőrzése az első, mintegy ötezer évvel ezelőtt Egyiptomban "szabványosított" mértékegység; a "királyi rőf" megjelenésével együtt keletkezett. Az 1600-as évekig ez a "minőségellenőrzés" magának a terméket előállító munkásnak a feladata volt. Amerikában 1790-ben tettek először javaslatot csereszabatos termékek gyártására. Ezidőtájt került előtérbe a "művezetői minőségellenőrzés".

Az első világháborút előkészítő és egyre bonyolultabbá váló termelő rendszerek alakították ki a "hivatásos minőségellenőrzést". Az ellenőr ekkor egy vagy több művezető irányítása alatt dolgozó munkás termékeit bírálja el. A második világháború a tömeggyártást és ezzel együtt a "statisztikai minőségellenőrzést" teremtetette meg.

A minőségellenőrzés új irányzata szintén katonai kezdeményezésre jött létre. Lényege: már a tervezés fázisában biztosítani az alkatrészek és önálló egységek maximális cserélhetőségét és ezzel csökkenteni a berendezések karbantartására fordítandó időt.

A 60-as évek folyamán jött létre a "teljes körű minőségellenőrzés". Eszerint a minőségért a vállalat minden szerve felelős a maga területén, nem csak az ellenőrzésével foglalkozó szervezet. Ekkor jelent meg a "nulla hiba" és "minőségi kör" mozgalom és a minőségellenőrzés modern szemlélete.

A napjainkban is élénk forrásban lévő különféle, de a lényegben egyirányba mutató felfogások, módszerek kiemelkedő nemzetközi képviselői, Deming, Crosby, Juran, A.V. Feigenbaum, Ishikava, és mások. Az 5.sz.tábla az újabbkori fejlődés általánosnak tekinthető jellegzetes fázisait, ismérveit foglalja össze.

4.2 A vállalati minőségirányítás három alappillére

A nemzetközi szakirodalom és saját kutatásaink /8/ alapján az alábbi három alapelv érvényesítésébe süríthetők azok a feladatok, amelyek biztosítják, hogy a termékek minősége ne többé-kevésbé véletlenszerűen jöjjön létre /utólagos korrekciókkal/, hanem lépésről lépésre úgy legyen alakítva, hogy az eredmény mind műszaki, mind gazdasági szempontból a kívánatos célt érje el.

I. A teljeskörűség /és egymáshoz illeszkedés/ elve azt fejezi ki, hogy a végtermék minősége a tágan értelmezett teljes termelési folyamatban és annak valamennyi összetevője tevékenysége során jön létre. Tudatos alakítása az összes szereplőre kiterjed, aktiv kapcsolatrendszer formájában.

Ennek tartalma:

- A termelés alapfolyamatát /a gyártást/ előkészítő és kiszolgáló, a minőség létrehozását és fenntartását közvetve biztosító folyamatok bevonása a minőség fejlesztését és javítását szolgáló rendszerbe, mind a szellemi, mind a fizikai munkaterületeken.²

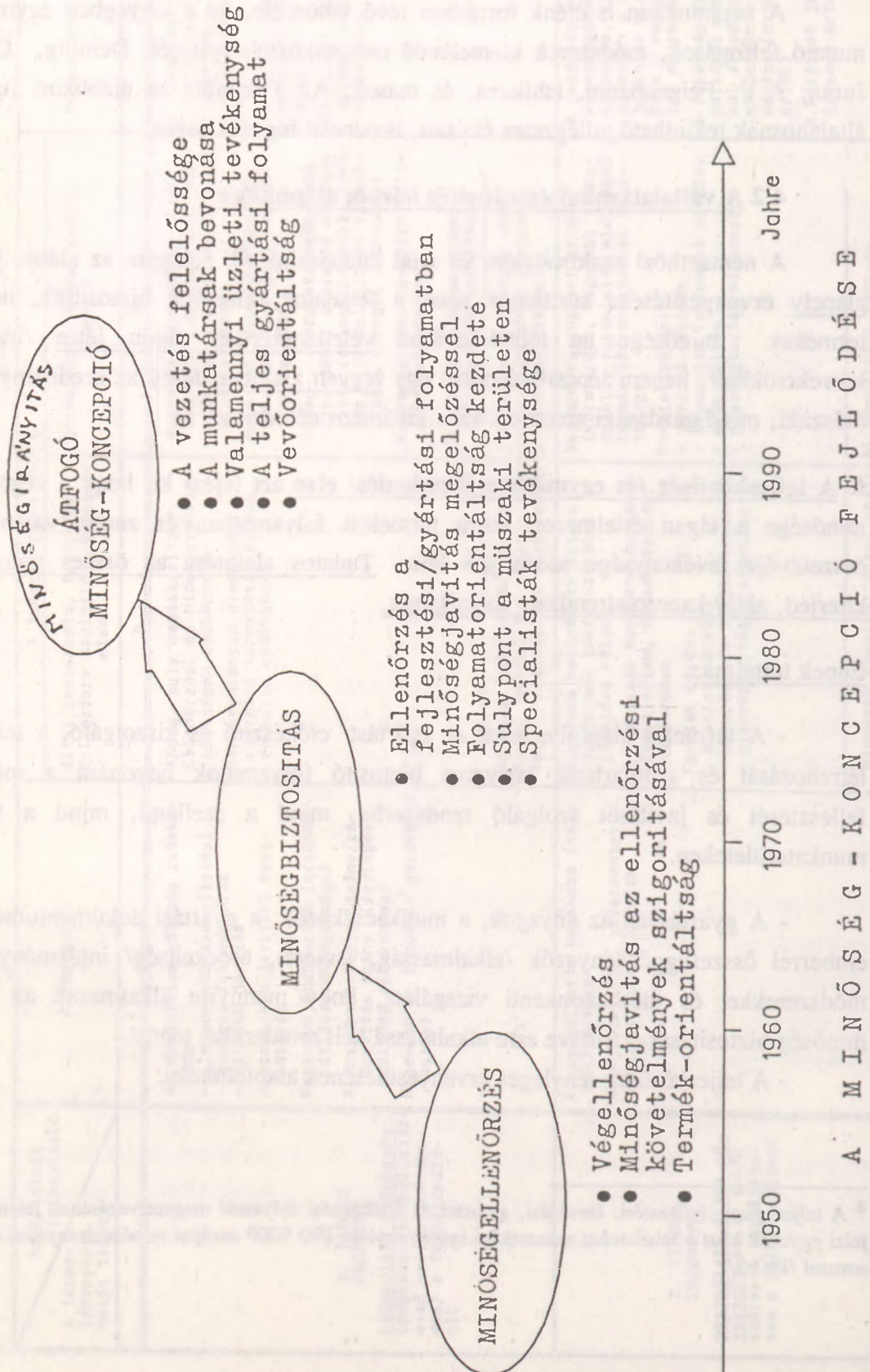
- A gyártásban az anyagok, a munkaeszközök, a gyártási dokumentumok, az emberrel összefüggő tényezők /alkalmasság, ismeret, érdekelttség/ intézményesített módszerekkel és időszakonkénti vizsgálata, hogy mennyire alkalmasak az eredő minőség biztosítására, /illetve erre alkalmassá kell mindezeket tenni/.

- A teljeskörűség tényleges érvényesülésének alapfeltételei:

⁴ A teljes piaci, fejlesztési, tervezési, gyártási és értékesítési folyamat megszervezésének jelentőségét jelzi egyebek közt a feladatokat nemzetközi igénnyel elérő ISO 9000 európai minőségirányítási előírás-sorozat /ISO-9/.

A minőség-koncepció fejlődése

5.sz.tábla



1./ az érintettek szervezetiileg is szabályozottan kerüljenek kapcsolatba egymással, beleértve a minőséginformációk kényszerpályás oda-vissza áramlását.

2./ a dolgozók legyenek tudatában munkájuk minősége egymásra hatásának, képzéssel, információkkal és érdekeltséggel erősítve a minőség tudatot és a kapcsolódást.

Mindezek a feladatok értelemszerűen kiterjesztendőek a vállalattól szervezetiileg független beszállítókra, értékesítő-és szerviz hálózatra is.

Az I. alapelvnek mintegy összefoglalását adja a 6.sz.tábla. Ez a termékminőség alakulásának az ötlet felmerülésétől egészen a selejtezésig terjedő teljes folyamatára, összetevőire kidolgozott, a gyakorlatban jól bevált modell "komprimátuma". /Részletesen ld. a PARÁNYI-8 forrást./

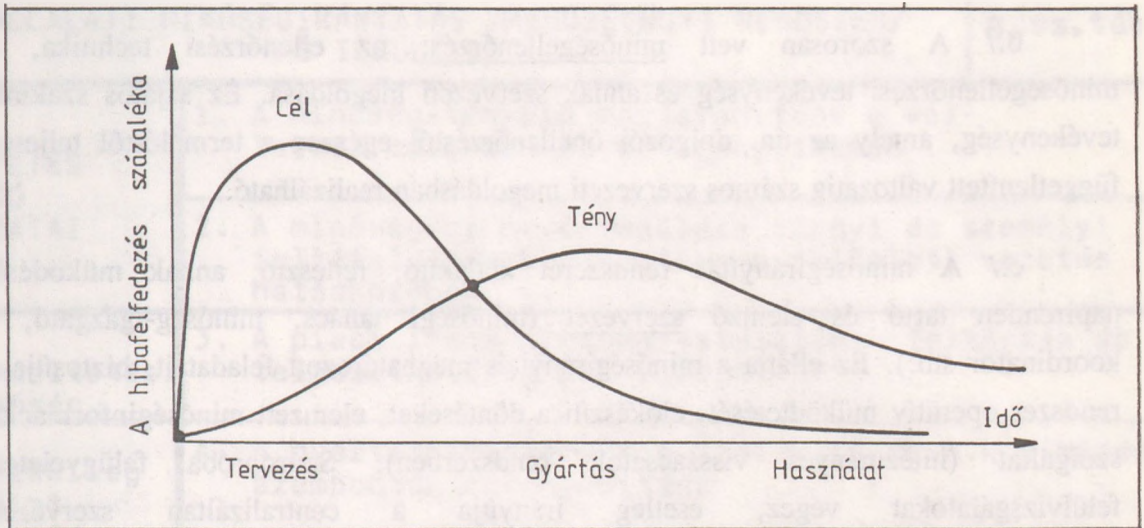
II. A minőségi hiányosságok szisztematikus megelőzésének elve szakit a hagyományos, elsősorban a hibás elemek, gyártmányok utólagos kiszűrésén alapuló minőségellenőrzési felfogással. Lényege: a minőség alakítás súlypontjának eltolása a bekövetkezett hibák felfedésétől a lehetséges hibaokok feltárása és csírájában történő elhárítása irányában. / 7.sz.tábla /. Ugyanis valamely hiba felfedése a rajztáblán csak radirozást igényel, ugyanez a végterméknél felismerve annak szétszerelését követeli. Ha pedig a piacon derül ki, a vevőkör elvesztését vonja maga után. **III. A minőség ügye vezetési-szervezési feladatként történő kezelésének elve** a vállalat működésébe integrálja a minőség alakítását, a felső vezetés felelősségi körébe utalva a rendszer kialakítását.

Szakmai "aranyigazság", hogy a vezetés minőség tudatos magatartása nélkül a színvonal nem növelhető következetesen. A részérdekek ugyanis számos ponton a minőség növelése ellen hatnak, vagy legalábbis nem segítik azt.

A termelési folyamat minőségi problémáinak túlnyomó hányada a termelőrendszer működéséből adódik. A technikából és annak műszaki állapotából, a műszaki előírásokból, a termelés- és a munkaszervezésből származó hibaforrásokkal szemben a munkás tehetetlen. Ezek feloldása /beruházásokkal, a működőképesség fenntartását biztosító tevékenységgel, szervezéssel és ösztönzéssel/ vezetési hatáskörű feladat.

A TERMÉKMINŐSÉG LETREHOZÁSÁNAK, FENNTARTÁSÁNAK FIZIKAI ÉS ÖSSZETEVŐI			6.sz.tábla											
1. Megnevezés		2. Tartalom	3. Megválaszolendő kérdés	4. Fő elemek										
TERVEZETT MINŐSÉG	A	A termékkel kielégítendő követelmények A CÉL	Mit nyújtson, milyen színvonalon, kinek a számára a termék	<table><tr><td rowspan="2">vevő</td><td rowspan="2">megfelelőség</td><td>igényszint funkciók</td></tr><tr><td>megbízhatóság</td></tr><tr><td rowspan="2">gyártó</td><td></td><td>lehetőségek</td></tr><tr><td></td><td>gazdaságosság</td></tr></table>	vevő	megfelelőség	igényszint funkciók	megbízhatóság	gyártó		lehetőségek		gazdaságosság	
	vevő	megfelelőség	igényszint funkciók											
megbízhatóság														
gyártó		lehetőségek												
		gazdaságosság												
MEGVALÓSULT MINŐSÉG	B	Az előírányzott rendeltetésének a konstrukciós és technológiai előírásokban rögzített módja A MEGOLDÁS A LETREHOZÁS MINŐSÉGE	Hogyan oldotta meg a műszaki fejlesztés-előkészítés az A feladatot	<table><tr><td rowspan="2">szerk. előírások</td><td colspan="2">saját szerkesztés</td></tr><tr><td colspan="2">felhasznált külső elemek</td></tr><tr><td rowspan="2">technológiai előírások</td><td colspan="2">eljárások</td></tr><tr><td colspan="2">eszközök</td></tr></table>	szerk. előírások	saját szerkesztés		felhasznált külső elemek		technológiai előírások	eljárások		eszközök	
	szerk. előírások	saját szerkesztés												
felhasznált külső elemek														
technológiai előírások	eljárások													
	eszközök													
MEGVALÓSULT MINŐSÉG	C	A termék tényleges, üzemi megvalósításának a minősége AZ ELŐÁLLÍTÁS	Milyen mértékben egyezik a késztermék a B műszaki előírásokban foglaltakkal	<table><tr><td colspan="3">felhasznált anyag, elemek</td></tr><tr><td>gép, gyártóeszköz</td><td rowspan="2">saját gyártás</td><td rowspan="2">minőségellenőrzés</td></tr><tr><td>módszer</td></tr><tr><td>ember</td><td></td><td></td></tr></table>	felhasznált anyag, elemek			gép, gyártóeszköz	saját gyártás	minőségellenőrzés	módszer	ember		
	felhasznált anyag, elemek													
gép, gyártóeszköz	saját gyártás	minőségellenőrzés												
módszer														
ember														
MEGVALÓSULT MINŐSÉG	D	A termék alkalmazása során a használati értékét, minőségének megítélését integránsan befolyásoló tényezők A HASZNÁLAT	Mennyire biztosított a használatban a C minőség fenntartása, az A rendeltetés érvényesülése	<table><tr><td>szakszerű kezelés</td></tr><tr><td>megóvás</td></tr><tr><td>szerviz, javítás</td></tr></table>	szakszerű kezelés	megóvás	szerviz, javítás							
	szakszerű kezelés													
megóvás														
szerviz, javítás														

A hibafeltárás fázisonkénti tényleges és kívánatos megoszlása



A minőségirányítás feltételeit kielégítő módszereknek a gyártásba és az azt kiszolgáló tevékenységekbe integrálása, a folyamatok szabályozottá tétele pedig döntően szervezési feladat. Ezért a minőségirányítás gyakorlati rutinrendszerének a kialakítása, fenntartása sokrétű, állandó szervező munkát igényel.

4.3 A minőségirányítási rendszer elemei

A minőségalkítás gyakorlati érvényesítése a vállalati minőségirányítás, illetve minőségügyi rendszer feladata.

Az ISO 8402 Minőségügyi meghatározások c. nemzetközi előírás (magyar megfelelője: MSZ 18995-1989) fogalommeghatározásai szerint:

- Minőségirányítás: az általános vezetési tevékenységnek az a része, amely a minőségpolitikát meghatározza és megvalósítja;
- Minőségügyi rendszer: a minőségirányítás megvalósításához szükséges szervezeti struktúra, feladatkörök, eljárások, folyamatok és erőforrások összessége.

A minőségirányítási rendszeren belül megkülönböztetjük egymástól a következőket:

a./ a minőségirányítás folyamata: szinte valamennyi szerv tevékenységét, a vállalati vezetés-szervezés egészét érinti. Ez elsősorban a vezetés szemléletében és

funkcionális tevékenysége részeként érvényesül. Nem korlátozódhat egy valamely, a minőségügyre szakosított szervezetre.

b./ A szorosan vett minőségellenőrzés; az ellenőrzési technika, a minőségellenőrzési tevékenység és annak szervezeti megoldása. Ez sajátos szakmai tevékenység, amely az ún. dolgozói önellenőrzéstől egészen a termeléstől teljesen függetlenített változatig számos szervezeti megoldásban realizálható.

c./ A minőségirányítás rendszerét kialakító, fejlesztő, annak működését napirenden tartó és elemző szervezet (minőségi tanács, minőség-igazgató, -koordinátor stb.). Ez ellátja a minőségirányítás meghatározott feladatait, biztosítja a rendszer operatív működtetését, előkészíti a döntéseket, elemzett minőséginformációt szolgáltat (intézményes visszacsatolt rendszerben). Szűrőpróba felügyeletet, felülvizsgálatokat végez, esetleg irányítja a centralizáltan szervezett minőségellenőrzést.

4.4 A minőségirányítás fő- és részterületei

A minőségirányítás a korszerű felfogás szerint egy olyan tevékenység-halmaz, amely kiterjed a vállalat egészére, a tágan értelmezett termelési folyamatra. A vállalati minőségirányítás (minőségügyi rendszer) komplex területét és feladatait mindezek figyelemebevételével rendszereztük.

A minőségirányítás ún. fő területei jellegüket tekintve az alábbi feladatcsoportok megoldását célozzák (ld. a 8.sz.táblát).

a./ A vezetés átfogó feladatai keretében a minőségi színvonal alakítását, tervezését beillesztik a vállalati stratégiába, gondoskodnak érvényesítésének általános tárgyi, személyi, szervezeti feltételeiről (a minőségirányítás 1. és 2. fő területe).

Noha a felsorolásban az utolsó (12.) főterület, a mindenkori történéseket előkészítő és követő jelenlétével valójában a vezetés minőség tudatos irányító tevékenységéhez tartozik - annak eszközeként - az átfogó minőség-információs és elemző rendszer kialakítása és intézményes hasznosítása is. E vonatkozásban kiemelkedő jelentőségűek a marketing információk, a termékkel kapcsolatos vevői vélemények, tapasztalatok visszacsatolása az érintett szervekhez.

A VÁLLALATI MINŐSÉGIRÁNYÍTÁS /MINŐSÉGÜGYI RENDSZER/
FŐ TERÜLETEI

8.sz.tábla

A VEZETÉS ÁTFOGÓ FELADATAI		1. A minőség-tényező megjelenítése a vállalati célokban és az irányításban
		2. A minőségügy érvényesülése tárgyi és személyi feltételeinek biztosítása a vállalati vezetés hatáskörében
TERVEZETT MINŐSÉG	A Rendeltetési minőség	3. A piaci igény minőség-vetületének feltárása és teljesíthetőségének vizsgálata
	B Műszakilag előírt minőség	4. A gyártmánykonstrukció kialakításában a minőségi szempontok érvényesítése
		5. A technológia és eszközeinek megválasztása a minőségi követelmények figyelembevételével
MEGVALÓSULT MINŐSÉG	C Gyártási minőség	6. A beszállítói minőség biztosítása
		7. A gépek, a gyártó-, a vizsgáló és ellenőrző eszközök minőség-tartásra alkalmasságának biztosítása
		8. A minőségi követelmények és a minősítés dokumentáltságának biztosítása
		9. A minőség ellenőrzése és folyamatszabályozás a gyártásban
	D A minőség fenntartása	10. A hibás gyártmányelemek, termékek kezelése, A hibák korrekciója
		11. A termék minőségének megóvása a felhasználásig és a használatban
	M.információk és átfogó elemzésük	12. A minőség alakulás és tényezőinek számbavétele, elemzése, hasznosítása

b./ A vevői igényeket és a termelői szempontokat egyaránt érvényesítő termék-cél, azaz a rendeltetési minőség meghatározása, majd az ezt formába öntő konstrukciós és gyártási előírások minőség- vonatkozásainak, azaz a műszakilag előírt minőségnek a megtervezése és biztosítása(3-6. fő területek).

c./ A gyártási minőség létrehozása fázisában (7-10. fő terület) a feladat a termékek műszaki előírásoknak megfelelő gyártási feltételeinek a megteremtése, a gyártás eredményének a hibamegelőző jelleg figyelembevételével történő megszervezése, beleértve a külső eredetű beszállítói és egyéb idegen-árak minőségének biztosítását is.

d./ A fenti tevékenységek eredményeként létrejött termék minőségének a felhasználás során (a vevőnél) történő megőrzését szolgáló, a gyártó által befolyásolható tényezők; a minőség fenntartása(11. fő terület).

Minőségirányítási rendszer-modellünk 12 fő területe egyedenként 2-5 elkülöníthető, - a rendszerösszefüggések szem előtt tartásával önállóvezetési, szervezési, technikai stb. feladatokat egyaránt tartalmazó, esetenként speciális technikákat, módszereket igénylő minőségirányítási részterületre bontható fel. Ezek alkotják a mindenkor vállalati minőségirányítás konkrétan megoldandó; tervezhető, különböző szintű módszerekkel végrehajtható, ellenőrizhető, elemezhető, értékelhető építőköveit.

A vállalati minőségirányítás részterület mélységű felsorolását tájékoztatásul a 9.sz.tábla tartalmazza.

4.5 A minőség fejlesztése és a gazdaságirányítás

Annak, hogy egy egész gazdaság jó minőségű termékeiről váljék ismertté (mint pl. Svájc, Japán), azaz olyan minőségi termékeket állítson elő, amely mind a hazai lakosság, mind a nemzetközi piac megelégedésére szolgáljon, számos, az egyes vállalatok teendőin túlmutató, ill. azok tevékenységét alátámasztó, serkentő általános feltétele is van.

Ezeknek a tényezőknek csak egy része anyagi -technológiai jellegű. Az alapvető, hosszútávú feltételek: az ún. minőségkultúra kialakulása, meggyökeresedése az élet minden területén, s az a gazdasági kényszer, amely e kultúra létrejöttét

Fő terület	Rész A VÁLLALATI MINŐSÉGIRÁNYÍTÁS /MINŐSÉGÜGYI REND- SZER/ FŐ- ÉS RÉSZTERÜLETEI	9.sz.tábla 1. oldal
1.	<u>A minőség-tényező megjelenítése a vállalati célokban és az irányításban</u>	
	1.1.	A minőségpolitika, stratégia megfogalmazása és beillesztése a vállalat irányításába
	1.2.	A minőségirányítás /minőségügy/ rendszerbe foglalása, szabályozása, formába öntése
	1.3.	A minőségirányítás szervezeti kereteinek kialakítása /V.2.1./
	1.4.	A termék és a gyártóképeség minőség-alakulásának műszaki-gazdasági áttekintése, visszacsatolása a vállalat irányításába /V.1.3./
	2.	<u>A minőségügy érvényesülése tárgyi és személyi feltételeinek biztosítása a vállalati vezetés hatáskörében</u>
	2.1.	A minőségügy /incl. ellenőrzés/ tárgyi feltételeinek biztosítása /V.2.2/
	2.2.	A dolgozók szakmai felkészültségének és személyi alkalmasságának biztosítása /V.2.3./
	2.3.	A minőségi munkát elősegítő képzés, s továbbképzés /V.2.4./
	2.4.	Motiváció, érdekeltség a minőségi munkában /V.2.5./
	2.5.	A minőséget segítő munkaszervezési- szervezeti módszerek, formák a termelésben /V.2.6./
	3.	<u>A piaci igény minőség-vetületének feltárása és teljesíthetőségének vizsgálata</u>
	3.1.	A minőség-szempontok érvényesítése az új termékek megcélzott jellemzői megítélésében
	3.2.	A minőségügy érvényesítése az ajánlattétel megalapozásában
	4.	<u>A gyártmánykonstrukció kialakításában a minőségszempontok érvényesítése</u>
	4.1.	A minőségügy hangsúlyos érvényesítése a dokumentációban.
	4.2.	A minőségügy részvétele a jóváhagyásban és módosításban
	4.3.	A minőségügy érvényesítése az új vagy módosított termék prototípusának bevizsgálásában, jóváhagyásában.
	4.4.	A minőségügy érvényesítése a külső eredetű termékek dokumentációjának, prototípusának, mintájának elfogadásában
	4.5.	A funkciójában hasonló korábbi vagy mások által gyártott termékek minőségi tapasztalatainak hasznosítása a tervezésben.
	5.	<u>A technológia és eszközeinek megválasztása a minőségi követelmények figyelembevételével</u>
	5.1.	A minőségügy hangsúlyos érvényesítése a technológiai fejlesztésben-tervezésben
	5.2.	A minőségügy érvényesítése a technológiai előírások jóváhagyásában, a gyártás engedélyezésében
	5.3.	A technológia minőségkritikus folyamatainak szabályozása, előírása
	5.4.	A minőségellenőrzés, a folyamatszabályozás módszereinek és eszközeinek előírása
	6.	<u>A beszállítói minőség biztosítása</u>
	6.1.	A beszállító minősítése, megválasztása, a követelmények egyeztetése

Fő terület	Rész	A VÁLLALATI MINŐSÉGIRÁNYÍTÁS /MINŐSÉGÜGYI RENDSZER/ FŐ- ÉS RÉSZTERÜLETEI	9.sz.tábla 2. oldal
	6.2.	A beszállítói szerződésekben a minőségi és átvételi előírások rögzítése	
	6.3.	A külső eredetű /idegen-/árak átvétele, ellenőrzése, minősítése	
	6.4.	A beszállítói hibás teljesítés és rendezésének az ügymenete	
	6.5.	A beszállítói minőség alakulásának figyelése, javításának segítése	
7.		<u>A gépek, a gyártó-, a vizsgáló és az ellenőrző eszközök minőségeltartásra alkalmasságának biztosítása</u>	
	7.1.	A termelőberendezések pontosság-ellenőrzése, használatra engedélyezése	
	7.2.	A gyártóeszközök /készülékek, szerszámok/ minősítése, engedélyezése	
	7.3.	A mérő, vizsgáló és ellenőrző eszközök kalibrálása és karbantartása	
8.		<u>A minőségi követelmények és a minősítés dokumentáltságának biztosítása</u>	
	8.1.	A konstrukciós és a technológiai előírások és módosításuk dokumentálása	
	8.2.	A minősítés dokumentálása. Azonosíthatóság, nyomonkövethetőség.	
9.		<u>A minőségellenőrzés és folyamatszabályozás a gyártásban</u>	
	9.1.	A gyártásindító /elsődarab-/ ellenőrzés	
	9.2.	A gyártási folyamat közbeni termékellenőrzés, minősítés	
	9.3.	A végső /késztermék-/ ellenőrzés, minősítés	
	9.4.	Laboratóriumi vizsgálatok	
10.		<u>A hibás gyártmányelemek, termékek kezelése. A hibák korrekciója</u>	
	10.1.	A nem megfelelő termék kezelése és annak ügymenete	
	10.2.	A hibás termék javítása, pótlása, a hiba ismétlődésének megelőzése	
11.		<u>A termék minőségének megóvása a felhasználásig és a használatban</u>	
	11.1.	A használatbevétel előtti minőségromlás meggátolása	
	11.2.	A használatba vett termék alkalmazásának, minősége fenntartásának segítése a gyártó részéről	
12.		<u>A minőség alakulás és tényezői számbavétele, értékelése, hasznosítása</u>	
	12.1.	Információk az idegen áruk minőségéről /uj/	
	12.2.	Információk a saját gyártás minőségéről /V.12.1./	
	12.3.	Információk a kibocsátásra kész termékek minőségéről /V.12.2./	
	12.4.	Információk a felhasználási tapasztalatokról, a piaci jelzésekről /V.12.3./	
	12.5.	A minőségeltartás és a minőséghiány költség-információi /V.12.4./	
	12.6.	Minőségelemző és információs rendszer működtetése /V.12.5./	

nyomatékkal igényli; segíti, esetenként kikényszeríti. Azaz, óriási a szerepe az emberi - tudati, szemléleti -érdek tényezőknek, e törekvések központi, nemzeti minőségprogram keretében történő előmozdításának. Eszközei a gazdasági szabályozás; az infrastruktúra (minőségi képzés, oktatás minden szinten, szabványosítás, minőségtanúsítási, mérésügyi, minőségellenőrzési, tanácsadói intézményhálózat, fogyasztói érdekvédelem stb.) kiépítése, a kezdeményezések gazdasági ráhatással, elismerésével, a propaganda eszközeivel történő támogatása.

A minőségi színvonal fejlesztése előmozdításának nemzetközi eszköztára rendkívül széles. Az általános iskolában kezdődő, minden tevékenységre kiterjedő minőség igényességre neveléstől (etikai, -kulturális elem) a piaci minőségrontás jogi megakadályozásáig (termékfelelősségi törvények, hatékony fogyasztói érdekvédelem) és a beavatkozásig (kiforratlan termékek exportjainak tilalma - USA, Japán), a rendszeresen megrendezett nemzeti minőség napokig és magasszintű díjakig terjed a paletta.

A minőségirányítás vállalati módszereinek alkalmazása, alátámasztva a nemzetgazdasági környezet ezt segítő alakulásával -a biztosításai a magyar ipar versenyképessé válásának, a hazai fogyasztók jobb ellátásának, a termelés gazdaságosságának egyidejű növekedése mellett.



IRODALOMJEGYZÉK

1. Magyar Értelmező kéziszótár. Bp. Akadémiai Kiadó, 1972
2. Uj magyar lexikon. Bp. Akadémiai Kiadó, 1961
3. **Huszay G.:** A munkavégzés minősége a KERMI vizsgálatok tükrében. SZVT Konferencia a minőségbiztosításról. Pécs. 1987
4. A kereskedelmi minőségfelügyelet időszakos jelentései
5. **Cartarelli, V.:** A minőség funkciói. EOQC. konf. Bp. Szabványkiadó, 1984
6. **Garvin, D.A.:** Quality on the line = Harward Business Review. 1982.5
7. **Spitzner, W.:** Qualität und Kosten = Qualität und Zuverlässigkeit, 1983.10.
8. **Parányi Gy.:** Minőség és vállalat. A termékminőség, mint a fejlesztés gazdasági, vezetési-szervezési kategóriája. Bp. gte. 1989. 341 p.
9. - Minőség. Fogalommeghatározások. MI 18 995-1988 /IDT ISO 8402-86/. MSZ 1990. Bp.
- Minőségirányítási és minőségbiztosítási szabványok kiválasztásának és alkalmazásának irányelvei. MI 18 990-1988 /IDT ISO 9000-87/ MSZH. 1989. Bp.
- A vállalati minőségbiztosítási rendszer követelményei a tervezés, a fejlesztés, a gyártás, a szerelés és a vevőszolgálat során. MI 18 991- 1988 /ISO 9001-87/. MSZH. 1989. Bp.
- A vállalati minőségbiztosítási rendszer követelményei a gyártás és a szerelés során. MI 18 992-1988 /ISO 9002-87/ MSZH. 1989. Bp.
- A minőségirányítás és a minőségügyi rendszer alapelvei. MI 18 994-1988 /IDT ISO 9004-87/ MSZH Bp.

Dr. Viszt Erzsébet

A TERMELÉKENYSÉG SZEREPE ÉS TÉNYEZŐI

A vállalatok célrendszerében alapvetően két célcsoport szerepel: a vállalatok egyrészt arra törekednek, hogy növeljék piaci részesedésüket termékeik választékának, minőségének javításán keresztül. Másrészt arra, hogy költségeiket csökkentsék, s ezen keresztül érjenek el versenyelőnyt. A vállalat több úton-módon érhet el költségcsökkentést, de az egyik általános módszer, amelyet a management a piacgazdaságban mindig szem előtt tart, a termelékenység növelése.

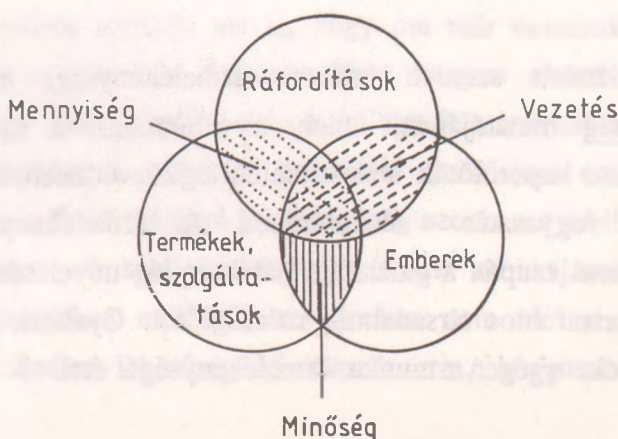
A termelékenység fogalma

Termelékenynek akkor nevezünk egy embert, gépet vagy szervezetet, ha azonos ráfordítással képes több, vagy kevesebb ráfordítással ugyanannyi, esetleg több kibocsátást teljesíteni. Az is termelékenység növekedésnek számít, ha az ember, gép vagy szervezet azonos ráfordítás árán jobb minőségű, értékeesebb terméket és szolgáltatást tud nyújtani.

A termelékenység mennyiségi és minőségi tényezők kölcsönhatásának eredményeként alakul. Ezt illusztrálja az 1.sz.ábra.

1.sz.ábra

A termelékenység alakulására ható tényezők



A három kör által bezárt terület egy gazdálkodó szervezetet jelöl, mely terméket (szolgáltatást) állít elő, ehhez emberek közreműködésével erőforrásokat használ fel.

Az erőforrások között gépek, föld, alapanyagok és energia szerepel. Az emberek között vannak vezetők, műszaki, gazdasági, jogi szakemberek, munkások, stb. A **VEZETÉS** feladata annak biztosítása, hogy az emberek a többi erőforrást felhasználva időben, megfelelő mennyiségű terméket (szolgáltatást) hozzanak létre, az előírt minőségben. E tényezők közösen képviselik a termelékenységet. Ha tehát azt mondjuk, hogy

$$\text{termelékenység} = \frac{\text{kibocsátások}}{\text{ráfordítások}}$$

ez igaz, de rendkívül leegyszerűsíti a valóságot. Közelebb áll a realitáshoz, ha a termelékenység fogalmát annak kifejezéseként definiáljuk, hogy bizonyos erőforrásokat hogyan használnak fel határidőhöz kötött, mennyiségben és minőségben egyaránt kifejezett gazdálkodási célok elérése érdekében. Ez az értelmezés a termelékenység fogalmát közel hozza a hatékonyságéhoz. Ennek tulajdonítható, hogy a mindennapi gyakorlatban e fogalmakat szinonimaként használjuk.

A termelékenység mutatói

A termelékenység mutatószáma - legáltalánosabb megfogalmazásban - olyan hatékonysági mutató, amely a ráfordítások egységére jutó kibocsátást fejezi ki. A termelékenységi mutatók tartalma jelentősen eltér attól függően, hogyan határozzuk meg a kibocsátásokat és a ráfordításokat. Ezért a gazdasági gyakorlatban sokféle termelékenységi mutatót alkalmaznak.

Megkülönböztetett szerepe van a termelékenységi mutatók sorában a munkatermelékenység mutatójának, amely a kibocsátást a munkaráfordításokhoz viszonyítja. E mutató kapcsolódik makroszinten legközvetlenebbül az életszinvonal - az egy főre jutó fogyasztás - alakulásához. A termelékenység növelése ezen összefüggés miatt nem csupán a gazdasági hatékonyság növelésének feltétele, hanem egyben önmagában is fontos társadalmi-gazdasági cél. Gyakori, hogy a mindennapi szóhasználat termelékenységen a munka termelékenységét érti.

A termelékenység növekedésének elemzései a munka mellett egyéb termelési tényezők termelékenységére is kiterjednek. A különböző termelési tényezők, így pl. a munka- és az állóeszközök együttes ráfordításai alapján számított a teljes termelékenység (total factor productivity) mutatója. A mutató kiszámításának bonyolultságát az jelenti, hogy egy ágazat, vagy a nemzetgazdaság szintjén nehézkes a ráfordításokat összegezni, a szakirodalom azonban számos módszert ajánl e probléma megoldására.

A vállalati gyakorlat számára is a teljes termelékenység növelése a lényeges cél, mivel az összes ráfordításra vetített kibocsátás növelése vezet eredményhez. Így a munkatermelékenység csökkentése önmagában nem helyes cél akkor, ha közben aránytalanul megnőnek az állóeszköz vagy anyagráfordítások.

Akkor jár el helyesen a vállalat, ha időről időre elemzi mind a munkatermelékenység, mind más termelési tényezők termelékenységét, s vizsgálja együttes alakulásukat is. Ennek alapján képes lesz eldönteni, hogy az adott időszakban milyen módszerekkel érdemes befolyásolni a termelékenység oldaláról működésének hatékonyságát. Arra kell-e inkább hatást gyakorolni, hogy növekedjen a munka intenzitása, vagy inkább arra, hogy jobban használják ki a gépeket, hogy kevesebb anyag vesszen kárba stb. (A termelékenység növelésének néhány vállalati stratégiáját e fejezet a későbbiekben tárgyalja.)

A termelékenység felfogásának gazdagodására mutat, hogy a termelékenységgel nemzetgazdasági szinten egyre szélesebb területet felölelően és nemcsak az anyagi, hanem a szolgáltatási ágakra vonatkozóan foglalkoznak. Ez teljesen érthető, hiszen a fejlett országokban a foglalkoztatottak egyre nagyobb hányada dolgozik a szolgáltatásokban.

Meg kell említeni továbbá azt is, hogy ma már nemcsak arra kíváncsiak a közgazdászok, hogy a termelési folyamatokban hogyan alakul a termelékenység, mivel e területen már jobban kiaknázták a vállalatok a termelékenység növelésének lehetőségeit, s alapvetően a technikai színvonal emelésével tudnak arra hatni. A termelékenységnövelés új lehetőségei jelennek meg azonban a szellemi foglalkozásúak tevékenységi körében. A szellemi foglalkozásúak munkájának termelékenysége azonban sokkal nehezebben mérhető, ez azonban nem ok arra, hogy erre ne is tegyünk kísérletet. Széles lehetőség kínálkozik arra, hogy pl. a könyvelők, az

adatfeldolgozó szakemberek, vagy akár a tervező mérnökök munkájának termelékenysége emelkedjen. Természetesen megfelelő teljesítménykövetelményeket kell számukra megfogalmazni, s e rétegre is jobban ki kell terjeszteni a teljesítmények ellenőrzését, követelményeket kell megfogalmazni munkájuk gyorsítása, s annak érdekében, hogy a rájuk bízott eszközökkel (pl. számítógépek, anyagok stb.) takarékosabban, gondosabban bánjanak. És - nem utolsósorban - ehhez megfelelő anyagi ösztönzést kell kapcsolni. E területen gazdaságunkban még rendkívül jelentős tartalékok vannak a termelékenység növelésének.

A termelékenység növekedésének okai és hatásai

A termelékenységnek a gazdasági fejlődésben betöltött szerepével, jelentőségével kapcsolatban a szakirodalomban időnként megnyilvánuló szélsőséges megfogalmazások mellett két alapvető vonatkozásban egyetértés tapasztalható.

a./ A gazdasági jóléti megkülönböztetésben a termelékenységet - a gazdaság intézményi berendezésétől függetlenül - mindenütt az életszínvonal emelése feltételének tekintik, amennyiben emelkedése esetén egységnyi idő alatt több termék és szolgáltatás állítható elő, illetve ugyanakkora eszközfelhasználás több termékben és szolgáltatásban ölt testet.

b./ A versenyképességi megközelítés a termelékenység növelésének fontosságát általánosan az elérhető költségelőnyök illetve ebből adódóan a jövedelmezőségi előnyök szempontjából emeli ki, s tartja meghatározónak. Nyilvánvalóan nő a versenyképesség akkor, ha egységnyi ráfordítással többet, több értéket állítanak elő. Ez ugyanakkor természetesen nem jelenti azt, hogy a versenyképesség változása leegyszerűsíthető lenne a költség- és termelékenység-alakulásra. Számos ország példája ugyanis azt mutatja, hogy a magas munkaköltséget ellensúlyozza a jó minőség, a megbízható szállítás, a gyorsaság.

A termelékenység "értékének" e kétoldalról történő kiemelése mellett természetesen arra is szükség van, hogy egyidejűleg hangsúlyozzuk e két oldal között fennálló kölcsönhatásokat. Ez a szakirodalomban - szintén közös vonásként - általában úgy jelenik meg, hogy a termelékenység-emelkedés által kiváltott hatásokat a foglalkoztatottak és a vállalatok, munkáltatók szempontjából is tárgyalják. A foglalkoztatottság növelése, a reálbérek emelkedése, a lakossági megtakarítások növekedése, sőt, a munkával való elégedettség fokozódása egyaránt kedvező hatásként

minősíthető a dolgozók oldaláról. A versenyhelyzet javulása, a gazdasági növekedés fokozódása, a tőkemegtérülés gyorsulása jelentik a legfőbb előnyöket a vállalatok, munkáltatók számára. A termelékenységre ható fő tényezőket és a növekedésből eredő fő hatásokat részletesen és szemléletesebben foglalja össze az ún. halcsont diagram (2.sz.ábra), amelyet először a tokiói egyetemen Ishikawa készített el 1953-ban. Az ábra bal oldalán az elsődleges okok, jobb oldalán a hatások szerepelnek. Az apró nyilak részletezik a tényezőket és hatásokat. (Természetesen ennél részletesebb diagram is készíthető, további okok és hatások feltüntetésével - az összefüggésrendszer kitágításával tehát "el lehet játszani".)

Az ábra négy csoportba sorolva tartalmazza a termelékenységet befolyásoló tényezőket. Ezek a tőke, a kormányzati tevékenység, a technológia és a munkaerő.

Kormány

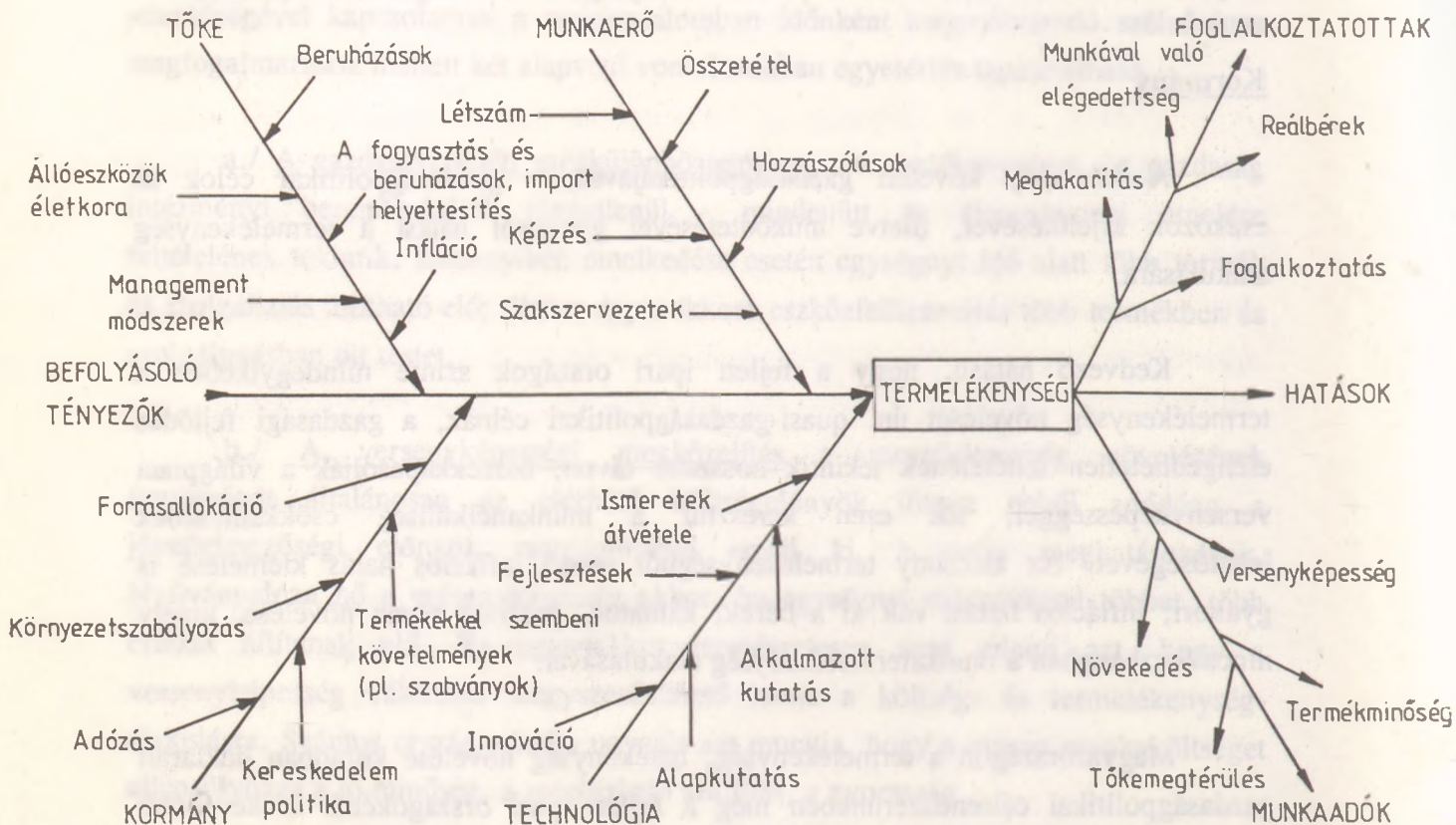
A kormány követett gazdaságpolitikájával, a gazdaságpolitikai célok és eszközök kijelölésével, illetve működtetésével gyakorol hatást a termelékenység alakulására.

Kedvező hatású, hogy a fejlett ipari országok szinte mindegyikében a termelékenység növelését ún. quasi-gazdaságpolitikai célnak, a gazdasági fejlődés elengedhetetlen feltételének tekintik hosszabb távon, összekapcsolják a világpiaci versenyképességgel, sőt ezen keresztül a munkanélküliség csökkentésének lehetőségével. Az alacsony termelékenységből eredő inflációs hatás kiemelése is gyakori; inflációs hatást vált ki a bérek, kamatok, profitok olyan növelése, amely nincs összhangban a munkatermelékenység alakulásával.

Magyarországon a termelékenység, hatékonyság növelése korábban deklarált gazdaságpolitikai célrendszerünkben még a fejlett ipari országokénál is kevezőbb helyet foglalt el, általában kiemelt, igazi célnak tekintette a gazdaságpolitika. Ma ez már nem szerepel explicit módon a kormány programjában. Hazánk és a fejlett ipari országok között a döntő különbség a termelékenységre vonatkozó célok megvalósulásának módjában jelentkezik.

2.sz.ábra

A termelékenység ok-hatásdiagramja



Először: a fejlett országokban a profit növelésében való érdekelttség jobban közvetíti a célt a vállalatok felé. Az igazi versenyhelyzet, a keményebb költségvetési korlát a vállalatokat érdekeltté teszi a termelékenység növelésében.

Másodszor: a fejlett országok kormányai szükségesnek tartják, hogy erre az alapvető készítő-kényszerítő körülményre különféle szabályozásokkal, intézkedésekkel még rá is erősítsenek.

Ebből a szempontból mindenekelőtt a gazdasági szabályozásnak van kiemelt jelentősége. A gazdasági szabályozás részeként az adópolitika a tőkeképződésen keresztül gyakorol hatást a termelékenységre. Fontos az áralakulás és a vállalatalapítás és -megszűnés, a verseny szabályozásának befolyásoló szerepe is. A kisebb gazdálkodó szervezetek létrejöttének elősegítése általában fontos cél, de ugyanakkor a nagyvállalatok fennmaradása is fontos nemzetgazdasági érdek, különösen az erős nemzetközi versenynek kitett iparágakban.

A nagyvállalatok speciális előnyre tesznek szert a termelékenységben, mert olyan nagy sorozatok előállítására is képesek, ahol már a nagyságrendi megtakarítások érvényesülnek. A kis- és nagyvállalatok együttműködése, a kis, rugalmas ún. bolyóvállalatok hálózatának kialakulása, mely a nagyvállalatok munkáját teszi könnyebbé, és rentábilisabbá, egy egészségesen működő gazdaságban szintén előnyösen befolyásolja a termelékenység alakulását.

Tőke

Minél újabb egy üzem, általában annál korszerűbbek a berendezései, kevesebb energiát használ fel, élőmunka-ráfordítást igényel, s jobb minőségű termékeket állít elő. Kétségtelenül hátrányban vannak azok a vállalatok - s azok az országok - ahol elavultak a termelőberendezések, magasabb az állóeszköz átlagos életkora. A többlet beruházó vállalatok (országok) tehát a termelékenységben is előnyt élveznek. Dilemma forrása ugyanakkor, hogy minek a rovására és milyen arányban biztosítsák a fejlesztéshez szükséges összeget, hiszen minél nagyobb ez az összeg, annál kevesebb jut az egyéni és közösségi fogyasztásra. A termelékenység beruházásokon keresztül történő fokozása nem lehet ezért mindenek felett álló cél.

Az infláció tovább bonyolítja a problémát. Ha például nagy a beruházási kedv, s a társadalmi termék nagy hányadát erre használják, ez inflációhoz vezet, mivel

növekszik a kereslet a beruházási eszközök iránt. sokat költenek építőanyagokra, új berendezésekre, építőipari szakemberekre, miközben a beruházások eredményeként a fogyasztási javak kibocsátása nem növekszik. Az árak növekedése ugyanakkor a kamatlábak növekedéséhez vezet, ami viszont csökkenti a hosszabb távon eredményt hozó beruházásokat. A rövidebb idő alatt megtérülő, biztosabb beruházások előnyt élveznek. Mindig mérlegelni kell ezért a vállalatnak, hogy a modernizációra fordított összegeket inkább a meglévő eszközök felújítására és nem újak létesítésére fordítsák.

Technológia

A termelékenység alakulása az iparban szorosan összefügg a technológiai innovációkkal; az új technológia szinte mindig sokkal termelékenyebb, mint a régi. Egyértelműen szoros korrelációs kapcsolat, összefüggés mutatható ki a $K+F$ -re fordított összegek, az elfogadott szabadalmak, valamint a high-tech iparágak exportjának nagysága - így erős nemzetközi versenyképessége - között. Tapasztalati adatok mutatják, hogy a magas $K+F$ -igényes vállalatoknál (pl. műszeripar, elektromos berendezések gyártása, távközlés, vegyipar) a termelékenység növekedése gyorsabb, mint a kevésbé $K+F$ -igényes profilú vállalatoknál. Ezért a fejlett országokban nagy hangsúly kerül az ún. tudás-intenzív iparágak fejlesztésére, amelyek nemcsak az olyan iparágakat ölelik fel, mint a repülőgépgyártás, a hírközlés és a számítógépgyártás, hanem a többi iparágakban is mindazokat a tevékenységeket, amelyeknek a hozzáadott érték- és műszaki tudás-tartalma magas. E terület fejlődésében a magánvállalatok jól felfogott érdekei jelentik a legnagyobb hajtóerőt. Emellett azonban a különböző állami intézmények gyakran támogatják - hitelek, szubvenciók, adókedvezmények formájában - a magas technológiai szintet képviselő iparágak fejlesztéseit.

Munkaerő

A munkaerő kiemelkedő szerepét a termelékenység alakulásában könnyű belátni. Mind a kormányzat adópolitikai eszközei vagy más gazdasági szabályozók, mind a beruházások, mind a modern technológia végső soron a munkaerő közvetítésével fejtik ki hatásukat.

A munkaerő képzettség szerinti összetételének változása - amennyiben növekszik a magasabban képzettek aránya - általában kedvezően befolyásolja a termelékenység alakulását.

A demográfiai tényezők alakulása ugyancsak fontos tényező. Olyan években, amikor magas a fiatal korosztályok munkaerőpiacra áramlása, kedvezőtlenebbül alakul a termelékenység. Ennek az a magyarázata, hogy aránylag kevesebb gyakorlott munkaerő tevékenykedik a gazdaságban. Hasonló hatás tapasztalható a nők tömeges munkába állása esetén is, amennyiben általában alacsonyabb képzettségű a női munkaerő, mint a férfi. Evidens tehát, hogy pozitívan hat a termelékenységre, ha a munkában álló korosztályokon belül nagy, illetve nő az idősebbek, a nagyobb gyakorlattal rendelkezők aránya.

Az oktatásba, szakképzésbe történő beruházások a munkaerőt magasabb termelékenységre teszik képessé. Az időeltolódás azonban az ilyen beruházás és hatása között nagy, s a ténylegesen bekövetkező hatás ezért alig mérhető. Denison amerikai közgazdász, aki az egyik legismertebb szakértője a képzés és termelékenység összefüggéseinek, úgy véli, hogy a termelékenységre a képzettség növelésébe történő beruházásoknak jelentékenyebb a hatása, mint a fizikai tőkébe történő beruházásoknak.

A munkához való hozzáállás, motiváció, a bérezés, teljesítményösztönzés szintén nagy mértékben hat a termelékenység alakulására. A fejlett ipari országokban komoly érdekegyeztetés folyik a szakszervezetek és a vállalkozók között annak érdekében, hogy a bérek ne szakadjanak el a teljesítményektől, ne növekedjen ezáltal az inflációs nyomás.

A termelékenység jelentőségének fokozódása

A hetvenes-nyolcvanas években a fejlett ipari országokban a termelékenység növelését a gazdasági folyamatok változása két alapvető ok miatt állította előtérbe.

Az egyik ok a gazdasági növekedés 1973 után bekövetkezett általános és nagymértékű lelassulása, amellyel összefüggésben jelentős változás ment végbe a termelékenységi trendek alakulásában is.

A termelékenység-növekedés lelassulása részben átmeneti, részben tartós okokra vezethető vissza. A hetvenes években átmeneti okot jelentett a kőolaj- és egyéb nyersanyagárak növekedése, a fellépő nagyarányú infláció, s az ezzel összefüggésben a szükségessé váló új világ gazdasági alkalmazkodás nehézségei.

Tartós oknak tekinthetjük a következőket:

- a gazdasági szektorok közötti szerkezeti eltolódást a szolgáltatások irányába; a szolgáltatások termelékenységének színvonala alacsonyabb és lassabban is nő, mint a gazdaság termelő szektoraiban;
- a foglalkoztatott dolgozók konstruktuurájának olyan módosulását, amely a fiatalabbak részarányát növeli s ez lassulást okoz;
- az innovációt, az új termelési eljárások és termékek viszonylagos ritkaságát.

A termelékenység jelentőségét előtérbe állító második ok az országok (országcsoporthoz) között fennálló termelékenységi színvonal közötti különbségek változása. Ebből a szempontból a következő két tendencia érvényesülése különösen jelentős:

- az észak-amerikai és nyugat-európai országok között fennálló különbségek mérséklődése;
- a munkatermelékenység észak-amerikai és nyugat-európai meghaladó ütemű növekedése Japánban és az ún. újonnan iparosodott országokban.

A termelékenységi színvonalak közelebb kerülése jelentős mértékben hozzájárult az országok közötti versenyképességi küzdelem felerősödéséhez, amelyben a legtöbb fejlett ország előnyét a magas hozzáadott értéket tartalmazó termékek gyártására való szakosodással igyekszik biztosítani. Mások - elsősorban az újonnan iparosodott országok - a rendelkezésükre álló nyersanyagokból tömegtermékek hatékony gyártásán keresztül kívánják versenyképességüket fokozni. E két alapvető stratégia alkalmazásával az országok törekvése láthatóan a versenyképességet közvetlenül befolyásoló bérköltségek, illetve munkatermelékenység tekintetében fennálló előnyösebb pozíciók elérése. Ennek megalapozására sokoldalú makro- és mikroszintű termelékenységi politikát dolgoznak ki és alkalmaznak.

Politikák, vezetési stratégiák a termelékenység növelésére

A termelékenység fogalmából, természetéből következően növelésének módjai széles skálán mozoghatnak, a technológia fejlesztésétől a kormányzati tevékenységen keresztül az emberi magatartás befolyásolásáig. Ez a széles akcióterület egyúttal egy sor nehézség okozója is. Nem mondható egyik érintett tevékenységre, tudományágra sem, hogy a termelékenység elsősorban ahhoz és nem máshoz tartozik. A műszaki tudományok, a pszichológia, a közgazdaságtan, a politika mind érintik - befolyásolják - a termelékenység változását. Ezért csak a jelenség interdiszciplináris vizsgálata lehet célravezető a termelékenység növelését eredményező utak-módok feltárásában. A termelékenység növekedésének új, egyre bonyolultabb lehetőségei közül a vállalatok egyszerre többet is beépíthetnek stratégiájukba, egy sor alternatív stratégia között választhatnak, amikor erőforrásaik termelékenységét akarják növelni. A következőkben hat ilyen stratégiát emelünk ki.

1. A viszonylagos piaci részesedés növelése

A magas piaci részesedés pozitív korrelációt mutat a hozzáadott érték/foglalkoztatott mutatóban mért termelékenységgel. A termelékenység javulásának dinamikáját az hajtja, hogy a kibocsátással arányosan csökken a termékenységre eső költség, a "unit cost".

2. Üzletágak arányainak módosítása

A vállalat erőforrásainak optimális (de legalábbis kielégítő) elosztása üzletágak és piacok szerint a több üzleti ágban, több piacra gyártó vállalatok vezetőinek állandó gondja, s jelentős hatást tulajdonítanak ennek a vállalatok hosszú távú eredményeire. Ha a vezetés abban érdekelt, hogy növelje az egy főre eső hozzáadott érték mutatót, akkor a vállalati forrásokat a magasabb munkaintenzitású üzletágak felé tereli.

A vállalat szempontjából a munkatermelékenység növelését azonban a tőketermelékenység növelésével összhangban helyes csak értékelni. Az erőforrás átcsoportosítás önmagában pl. a tőkeintenzívől a munkaintenzív ágazatok felé nem növeli a vállalat teljes termelékenységét.

Az átcsoportosítás csak akkor lehet eredményes, ha egyidejűleg versenyképességben is előnyösebb helyzetbe kerül a vállalat (pl. azáltal, hogy teljesen új technikát alkalmaz), mint üzleti vetélytársai.

3. Azonos üzletágon belüli termékstruktúra változtatása

A feladat olyan "termék keverék" (product mix) megtalálása, amely a termelékenységnövekedés maximalizálására vezet. A különleges termékek irányába való eltolódás gyakran növeli a hozzáadott értéket, miközben az erőforrás felhasználás kisebb arányban nő, tehát növeli a vállalati szintű termelékenységet. A piaci verseny ugyanis a legnagyobb az egyszerű közszükségleti cikkek szférájában, s a verseny hatásaként egyre jobban eltűnik a különbség az egységár és az egység költségek között. Fordítva: minél különlegesebb a termék, annál kisebb a verseny, annál nagyobb az ár és a költségek közötti differencia, s annál nagyobb a hozzáadott érték. A márkás termékek arányának növelése ilyen szempontból kedvező a vállalatok számára.

4. A tőkeintenzitás módosítása

Olyan vállalatoknál, ahol választási lehetőség van a munkának tőkével való helyettesítésére, a managerek feladata, hogy a tőke és a munka helyes optimális arányára törekedjenek. Korábban, a II. világháborútól a hetvenes évek közepéig általános nézetként uralkodott a fejlett ipari országokban, hogy a munkamegtakarító beruházások a vállalatok termelékenységének növeléséhez vezetnek rövid- és hosszú távon egyaránt. A hetvenes években e nézet módosult a következők miatt:

- 1./ a tőkeköltségek növekedése igen erőteljes, erőteljesebb a munkaköltségeknél;
- 2./ egyes országok feldolgozóiparában (pl. USA) a technikai fejlődés lelassult, s ez a tőkével való helyettesítés gazdaságosságát lecsökkentette;
- 3./ a tőkeintenzív ágazatok versenyképessége csökkent.

E nézetek ugyan tapasztalati tényeken alapulnak, mégsem tapasztalható a technikai fejlődés lelassulása a vezető ipari országokban. Ez közvetve bizonyítja, hogy hosszú távon ez biztosít egy vállalatnak - országnak - igazi versenyelőnyt.

5. A termelési erőforrások összetételének alakítása

E stratégiát nagymértékben befolyásolja az erőforrások árának viszonylagos alakulása. Egyik erőforrás árának megnövekedésekor a vállalatoknak meg kell vizsgálniuk a helyettesítés lehetőségét (pl. energia helyettesítés állóeszközökkel, energiamegtakarítást eredményező technológiákkal, vagy nagy energiafogyasztó berendezések helyettesítése emberi munkával). A gyakorlat arra figyelmeztet, hogy az ilyen döntések során a hosszú távú árváltozásokat kell figyelembe venni, mivel a rövid távú árváltozások esetlegesen, s kedvezőtlen döntéseket válthatnak ki.

6. A vezetők és alkalmazottak kapcsolatának megváltoztatása

A termelékenység alakulása egy vállalatnál nagymértékben két tényezőtől teheti végső soron függővé: a dolgozók motivációjától, valamint a termelékenységre irányuló vezetői feladatok helyes kijelölésétől és megoldásuk hatékonyságától. Ennek számszerű bizonyítása szinte lehetetlen, bár erre a szakirodalomban találhatóak utalások. Figyelemre méltó közvetett bizonyíték viszont, hogy a fejlett országokban igen nagy érdeklődés kíséri a vállalatvezetési gyakorlat kérdéseit, különösen a japán managementnek tulajdonított sikerek miatt. Fontos feladat e stratégiák megismerése más kultúrájú országokban is és annak mérlegelése, van-e mód Japántól eltérő körülmények között is ezek meghonosítására.

A termelékenységgel összefüggő vállalati, mikroszintű politikákat is érintő, de a kormányok által is támogatott irányzat az ún. munkahumanizációs programok megvalósítása a hetvenes évek közepétől. E programok abból az ismert összefüggésből indulnak ki, hogy a dolgozóknak munkájukkal, munkahelyükkel való megelégedettsége kedvezően hat a teljesítményük alakulására, s a költségekre is, hiszen javul a minőség, csökkennek a hiányzások, a fluktuáció.

x x x

A mai fejlett gazdaságra jellemző vállalati stratégiák áttekintéséből is arra a következtetésre juthatunk, hogy a termelékenység felfogása jelentősen megváltozott. Amíg az ipari fejlődés hosszú periódusában, kb. az ötvenes évekig a termelés volumenének növelése, ezzel párhuzamosan a költségek csökkentése volt az alapvető, századunk második felében már a fejlett országokban a kutatásra, innovációra, a

bonyolult műszaki tartalmú termékekre és egyben a magasan kvalifikált munkaerőre helyeződött a hangsúly. Ezért most már a termelékenység növelését nem elsősorban nagyobb mennyiséggel, hanem más dimenziókra törekvő igen differenciált stratégiákkal lehet elérni. Azok az országok - vállalatok - tekinthetők elsősorban hosszú távon sikeresnek, amelyek megértették ezeket a kihívásokat, s képesek voltak újtipusú gondolkodásra.

Vállalati termelékenységi központok és programok

A fejlett ipari országokban a termelékenység növelését azáltal is elő kívánják segíteni, hogy vállalati "termelékenységi központokat" hoznak létre. Ezeket a vállalati szervezetben, vezetésben és a technológiai folyamatokban olyan változások szolgálatába állítják, amelyek a termelékenységre kedvezően hatnak.

Vállalati termelékenységi központokat elsősorban a nagy, legtöbbször multinacionális vállalatoknál hoztak létre.

Tevékenységük jellege sokrétű:

- információs rendszert alakítanak ki a vállalati egységeken belüli, az egységek közötti, a vállalat és vevői közötti jobb és gyorsabb információ áramlás érdekében;
- továbbfejlesztik a legújabb technológiákat, segítik az ezzel kapcsolatos koncepciók megvalósítását;
- érték- és operációelemzés alkalmazásával segítik a vállalat részegységeit abban, hogy szisztematikusan áttekintsék a termelési folyamatot és szervezési megoldásaikat;
- a vállalat termelékenységével összefüggésben értékelik a vállalati tervezést, információáramlást, az emberi tényezőket, a termelékenységmérés módszereit;
- továbbképzési és konzultációs szolgáltatásaikkal a hagyományos és korszerű termelékenység javítási módszerek megismertetésére törekednek;
- kapcsolatokat tartanak fenn más - bel- és külföldi - ipari körökkel, egyetemekkel, kutatóintézetekkel.

A termelékenységi programokat a vállalatok sok esetben a vállalaton kívüli, vagy azon belüli, termelékenységi központok tanácsadása alapján indítják el.

A termelékenység alakulása a magyar iparban

Az 1950-es, 60-as években a magyar gazdaság munkatermelékenységének növekedési üteme, melyet az egy foglalkoztatottra jutó GDP vagy GNP mutatójának láncindexei fejeznek ki (s ez a mutató alkalmas nemzetközi összehasonlításra is), magasabb volt, mint a fejlett tőkésországok átlagában, elmaradt azonban pl. Ausztriától, Franciaországtól, az NSZK-tól, Olaszországtól és a dél-európai országoktól. A termelékenység alakulásának trendvonala a tőkés világban 1973-tól megtört. Ezalatt a magyar gazdaságban a lassulás csak jelentéktelen volt. A termelékenység növekedésének lelassulását azonban a magyar gazdaság sem tudta elkerülni.

A termelékenység növekedése 1978 után lelassult, a legutóbbi években pedig határozott visszaesés következett be.

Versenyképességünk alakulására a munkatermelékenység és a bérszínvonal változásából - a tőkésországokban alkalmazott metodika analógiájára - vonhatunk le következtetéseket. 1977 után - 1979-et kivéve - a nominálbérek színvonalának növekedése rendre meghaladta a munkatermelékenység mutatójának növekedését. Ez azt jelenti, hogy versenyképességünk a kibocsátás egységére jutó bérköltség (unit wage cost) nagymértékű növekedése miatt tovább csökkent.

Nemcsak a fejlett, de az újonnan iparosodott országokkal való összehasonlításból is helyzetünk romlására következtethetünk. Annak ellenére, hogy a termelékenység átlagos színvonala a legtöbb fejlődő országban alacsonyabb, mint a magyar gazdaságban, ezek az országok erős versenytársaink. Ez lényegében a termelékenységi különbséget meghaladóan alacsonyabb bérszínvonaluknak köszönhető, amellet, hogy minőségben, műszaki színvonalban (különösen az exportáló ágazatokban) is sokszor túlszárnyalják a magyar termékeket.

Igaz ugyan, hogy a versenyképesség kritériumai nem szűkíthetők le a termelékenység, a költségelőnyök körére, azonban a külpiaci árú kínálatunk összetételét ismerve (tömegárúk, közepszerő minőség) nyilvánvaló, hogy a

versenyképesség fokozásában egyik igen lényeges tényezőként kell a termelékenységet kiemelni.

A magyar iparvállalatok termelékenységének alakulását vizsgálva megállapítható, hogy a magyar vállalatok elsősorban "kibocsátási" célokat követtek, kevés figyelmet szenteltek a ráfordítások alakulásának. A vállalati nyereségérdekeltség - mint deklarált cél - és a termelékenység növelése között igen laza kapcsolat állapítható meg. Ennek fő okait a következőkben összegezhetjük:

1./ A gazdaságpolitika visszatérően különleges nyomatókat adott más céloknak (növekedés, export).

2./ Verseny hiányában lehetőség nyílt az árak emelésére, mely könnyebb volt, mint törekedni, szisztematikusan foglalkozni a költségek csökkentésével.

3./ A központi beavatkozások (támogatások, egyedi elbírálások) tompították a vállalatok törekvését teljesítményeik (így termelékenységük) növelésére.

A termelékenység növelése érdekében tehát nem elsősorban a vállalaton belüli feltételeknek, hanem az arra ható külső körülményeknek kell megváltozniuk. Ennek érdekében nagyobb szerephez kell jutnia a monetáris szabályozásnak és a piaci hatásoknak, csökkenni a gazdaságirányítás közvetlen beavatkozásainak. El kellene érni, hogy mind a vállalati vezetők, mind a dolgozók jövedelme a teljesítményekkel szorosan összekapcsolódjon.

A vállalatokat körülvevő környezeti feltételek azonban nem igazán hatnak továbbra sem abban az irányban, hogy a vállalatok a munka- illetve a teljes termelékenység növelésére törekednének. A hagyományos piacok beszűkülése és a foglalkoztatási kényszer megszűnése ugyanakkor egyre inkább arra hat, hogy a hosszú időn át változatlan vagy mérsékelt növekedő létszámot foglalkoztató vállalatok drasztikusan csökkentsék a munkaerőt, élnek az elbocsátás lehetőségével. Mivel azonban a kibocsátás csökkenését általában késve követi és nem mindig annak üteméhez igazodva csökken a létszám, a munka termelékenysége továbbra sem alakul kielégítően.

Kedvezőtlenül hat a termelékenységre - létszám oldalról - az a körülmény is, hogy az elbocsátott és főleg a saját kezdeményezésre kilépő dolgozók nem elsősorban

a legalacsonyabb teljesítményűek közül kerülnek ki. Így a vállalatok sokszor nagyobb arányban veszítik el jó szakembereiket, mint a gyengébbeket.

A vállalatok többsége a termelékenység növelésének a piacgazdaságokban ismert és elterjedt módszereit az utóbbi évek vállalatokat is sújtó bizonytalanságai, a hatékonyság növelésében való érdekeltség hiánya és a technológiai fejlesztések forrásainak szűkössége miatt alig alkalmazzák (korszerű bérezési rendszerek, munkaszervezési megoldások, technológiafejlesztés, a kiszolgáló folyamatok gépesítése stb.). Továbbra is jellemző a laza munkaerőkölcs, fegyelmezetlenség, az alacsony egyéni teljesítmények. Kevés az olyan vállalat, mely a technikai színvonalat jelentősen tudná növelni.

Hangsúlyozni kell ugyanakor, hogy egyre növekszik azoknak a kisebb szervezeteknek a száma, melyeknek az éleződő piaci versenyben kell helytállniok, s rákényszerülnek arra, hogy költségeiket minden lehetséges módon, így a termelékenység növelésén keresztül is csökkentsék. Különösen az új vállalati formáknál, így olyan vegyesvállalatoknál tapasztalható ez, amelyek megfelelő piacokkal rendelkeznek (ahol ez nem így van, ott szintén nem a termelékenység növelése az elsődleges cél) és stratégiai céljuk az alacsony magyar munkabéreköltségekből eredő komparatív előnyök kihasználása.

IRODALOMJEGYZÉK

1. **Román Zoltán:** Termelékenység és gazdasági növekedés. Kossuth Könyvkiadó - KJK Bp., 1977.
2. **Román Zoltán:** A termelékenység növekedésének lassulása a magyar iparban. Közgazdasági Szemle, 1985. 7-8. sz.
3. **Román Zoltán - Zala Júlia - Viszt Erzsébet:** Merre halad a magyar ipar? Ipargazdasági Értekezések. Akadémia Kiadó, Bp., 1988.
4. **Parányi György:** Minőség és vállalat. GTE. Bp. 1989.
5. **Parányi György:** Minőség, termelékenység, gazdaságosság. Ipargazdasági Szemle, 1989. 2.sz.
6. **Viszt Erzsébet:** A termelékenység makrogazdasági és vállalati szerepe, növelésének főbb eszközei a tőkés országokban és hazánkban. Bp., MTA - IVKI, 1987.
7. **Chernenszky László - Demeter Katalin:** Növekedés és termelékenység az iparban. Bp., MTA - IVKI, 1985.
8. A termelékenység és a munka jövője (Szerk.: Chernenszky László) Bp., MTA - IVKI, 1987.
9. **Kendrick, J.W.:** Understanding Productivity, The John Hopkins University Press, Baltimore - London, 1977.
10. **Riggs, J.L. - Glenn, H.F.:** Produktivity by Objectives. Prentice - Hall, Inc., Englewood Cliffs, 1983.
11. **Denison, F.E.:** The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before US. New York, Comitee for Economic Development, 1962.
12. **Durand, L.:** A leláncolt munka. Bp., KJK, 1982.
13. **Peters, T.J. - Waterman, H.R.:** In Serach of Excellence. Harper - Publishers, New York, 1981.

AJÁNLOTT IRODALOM

Román Zoltán: Termelékenységi tanácskozások Kanadában és az Egyesült Államokban. Ipargazdasági Szemle, 1984. 1-2.sz.

Román Zoltán: A vállalati gazdasági munkaközösségek termelékenységi tapasztalatai. Ipargazdasági Szemle, 1985. 1.sz.

Chernenszky László - Demeter Katalin: A termelékenység alakulása iparunkban. Ipargazdasági Szemle, 1985. 1.sz.

Vörös Gyula: A termelékenység mint vállalati kategória. Munkaügyi Szemle, 1985. június.

Skinner, W.: The Productivity Paradox. Harvard Business Review, 1986. jul.-aug.

Szaszaki Naoto: Management and Industrial Structure in Japan. Pergamon Press, 1981.

U.S. Pusch for Productivity: Workers Injuries Rise. International Herald Tribune, 1987. márc. 7-8.

Alston, J.P.: Les difficultés sociales des prochaines décennies. Problèmes Economiques, 1986. nov.13.

Athos, A.G.: The Art of Japanese Management, New York, 1981.

Brief, A.G.: Productivity Research in the Behavioral and Social Sciences. Preager, New York, 1984.

Gale, B.T.: Can More Capital Buy Higher Productivity? Harvard Business Review, 1980. jul.-aug.

Gordon, D.M.: Capital-Labor Conflict and Productivity Slowdown. AEA Papers and Proceedings, 1981. május.

Dr.Török Ádám

A VERSENYKÉPESSÉG ÉS A STRUKTÚRA ALAKULÁSÁNAK EGYES KÉRDÉSEI AZ ELMÉLETBEN ÉS A MAGYAR IPAR KÜLKERESKEDELMÉBEN

1. A külkereskedelem hajtóerői

A történelmi kutatások szerint a középkori távolsági kereskedelem technikái aránylag fejlettek voltak ugyan, volumene mégis szinte összemérhetetlenül kicsi volt akár a 18.század világkereskedelméhez képest is [Pirenne,H.:A középkori gazdaság és társadalom története.Gondolat, Budapest, 1983.141-142.o.]. A kereskedelemből nyerhető előnyök azonban már a középkorban jól ismertek voltak, és nekik köszönhetően alakult ki számos virágzó kereskedőváros Európában (pl. a Hanza-városok, Génua, Velence vagy Ragusa).

A külkereskedelemből származó előnyök tudományos megfogalmazására a 17-18.században előbb a minden érték forrásának a földet tekintő fiziokraták, majd a külkereskedelem egyetlen értelmes céljának a nemesfémvagyon összegyűjtését tekintő merkantilisták tettek kísérletet. A ma is elfogadott magyarázat azonban a 18. és a 19.század fordulóján élt angol közgazdászoktól, Adam Smith-től, Robert Torrens-től és David Ricardo-tól származik. Ők írták le először a külkereskedelemből származó előnyök két alapvető típusát, és dolgoztak ki jól érthető elméleti modellt arra, hogy általában miért előnyös a munkamegosztás mindkét félnek.

Abszolút előny akkor keletkezik a külkereskedelemben, ha egy ország magasabb termelékenységgel (alacsonyabb termékenkénti előállítási költséggel) tudja gyártani exportra szánt termékét, mint versenytársai, illetve partnerei. Egy-egy termékénél az abszolút előny létezése jól magyarázhatja a külkereskedelem kialakulását, de arra már nem ad magyarázatot, hogy miért alakul ki kölcsönösen előnyös kereskedelem olyan felek között is, akik közül az egyik a forgalomban szereplő összes termékénél hatékonysági előnnyel bír a másikkal szemben. A komparatív előny fogalma ehhez a sajátos szituációhoz ad kulcsot.

A komparatív előny olyan külkereskedelmi előny, amely valamely termelési területen belül a költségek viszonylagos eltéréseinek, különbségeinek kihasználásából adódik [Szegvári,I.-Török,Á.: Külkereskedelmi elméletek. In: Pénzügyi és

kereskedelmi enciklopédia. Novotrade Rt., Budapest, 1988. 356-357. o.]. Ha egy adott nemzetgazdaság valamennyi termékére meghatározzuk a belföldi valutában kifejezett termelési ráfordítások és a külkereskedelmi devizaár hányadosát, és e mutatókat nagyságuk szerint sorrendbe állítjuk, akkor megkapjuk a termékek komparatív előnyök szerinti rangsorát. Ezt a rangsort normális piaci körülmények és liberalizált külkereskedelmi forgalom mellett az egyensúlyi árfolyam osztja fel exportálandó termékekre (ahol komparatív előny van) és importálandó termékekre (ahol komparatív hátrány van).

A komparatív előnyök fogalma tehát kétféle hatékonysági összehasonlítást takar. Az egyik belföldi, és az iparágak, illetve termékek nemzeti hatékonysági rangsorán alapul. A másik viszont nemzetközi, és abból áll, hogy ugyanazt a terméket ki tudja olcsóbban kínálni a nemzetközi kereskedelemben. Ha két ország kíván kereskedni egymással, de fejlettségi okok, a különböző természeti adottságok, vagy más tényezők miatt ugyanazokat a termékeket az egyik ország rendre olcsóbban tudja kínálni, mint a másik, a komparatív költségek elve szerint akkor is kialakulhat mindkét ország számára jövedelmező kereskedelem. Mégpedig úgy, hogy ha "A" ország cipőt és sört is olcsóbban tud előállítani, mint "B" ország, de a hatékonysági előnye a sörnél kisebb, mint a cipőnél (ti. "A" ország nemzeti hatékonysági listáján a cipő jó, a sör viszont rossz helyet foglal el, "B" országban viszont fordított a helyzet), akkor mindkét ország összesen több cipőhöz és sörhöz juthat, mint a kereskedelem nélküli esetben. Ez úgy valósul meg, hogy "A" a cipőgyártásra, "B" viszont a sörfőzésre koncentrálja erőforrásait (ezt nevezzük specializációnak vagy szakosodásnak). "A" a maga szempontjából nagyobb értékű (mert az ő országában nagyobb előállítási költségű) sört tud importálni, mint az a cipőmennyiség, amit a sörimportért cserébe előállítania és exportálnia kell. "B" számára viszont relatíve olcsóbb a sörfőzés, mint a cipőgyártás, ezért ő úgy jár jól, ha az eredetileg a cipőgyártásban "elvesztegetett" erőforrásait is a sörfőzésben használja fel.

A példában említett erőforrásokat a külkereskedelmi elméletek szabatosabb kifejezéssel termelési tényezőknék nevezik. Az említett klasszikus angol szerzők még csak a munkaerőt tekintették termelési tényezőnek. A 20. század harmincas éveiben Svédországban kialakult új átfogó külkereskedelmi elmélet, a Heckscher-Ohlin elmélet [Ohlin, B.: Interregionális és nemzetközi kereskedelem. KJK, Budapest, 1981.] már a tőkét is termelési tényezőnek tekinti. A komparatív előny itt is az egyes termékek belföldi ráfordítások és világpiaci eladási árak hányadosaként értelmezett

relatív hatékonysági pozícióján alapul. A hatékonysági különbségek azonban azért alakulnak ki, mert az egyes országok különböző mértékben veszik figyelembe termelésitényező-ellátottságukat termelési és exportszerkezetük kialakításánál.

Megfelelő világpiaci feltételek mellett a tőkében gazdag országoknak általában tőkeigényes termékek (például nagy sorozatban gyártható gépek, acél, petrokémiai áruk) exportjára és munkaigényes termékek (például könnyűipari termékek, összeszerelés-igényes gépek, minőségi élelmiszerek) importjára kell berendezkedniük, munkaerőben gazdag országokban viszont az ellentétes specializáció célszerű.

A tőkére és a munkaerőre, mint két alapvető termelési tényezőre épülő nemzetközi kereskedelmi modellek hiányosságaira először Wassily Leontief hívta fel a figyelmet az úgynevezett Leontief-paradoxonnal. A Heckscher-Ohlin elmélet szerint az Egyesült Államoknak, mint munkaerőben a nemzetközi átlagnál szegényebb, viszont tőkében gazdagabb országnak főleg munkaigényes termékeket kellene importálnia, és tőkeigényes termékeket kellene exportálnia. Ezzel szemben az USA 1947-es külkereskedelmi forgalmának elemzésekor Leontief azt tapasztalta, hogy az USA munkaigényes termékekből nettó exportőr, tőkeigényes termékekből pedig nettó importőr. A paradoxont a szakképzett munkaerő vagy szellemi tőke, mint harmadik termelési tényező bevezetésével lehetett feloldani. Innen ered a modern külkereskedelmi elméletek egyik fő fejlődési iránya, amely az innováción, illetve a technológiai különbségeken alapuló szakosodási struktúrák kialakulására próbál magyarázatot adni.

A komparatív előnyök elméletei mellett a hetvenes-nyolcvanas években több elméleti irányzat igyekezte feltérképezni a külkereskedelem kialakulását, illetve fejlődését előidéző tényezőket. Egyes elméleti iskolák (Posner, Vernon) a termékek műszaki és piaci életgörbéjének alakulásából, a gyártó országok technológiai felkészültsége és a gyártani kívánt termékek műszaki tartalma közötti kapcsolat jellegéből vezettek le a vezető ipari országok egyikére-másikára jól alkalmazható szakosodási modelleket. Nagy visszhangja volt egy időben azoknak a kísérleteknek (pl. Linder), amelyek a mindaddig domináló termelési-kínálati oldal helyett a keresleti oldalon keresték a fejlett országok közötti kereskedelem szerkezetátalakulási folyamatainak a mozgatórugóit [az említett és más modern kereskedelmi elméletekről lásd: Södersten, B.: A külgazdaság hatásmechanizmusa. KJK, Budapest, 1985.; Török, Á.: Komparatív előnyök - nemzetközi példák, hazai tapasztalatok. KJK, Budapest, 1986.; Caves, R.E.-Jones, R.W.: World trade and payments. Little, Brown

and Co., Boston, 1985.; Marcy, G.: Économie internationale. Presses Universitaires de France, Paris, 1976.].

A keresleti oldal folyamatainak figyelembe vétele nyomán alakult ki az úgynevezett intra-típusú, vagy ágazaton belüli kereskedelem fogalma. Intrakereskedelem akkor figyelhető meg, amikor két ország egymás közötti forgalmában közel azonos értékben mozognak mindkét irányban ugyanolyan fajtájú, esetleg típusú termékek. Például amikor Hollandia és Dánia egymás közötti sajt forgalma közel azonos értékű. Az ilyen kereskedelem csak látszólag van ellentmondásban a komparatív előnyök elméletével. Ugyan nyilvánvaló, hogy mozgatórugója mindenekelőtt az úgynevezett különbség iránti kereslet, de azt is erősen valószínűsíteni lehet, hogy a kereskedelem két oldalán, a két exportőr és importőr országban a termelési adottságok fajtánként erősen különböznek, s ezek a különbségek ugyancsak markáns komparatív előnyöket alapoznak meg.

A tapasztalatok szerint az intra-típusú kereskedelem aránya annál magasabb, minél magasabb fejlettségű a két partnerország külön-külön, minél kisebb közöttük a fejlettségi szintkülönbség, minél kisebbek közöttük a szállítási költségek, és minél magasabb az iparcikkek aránya a kétoldalú forgalomban. Egymással szomszédos országokról szólva például a magas arányú intra-kereskedelem klasszikus példája Belgium és Hollandia vagy Svédország és Finnország, ugyanakkor aránylag csekély az intra-kereskedelem az USA és Mexikó, Spanyolország és Portugália vagy Görögország és Törökország között. Éppen az utóbbi negatív példából látható, hogy az intra-kereskedelem gyakran olyan, a hagyományos kereskedelmen túlmutató kooperációs kapcsolatokat vagy más szoros gazdasági együttműködési formákat is feltételez, amelyekhez a két ország jó politikai viszonyára is szükség van. Az USA-Mexikó példa pedig arra utal, hogy az intenzív kereskedelmi kapcsolatok nem jelentik feltétlenül az intra-kereskedelem magas fokát is.

A modern külkereskedelmi elméletek szorosan kapcsolódnak a marketing tudományához. Aligha véletlen, hogy az egyik legátfogóbb igényű külkereskedelmi elméletet Michael Porter, a Harvard Business School marketing professzora alkotta meg [Porter, M.E.: The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York, 1990.]. Porter már kifejezetten versenyképességi előnyökről beszél komparatív előnyök helyett, és versenyképességi modelljébe a versenyképességi tényezők négy csoportját veszi fel. Az első a kínálati oldal (a hagyományosan értelmezett költségoldali versenyképesség), a második a termelőt és az exportőrt belföldről

támogató iparágak (például alkatrészgyártók) versenyképessége és általában vett szolgáltatási feltételei, a harmadik a keresleti oldal (például a piacrajutási lehetőségek, a keresleti struktúra változásai stb.), a negyedik a piac szerkezete és a verseny jellege, illetve feltételei. Ennek a modellnek a gyakorlati alkalmazhatósága (például versenyképességi vizsgálatokban) azonban éppen sokoldalúsága és módszertani igényessége miatt kérdéses.

2. Külkereskedelmi előnyök és versenyképesség

A versenyképesség fogalma a piacon kínálatával megjelenő termelő vagy kereskedő képességét jelenti arra, hogy a vele versenyző kínálat mellett - vagy annak ellenére - is értékesíteni tudja termékét vagy szolgáltatását olyan áron, amely az elvárt mértékű nyereséget biztosítja a számára. Így a definíciót szigorúan értelmezve például nem lehet versenyképes exportnak tekinteni a dömpinget, illetve a monopolhelyzetet kiaknázó jövedelmező értékesítést.

A külkereskedelmi - mindenekelőtt a komparatív - előnyök és a versenyképesség közötti összefüggések bemutatásához célszerű a kínálati és a keresleti oldal elméletei mellett röviden megismerni a külkereskedelmi piacelméletek csoportjával is [Török, Á.: Komparatív előnyök és piacelméletek. Külgazdaság, 1989.12.]. Az első két elméletrendszer tökéletes piacműködést feltételez, viszont a tapasztalatok szerint a nemzetközi kereskedelemben csak elvéte van tökéletes verseny. Még ott sincs feltétlenül, ahol látszólag teljes körű a szabadkereskedelem, mert a vámok és a mennyiségi korlátozások hiánya esetén is létezhetnek olyan, nyíltan nem kereskedelempolitikai jellegű kereskedelmi korlátok (például adók, egészségügyi szabályok, műszaki szabványok, a dömpingvadás elbírálására vagy a kereskedelempolitikai konfliktusok megoldására szolgáló jogi procedúrák), amelyek gátolják a szabad versenyt. Az Egységes Európai Piac 1993-ra tervezett kialakítása azt jelzi, hogy a Közös Piac pusztán a kereskedelmi korlátok 1957-ben előírányzott és az eredeti hat tagország között a hatvanas évek végére megvalósított lebontásával nem tudta elérni a valódi szabadkereskedelmet.

A külkereskedelmi piacelméletek lényegében nem ismerik el a komparatív előnyök fogalmának alkalmazhatóságát a külkereskedelmi elemzésekben, így a versenyképesség mérésénél sem, bár létezésüket elvben nem vitatják. Vizsgálódásaik éppen arra irányulnak, hogy milyen jellegű előnyök keletkeznek és használhatók ki a nem-tökéletes piacműködés melletti nemzetközi kereskedelemben. A talán

legelterjedtebb külkereskedelmi piacelméleti irányzat a "támadható piacok elméletére" épül [Helpman, E.-Krugman, P.: Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy. MIT Press, Cambridge, Mass., 1985.].

Itt a komparatív előnyökhöz logikailag hasonló előnyök keletkeznek abból, hogy a kereskedelem zömmel elkülönült, ám egymáshoz közeli, "párhuzamos" részpiacokon folyik, ahol az egyes részpiacok közötti "átjárási" lehetőségek miatt nem alakulhatnak ki kínálati monopóliumok. A szomszédos részpiacokon "megbúvó" potenciális versenytársak miatt ugyanis például bármilyen, a monopólium kialakulásának veszélyére utaló áremelési lépés kiválthatja a "támadást". A szomszédos részpiacok gyakran az egymást helyettesítő termékek piacai. Például a vajpiacon csak akkor alakulhat ki kínálati monopólium, ha a margarinpiacon már van ilyen monopólium (természetesen ez - hasonló okok miatt - korábban ugyancsak aligha alakulhatott ki), mert egyébként a vajfogyasztók nagy többsége azonnal margarinfogyasztóvá válna.

A piacelméletek szerint tehát a versenyképesség alakulásában fontos szerepe van a piaci versenyviszonyoknak (például, ha egy exportőr valamelyik külföldi piacon monopolhelyzetet tud kivívni, akkor ezzel közvetve a saját versenyképességét is javítja). Ezek az elméletek azonban elismerik a kínálati és a keresleti tényezők jelentős hatását a versenyképesség alakulására.

A versenyképesség mérésére a nemzetközi gyakorlatban többféle mutató létezik. Ezek a mutatók a külkereskedelemről származó előnyök elméleteiből képezhető három csoportnak felelnek meg. Bemutatásuk során azonban látni fogjuk, hogy gyakorlati alkalmazásukkal szemben számos fenntartás fogalmazható meg, és a versenyképesség alakulását - igaz, közvetve - általában a külkereskedelmi struktúraelemzés mutatja meg a legjobban.

A versenyképesség kínálatoldali mutatói közül azokat használják a leggyakrabban, amelyek a Heckscher-Ohlin elmélettel, illetve több termelési tényező modern változataival összhangban a termelés relatív költségarányainak az alakulását mérik. Tehát azt jelzik, hogy adott termelési tényező(k) költségei és a termelés költségei között milyen a kapcsolat. Versenyképesebbnek azt a termelőt mutatják, aki egységnyi hozzáadott értéket alacsonyabb tényező-költségek (munkabérek plusz közterhek, illetve tőkeköltségek) mellett állít elő. Egyéb megfontolásoktól függetlenül

az ilyen típusú versenyképességi mutatóknak azért van gyakorlati értelmük, mert arra utalnak, hogy mekkora az egyes termelők nyereségszintje. Akinél ez nagyobb, annak - természetesen igazi versenypiacon - sokkal több a lehetősége is arra, hogy árcsökkentéssel reagáljon, ha piaci pozícióit veszélyben érzi.

A kínálatoldali versenyképességi mutatók közül igen sokszor szerepel a szakirodalomban az úgynevezett ULC-mutató (ULC = Unit Labour Costs, a.m. egységnyi munkaerőköltségek). A mutató azt tükrözi, hogy a feldolgozóiparban átlagosan mennyi munkaerőköltség (bérköltség + közterhek) jut az ott képződött egységnyi hozzáadott értékre, és ez az arány milyen magas a konkurens országokban mért munkaerőköltség/hozzáadott érték arányhoz képest. A mutatót általában ún. szintetikus formában használják, amikor a főbb versenytárs országok ULC-értékeit súlyozva átlagolják, a súlyokat az egyes versenytársak világexportbeli részesedése adja [Török, Á.: Komparatív előnyök, versenyképesség, piacműködés. Ipargazdasági Szemle, 1989.2. 25-26.o.].

A mutató gyakorlati alkalmazásával szemben több fenntartás is lehetséges. Talán az a legfontosabb, hogy a mutató nem veszi figyelembe a tőkeköltségeket, illetve azt feltételezi, hogy arányuk a hozzáadott értéken belül nem változik. Egy másik módszertani probléma pedig az, hogy a mutató alkalmazója hallgatólagosan elfogadja azt a feltevést, hogy mindazoknál a termékeknél, amelyekre kiterjesztik a versenyképesség mérését, ugyanazok a munkaerő-, illetve a tőkefelhasználási arányok (a termelésítényező-arányok) a nemzetközi összehasonlítás összes országában. Ez pedig csak nagyon szűk nemzetközi mintákra lehet igaz egyes esetekben.

A keresleti oldalon értelmezett versenyképességet ugyancsak a piacon végül elért eladási árakból kiindulva lehet mérni. Ezek a mutatók általában tulajdonképpen a kínálati oldalon mért versenyképesség (az ún. árversenyképesség, amelynél az számíthat jobb piaci pozíciókra, aki olcsóbban tudja adni - elvben - ugyanazt az árut) ellenkezőjét fejezik ki. A keresleti oldali versenyképességi mutatók mögött ugyanis az az alapfeltevés, hogy az a versenyképesebb exportőr, aki ugyanazt a terméket drágábban adva is meg tudja tartani piaci pozícióit. A kétféle szemlélet között persze nincs igazi ellentmondás, mert a versenyképes exportőrnek általában mindig két alternatívája van. Vagy változatlan ár mellett piaci jelenléte növelésére törekszik, vagy árat emel úgy, hogy azért meg tudja tartani piaci pozícióit. Az első alternatívában kínálata bővítésére használja ki versenyképességét, a másodikban

viszont arra, hogy változatlan értékesítési volumen mellett elégítse ki a terméke iránt megnőtt keresletet.

A keresleti oldali versenyképesség egyik elterjedt mérőszáma az ún. UVI-mutató (UVI = Unit Value Index, a.m. az export relatív egységértékének az indexe). Ez a mutató a vizsgált ország feldolgozóipari exportjának egységérték-változása és a fontosabb kereskedelmi versenytársak világexportbeli részarányával súlyozott feldolgozóipari exportbeli egységérték-változás közötti arányt adja meg úgy, hogy kiszűri a valutaárfolyam-változások hatását.

Világosabban kifejezve a mutató alakulásából az látható, hogy a vizsgált ország iparcikk-exportjának egységértéke (tehát például az egy tonnányi export értéke) mennyivel gyorsabban vagy lassabban nő a versenytárs országok átlagánál, azaz a vizsgált ország konkurensinél gyorsabban vagy lassabban tudja-e növelni exportárait. A gyakorlatban a mutatót indexként használják, azaz nem az egységnyi exportvolumen (pl. súly) árának a változását mérik vele, hanem azt, hogy az export volumenindexének egységnyi változására mekkora árváltozás jut a versenytársakkal való összehasonlításban.

A mutatót megalapozó feltevés szerint az a versenyképesebb exportőr, aki ugyanazt a terméket ugyanott drágábban tudja értékesíteni. A sikeres termékdifferenciálás (például egy műszakilag a versenytársánál nem többet nyújtó, de több extrával felszerelt autó piacra bocsátása) jutalma tehát a magasabb egységár.

A termékdifferenciálás pusztán tényéből eredő versenyképesség-javítás közgazdasági problematikájához számos új, eddig még nem elegendő mértékű szakmai figyelmet kapott és kutatást érdemlő kérdés tartozik. Mindenekelőtt ilyen a kielégítő összehasonlítás problémája, amely nem oldható meg a Pareto-optimum alapján. A gyakorlatban ugyanis sokszor megtörténik, hogy adott alaptermék szerényebb változata például 400, a gazdagabb kivitelű viszont 500 paraméterrel jellemezhető, az utóbbi tehát drágább. Csakhogy a felár pusztán a többletparaméterek (gépkocsiknál például az extrák) meglétéén alapul, de a gazdagabb kivitelű termék minőségét nem lehet összevetni a szerényebb változatával, mert az utóbbinál a többletparaméterek nem léteznek. Így az is elképzelhető, hogy alacsony színvonalú szolgáltatást nyújtó többletparaméterek bevezetése is versenyképesség-növelő hatású lehet.

Az UVI-mutató komoly fogyatékosága, hogy azt az áralakító (egységár-növelő) hatást is jelzi, amely nem a keresleti folyamatok, hanem a kínálati oldal bizonyos sajátosságainak az alakulásából ered. Például a kínálati oldalon két olyan termelő versenyez egymással, akik pontosan ugyanazt a terméket kínálják, de az egyik hitelt is tud nyújtani, a másik viszont nem. Ilyenkor a hitelnyújtásra képes szállító drágábban exportálhat, azaz az UVI-mutató szerint mért versenyképessége nő. Hasonló esetek fordulhatnak elő bilaterális klíringrendszerekben (amilyen a KGST is volt). Ugyanis ilyen rendszerekben megtörténhet, hogy az importőr az ugyanazt az árut drágábban kínáló eladótól vásárol, mert éppen nála rendelkezik levásárlásra váró kinnlevőséggel.

Az UVI-mutatót a fentiekben mikroszinten próbáltuk meg értelmezni. A gyakorlatban azonban a mutatót makroökonómiai felfogásban használják, és az egyes országok teljes feldolgozóipari exportjának, vagy egyes ipari szektorai kivitelének a keresleti oldali versenyképességét vizsgálják vele. Ebben az esetben azonban a mutató alakulását már strukturális hatások is erősen befolyásolják. Diverzifikált exportnál (ahol számos termék és termékváltozat szerepel a kínálati palettán) azonban súlyos gondot jelent a termékcsoportonkénti egységértékek aggregálása (összevonása), amit csak megkerülni lehet, de megnyugtatóan megoldani nem.

Az egyik elterjedt megoldás, hogy "normálják" az exportstruktúrát, azaz kiszámítják, hogy időben hogyan változott volna az export egységértéke, ha áruszerkezete a vizsgálati időszakban végig az időszak kezdő-, vagy a végpontján mért struktúrának felelt volna meg (ez analóg az indexszámításból ismert "bázisidőszaki kontra tárgyidőszaki súlyozás" [Laspeyres vagy Paasche] problémájával). A másik lehetőség, hogy az egységérték azonos mértékegysége (darabonkénti ár, tonnánkénti ár, barrelenkénti ár) szerint termékcsoportokat képeznek, és az ezekre számított átlagos egységértékeket súlyozzák a termékcsoport részarányával a feldolgozóipari kivitelben belül.

3. A magyar ipari külkereskedelem főbb szerkezeti sajátosságai

A magyar ipar külkereskedelmére vonatkozóan eddig számos strukturális elemzés készült, és a továbbiakban be is mutatjuk ezek fontosabb következtetéseit. Nem készült viszont átfogó versenyképességi vizsgálat. Nemcsak a fentiekben ismertetett mutatókkal kapcsolatban bemutatott általános módszertani problémák miatt nem, hanem azért sem, mert a magyar külkereskedelem sajátos földrajzi és

áruszerkezete miatt a számítási eredmények értelmezése is igen nehéz lett volna. A KGST-kereskedelem bilaterális klíringen és prompt inkasszón alapuló elszámolási viszonyai közepette a magyar külkereskedelemnek ebben a szektorában legfőljebb az egyes exportőr országok vállalatai között lehetett volna a versenyképességet értelmezni. A dollárelszámolású (pontosabban konvertibilis elszámolású) külkereskedelemben pedig a belföldi adatok (például az egységnyi munkaerőköltségek) nemzetközi összehasonlítása okozott gondot egészen a legutóbbi évekig.

A versenyképesség közvetett kimutatására az MTA Világgazdasági Kutató Intézetében Kádár Béla vezetésével történtek próbálkozások a hetvenes évek közepe és a nyolcvanas évek közepe között a magyar iparcikkek OECD-országokbeli piaci pozícióinak számszerűsítését célzó számításokkal. Ezek az eredmények azonban rávilágítottak arra, hogy a legtöbb fejlett ipari országban a magyar iparcikkek piaci részesedése olyannyira marginális, hogy többnyire bármilyen, mégoly jelentős módosulásuk sem utal érdemleges mértékű versenyképesség-változásra. A helyzetet jellemzi, hogy az egyik vizsgálati eredmény szerint mindössze két olyan termék volt a nyolcvanas évek elején (a gumimatrac és a téliszalámi), ahol az OECD összesített importján belül a magyar részesedés meghaladta a 10 százalékot.

A magyar külkereskedelem szerkezetének 1950 és 1990 közötti alakulására egy mind jobban kirajzolódó duális jelleg nyomta rá a bélyegét. Miközben a korábbi fő kereskedelmi partnerek (Németország, Olaszország, Ausztria) forgalmi részaránya töredéknyire csökkent, a magyar külkereskedelem bizonyos hagyományos szerkezeti sajátosságai tovább éltek a KGST-forgalom által meghatározott külkereskedelmi struktúrában. Ezek közé tartozott az élelmiszeripar, a gyógyszeripar, a gép- és könnyűipar meghatározó szerepe az exportban, illetve az aránylag erős energia-, nyersanyag-, valamint technológiaiimport-függőség. A gépkereskedelemben azonban az export és az import oldalán is a KGST-országok lettek a fő partnerek, és ez a magyar kínálatot a nemzetközi műszaki fejlődésnek megfelelően "húzó", illetve a keresletet ugyanilyen alapon formáló hatások hiánya miatt egyaránt súlyos következményekkel járt.

Ugyanakkor a hatvanas évek elejétől gyorsan felfutott a külkereskedelem az OECD-országokkal is. Míg viszont a KGST-országokkal folytatott kereskedelemben Magyarország egy fejlett gazdaság képét mutatta azért, mert a kivitelben a nagy hozzáadottérték-tartalmú, látszólag korszerű termékek domináltak, addig a nyugati

kereskedelmében csak olyan árustruktúrát tudott kialakítani, amely a nyers- és félkésztermékek, valamint az ipari tömegcikk magas export- és a gépek megalkatrészek jelentős importrészaránya mellett inkább egy fejlődő országra lehetett jellemző. A hetvenes évek első felére a kétféle kereskedelem között még nem alakult ki egyensúly, a teljes magyar forgalmon belül a KGST-kereskedelem részaránya csaknem kétharmadnyi volt. Ez nem csökkent az olajár-emelkedések után sem, hiszen a magyar olajimport gyakorlatilag teljesen a Szovjetunióból származott.

A fejezet mellékleteként közölt táblázatok a magyar külkereskedelem nyolcvanas évtizedbeli strukturális folyamatait szemléltetik. A földrajzi (relációs) szerkezetben figyelmet érdemel a KGST-kereskedelem gyors visszaszorulása különösen az export oldalán (közvetve innen látható a magyar belső pénzügyi folyamatok szempontjából mind súlyosabb gondot okozó KGST-forgalmi aktívum mértéke és növekedésének sebessége). Az áruszerkezet folyamatai pedig az említett duális jelleg továbbélését mutatják. A KGST-kereskedelem visszaszorulása miatt azonban a magyar külkereskedelmi árustruktúrában a nyolcvanas évek folyamán előtérbe kerültek a fejlődő országokra jellemző vonások, az ország mindinkább nettó gépimportőrré vált (tehát gépimportja növekvő mértékben haladta meg gépexportját), miközben exportjában az alacsony feldolgozottsági fokú termékek aránya nőtt az átlagosnál gyorsabban. Itt utalni kell azokra a véleményekre, amelyek szerint a magyar gazdaságban nincs szükségképpen szoros kapcsolat a kivitel hatékonyságának és feldolgozottsági fokának a növekedése között, ugyanakkor a külkereskedelmi egyensúly - pontosabban az egyenleg - és a hatékonyság alakulása között a nyolcvanas években végig mély ellentmondás volt [lásd erről: Szegvári, I.: A gazdaságpolitika küzdelme a gazdasági egyensúlyhiánnyal az 1979-1986-os időszakban. I-II. Külgazdaság, 1988.11,12.].

A magyar külkereskedelmi struktúra duális jellegének relációs változásait az 1. és a 2. táblázat mutatja. A KGST-országok forgalmi részesedése valamivel lassabban csökkent a rubelkereskedelem összezsugorodásánál, ugyanis az évtized végén még a KGST életében látványosan felfutott a tagállamok közötti dollárkereskedelem. Ez korábban is megvolt az adatok tanúsága szerint, és olyan szállításokhoz biztosított keretet, amelyek az előre egyeztetett kétoldalú kontigenseken kívül, a világpiacon is eladható termékekből (például magyar gabona, hús, szovjet épületfa, kőolaj) álltak. Később azonban mindinkább az ilyen elszámolások vették át a rubelklíring helyét.

1.sz.táblázat

A magyar külkereskedelem relációs szerkezete
(1980 és 1990 között, milliárd Ft, folyó áron)

Export	1980	1985	1989	1990
Rubelforgalom	120.5	201.3	215.9	158.9
Szovjetunió	66.1	122.8	129.4	106.4
NDK	18.0	24.6	29.1	15.4
Lengyelország	9.7	13.1	14.2	5.7
Csehszlovákia	14.7	22.8	26.9	23.0
Bulgária	2.9	5.4	3.3	1.3
Románia	5.7	6.9	8.0	3.5
KGST összesen	120.3	200.7	214.9	158.1
Nem-rubel forgalom	144.2	209.0	355.4	444.7
Szovjetunió	15.9	19.5	15.3	18.2
NDK	1.1	1.2	1.8	3.4
Lengyelország	1.2	3.1	3.9	4.3
Csehszlovákia	2.1	1.2	2.1	2.0
Bulgária	1.1	0.7	0.9	0.5
Románia	1.1	0.3	0.3	7.2
KGST összesen	22.8	27.1	25.6	37.9
NSZK	26.1	32.0	67.8	101.6
Franciaország	4.7	5.6	13.7	16.3
Olaszország	12.1	12.3	26.7	35.4
Egyesült Királyság	2.9	5.0	10.3	12.2
Ausztria	11.2	21.9	37.1	45.3
Finnország	1.9	2.0	5.8	6.0
USA	3.6	9.6	19.1	21.3
Japán	0.4	1.4	6.6	7.0
OECD összesen	85.4	118.2	251.2	323.8
Fejlődő országok	26.5	43.2	48.1	49.0
Jugoszlávia	7.8	14.8	23.6	28.6
Kína	1.7	5.6	7.0	5.2
Mindösszesen	264.7	410.3	571.3	603.6

Forrás: OECD, The Economic Policies and Conditions of Hungarian Gradualism. Statistical Survey. Paris, 1991.

2.sz.táblázat

A magyar külkereskedelem relációs szerkezete
(1980 és 1990 között, milliárd Ft, folyó áron)

Import	1980	1985	1989	1990
Rubelforgalom	135.0	190.6	200.8	159.3
Szovjetunió	79.9	113.2	113.5	87.2
NDK	19.1	26.0	31.1	30.7
Lengyelország	9.8	16.0	15.6	9.5
Csehszlovákia	14.9	19.4	24.2	23.0
Bulgária	3.7	5.9	4.2	2.9
Románia	5.8	6.6	7.8	4.2
KGST összesen	134.5	108.7	198.5	158.6
Nem-rubel forgalom	149.5	204.1	322.7	385.6
Szovjetunió	2.0	8.3	2.0	16.7
NDK	1.4	0.4	1.5	1.6
Lengyelország	1.0	3.0	1.6	3.5
Csehszlovákia	0.5	0.9	2.8	2.4
Bulgária	0.2	0.0	0.3	1.6
Románia	0.5	0.5	0.7	0.7
KGST összesen	5.5	13.2	8.9	26.6
NSZK	34.8	46.5	83.6	94.5
Franciaország	6.6	6.7	11.5	11.2
Olaszország	9.2	11.9	17.7	22.1
Egyesült Királyság	6.2	7.8	11.5	11.5
Ausztria	15.7	26.2	45.0	54.2
Finnország	3.2	2.4	4.0	3.6
USA	7.4	11.5	13.1	14.4
Japán	4.4	6.8	8.2	11.4
OECD összesen	115.4	155.4	259.0	289.5
Fejlődő országok	19.2	19.1	31.3	54.0
Jugoszlávia	7.5	13.2	17.8	12.3
Kína	2.0	3.2	5.5	3.1
Mindösszesen	284.5	394.7	523.5	544.9

Forrás: OECD, The Economic Policies and Conditions of Hungarian Gradualism. Statistical Survey. Paris, 1991.

3.sz.táblázat

A magyar külkereskedelem áruszerkezete a két fő irány szerint
(1980-1990, százalékban)

Export

Nem-szocialista	1980	1985	1989	1990
Élelmiszer,élőállat	19.3	19.0	20.5	17.9
Ital, dohány	1.1	0.7	0.6	0.7
Nyersanyagok	7.8	7.1	6.0	5.6
Energiahordozók	9.0	10.8	4.6	6.8
Zsírok, olajok	1.0	1.9	1.4	1.2
Vegyipari termékek	11.3	14.3	13.8	12.7
Anyag szerint csop. ipari termékek	20.0	17.4	24.3	24.4
Gépek	17.6	16.0	16.1	16.8
Fogyasztási cikkek	11.4	10.2	10.1	10.6
Összesen	100.0	100.0	100.0	100.0
Szocialista	1980	1985	1989	1990
(rubel és nem-rubel)				
Élelmiszer,élőállat	18.6	15.3	16.4	22.2
Ital, dohány	2.8	3.6	2.1	2.3
Nyersanyagok	2.6	1.9	2.1	3.1
Energiahordozók	1.5	1.1	0.9	1.1
Zsírok, olajok	0.6	0.9	0.6	1.1
Vegyipari termékek	8.1	9.5	10.7	11.4
Anyag szerint csop. ipari termékek	10.3	8.7	8.9	7.5
Gépek	43.9	45.8	46.0	39.6
Fogyasztási cikkek	10.8	12.0	11.0	10.4
Összesen	100.0	100.0	100.0	100.0

Forrás: mint az 1.sz.táblázatnál

4.sz.táblázat

A magyar külkereskedelem áruszerkezete a két fő irány szerint
(1980-1990, százalékban)

Import					
Nem-szocialista	1980	1985	1989	1990	
Élelmiszer,élőállat	12.5	11.0	9.5	8.3	
Ital, dohány	0.5	0.7	0.7	0.8	
Nyersanyagok	11.1	7.5	5.5	4.1	
Energiahordozók	6.6	8.8	0.7	6.0	
Zsírok, olajok	0.3	0.3	0.1	0.1	
Vegyipari termékek	19.8	19.0	20.7	18.0	
Anyag szerint csop. ipari termékek	21.4	20.7	19.4	16.3	
Gépek	22.3	24.8	34.9	36.6	
Fogyasztási cikkek	5.0	7.1	8.2	9.7	
Összesen	100.0	100.0	100.0	100.0	
Szocialista 1980 1985 1989 1990					
(rubel és nem-rubel)					
Élelmiszer,élőállat		2.4	1.6	1.9	2.9
Ital, dohány		0.9	1.0	0.8	0.8
Nyersanyagok		7.7	6.4	7.4	7.2
Energiahordozók		25.9	33.1	25.6	28.2
Zsírok, olajok		0	0	0	0
Vegyipari termékek		7.6	8.7	10.6	9.8
Anyag szerint csop. ipari termékek		14.0	12.9	14.8	14.2
Gépek		35.9	29.6	32.0	31.1
Fogyasztási cikkek		4.9	5.2	5.4	4.6
Összesen		100.0	100.0	100.0	100.0

Forrás: mint az 1.sz.táblázatnál

A szerkezeti eltolódások közül különös figyelmet érdemel, hogy Magyarország partnerei között látványosan megnőtt az Egyesült Államok szerepe, és csaknem meghatározó súlyúvá vált a német nyelvterület. Erős maradt a hagyományosan jó olasz kapcsolat, viszont a francia és a brit gazdasággal még nem épült ki igazán mély együttműködés. A volt KGST kis országai közül Magyarország kereskedelme szinte mindegyik állammal szinte összeomlott, de figyelemreméltó, hogy a csehszlovák és a lengyel forgalomban még nem következett be jövétehetetlen mértékű leépülés.

A külkereskedelmi szerkezet duális jellegével összefüggésben bontakoztak ki a külkereskedelmi valutakonverzió sajátos folyamatai [Török, Á.: Valutakonverzió és külkereskedelmi struktúra Magyarországon. Külgazdaság, 1990.12.]. E folyamatok felerősödése döntő mértékben közrejátszott abban, hogy Magyarország 1988-tól a KGST-n belüli kereskedelemben a konvertibilis elszámolás mihamarabbi bevezetését javasolta, hiszen - igaz, különösen 1990-1991 fejleményei nyomán - teret nyert a felismerés, hogy középtávon kudarcra van ítélve minden olyan elképzelés, amely a magyar gazdaság stabilizálását, netán élénkítését a kelet-európai (ezen belül elsősorban a szovjet) kereskedelem növekedésére kívánja építeni [Köves, A.-Oblath, G.: Stabilizáció és külgazdasági politika. Külgazdaság, 1991.7. 16.old.]. E felismerés mögött a többi között olyan tapasztalatok állnak, amelyek arra utalnak, hogy Magyarország keleti külkereskedelmének áruszerkezeti folyamatai kedvezőtlenül befolyásolták a nyugati kereskedelem struktúrájának alakulását.

A külkereskedelmi valutakonverzió jelensége a magyar külkereskedelem makro- és mikroszinten egyaránt jelentősen különböző kétféle struktúrája közötti "átjárás" eredményeként alakult ki. A külkereskedelmi valutakonverzió Magyarországon 1991 március végéig, a transzferábilis rubelben elszámolt kereskedelem megszűnéséig létezett, de újra kialakulhat abban a pillanatban, amikor például a magyar-szovjet kereskedelemben az egyik fél fizetési nehézségei miatt ismét megjelenik a bilaterális klíring. A külkereskedelmi valutakonverzió során Magyarország mindkét irányban olyan erőforrásokra építve bővítette exportját, amelyekhez a másik irányból eredő importjában különösen kedvező feltételekkel jutott hozzá. Azaz az importbeszerzésben az egyik oldalon megmutatkozó előnyök - a hazai termelési adottságok mellett, esetleg helyett - teremtetek exportlehetőséget a másik oldalon, és ezeket az előnyöket a magyar iparpolitika is hosszabb távra adotttnak vette.

Igy kezdett egy tőkében és kőolajban szegény ország a szovjet kőolajimport és a nyugati készáruexport lehetőségeire alapozva a hetvenes évek elején petrolkémiai fejlesztési programot. A Nyugattól fokozatosan leszakadó, ám a szovjet vállalatoknál sokszorta jobb technológiabeszerzési lehetőségekkel rendelkező, és nagyrészt a szovjet piacra termelő magyar számítástechnikai ipar jelentős kormányzati segítség melletti felfuttatása ugyancsak a valutakonverzióval kapcsolatos hosszútávú kormányzati illúziók eredménye volt. A magyar adottságokra csak részben építő, a kétfajta külkereskedelmet túl szorosan összekapcsoló iparpolitika kudarca a felsorolt és más esetekben nem egyszerűen a magyar gazdaság túlzott szovjet piaci orientációjának a kudarca volt. Sokkal inkább abból a hamis felfogásból eredő balsiker, amely szerint Magyarország a Szovjetunió preferált gazdasági partnereként tartósan olyan közvetítő és konverziós szerepet játszhat a Kelet és a Nyugat között, amelyből hazai termelési adottságaitól, komparatív előnyeitől függetlenül profitálhat, és erre a szerepre fejlesztéspolitikát is lehet alapozni. A hetvenes évek nagy központi fejlesztési programjaiban (közútijármű-program, petrolkémiai program, számítástechnikai program) rendre fel lehet fedezni ennek a felfogásnak az iparpolitikára gyakorolt erős hatását.

AJÁNLOTT IRODALOM

BALASSA, B.: Nemzetközi kereskedelem és gazdasági növekedés. KJK, Budapest, 1990.

HELPMAN, E.- KRUGMAN, P.: Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy. MIT Press, Cambridge, Mass., 1985.

HUSZÁR, E.: Protekcionizmus és nemzetközi kereskedelem. Vámok, szubvenciók, devizális eszközök, preferenciák. KJK, Budapest, 1978

KÁDÁR, B.: A gazdasági növekedés külgazdasági összefüggései. Közgazdasági Szemle, 1992.október. 934-945.l.

KÖVES, A. -OBLATH, G.: Stabilizáció és külgazdasági politika. Külgazdaság, 1991.7. 14-26.l.

SÖDERSTEN, B.: A külgazdaság hatásmechanizmusa. KJK, Budapest, 1985.

TÖRÖK, Á.: Komparatív előnyök, Nemzetközi példák - hazai tapasztalatok. KJK, Budapest, 1986.

