lenőrzés nélküli burjánzása, főleg, ha hiányzik a felelősségtudat, ami a kötelességek vállalására is buzdíthatna. Ilyen körülmények között a „független újság” vagy a „független gazdaság” kifejezések nem egyebek, mint demagóg kijelentések, valóságalapjuk pedig nincs.

j) Az ország lakossága állandóan csökken, évente átlagosan 0,25 százalékkal (1990–2001 között). Legfájdalmasabb a szaporulat oldalon (0–14 év) tapasztalt óriási kiesés. A lakosság fogyásával egy időben azt is megdöbbenve tapasztaljuk, hogy egyre többen térnek vissza a földműveléshez, mint egyedüli életlehetőséghez. 1990-ben a lakosság 28,2 százaléka élt földművelésből, 2002-ben már 35,7 százalék volt kénytelen ezt az utat követni. Ez az adat figyelmeztetően tárja elénk gazdasági visszafejlődésünk szomorú útját. Gondoljuk csak végig, hogy 2000-ben, a 15-ös EU-ban átlagosan a lakosság 4,5 százaléka élt a mezőgazdálkodásból. Romániában a munka társadalmi produktivitása 1998-ban 4185 eurót ért, szemben az EU-val, ahol ez az érték 47 717 eurót tett ki.

k) Ugyancsak a gazdasági visszafejlődés jele, hogy az egészségre Romániában nem áldoznak. 1998-ban a gyógyszerkeret lakosonként 16 dollárt, miközben Szlovéniában 175, Csehországban 80 és Magyarországon 77 dollárt tett ki.

l) A kisvállalatok mintegy 35–40 százalékot tesznek ki a gazdaság egészében, és ez a réteg mindössze „túlélési gazdaságot” jelent, amit előállítanak, az a fogyasztás elveihez, nem pedig a piac igényeihez igazodik. A néhány, gazdaságilag életképesnek nevezhető vállalkozást megnyomorítja a viszonylag magas adó, illetve a forgótőke hiánya. Ahol pedig nincs erőteljes, versenyalapú kínálat, ott csak az infláció uralkodhat.

m) Piacgazdaságunk beteges, gyengélkedő volta miatt, az intézményrendszer fejetlensége miatt nap mint nap szembesülnünk kell a vállalkozók (ebben egységes az állami és magánbefektető) legváltozatosabb menekülési technikáival: vagy csak a túlélésre összpontosítanak, vagy minimális nettó előnyeiket óvják, netán csekély profitjaikat próbálják megszerezni.

n) Döbbenetes az alábbi adatsor a Világbanktól: 1997–2002 között Romániában az egy főre jutó külföldi befektetések értéke 56 dollárt tett ki, míg Bulgáriában 79-et, Észtországban 249-et, Csehországban 520-at, Magyarországon 179-et, Lettországban 142-öt, Litvániában 149-et, Lengyelországban 148-at, Szlovéniában 282-öt és Szlovákiában 325-öt. Románia éppen azért marad ennyire le a többi átmeneti gazdasággal küzdő ország mögött, mert nálunk a konkurenciaalapú gazdaság nagyon a háttérben marad.

A működő piacgazdaság megjelölés épp az előző ellenérvek hatása alatt omolhat össze, amely jelzésértékű, hogy mennyire törékeny a működőképesség. Véleményem szerint a versenykészség az, amelyen keresztül mindannyian kiteljesíthetjük életünket, de ez csakis akkor sikerülhet, ha tudatosan felvállaljuk az élet alapvető szabadságjogait és kötelességeit a demokratikus társadalmi berendezkedésben.

(Szabó Géza fordítása)

Magyar vállalati versenyképesség az Európai Unióban

TÖRÖK ÁDÁM

Az Európai Unió felzárkózási erőfeszítéseinek 2000–2010 közötti Lisszaboni Programja az első egyharmadnyi idő alatt szinte alig hozott kézzelfogható eredményeket. Valószínű, hogy az eredeti célkitűzések túl ambiciózusak voltak, és kidolgozóik túlbecsülték az EU versenyképességi tartalékait. Mégis, a 2004-gyel kezdődő 6–7 éves időszakban ez a Program fokozott mértékben válik az uniós részpolitikák, a szabályozási változások és a makrogazdasági, illetve a szociális teljesítmények mércéjévé. Ezt a mércét Magyarországgal szemben is alkalmazni fogják, tekintet nélkül arra, hogy a közép-kelet-európai csatlakozó országoknak számos területen először az EU átlagához mért jókora lemaradásukat kell behozniuk. A magyar vállalati szféra versenyképességének alakulása tehát most már nemcsak magyar ügy, s ha a magyar vállalatok romló versenykörnyezete rontja a gazdaság teljesítményét, ezt az Európai Unió nem fogja kompenzálni. A magyar gazdaság versenyképességének összehasonlítására egyre inkább az EU-beli mércét fogják alkalmazni. Ezt Magyarország a csatlakozáskor vállalta is, illetve az Európai Unió csak olyan országokat ítél csatlakozásra alkalmasnak, amelyek képesek az EU egységes piacán a versenyképességi nyomás elviselésére.

A magyar vállalatok versenyképességének elemzésére az elmúlt években több tanulmány született, de most egy újabb, a Magyar Vállalatgazdasági Kutatásokért Alapítvány, a GKI Gazdaságkutató Rt. és az MTA-BDF Regionális Fejlődéstani és Mikrointegrációs Kutatócsoport együttműködésében, a Gaz-

Az MTA levelező tagja, egyetemi tanár (Veszprémi Egyetem, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem), kutatócsoport-vezető (MTA-BDF Regionális Fejlődéstani és Mikrointegrációs Kutatócsoport).

dasági és Közlekedési Minisztérium felkérésére 2004-ben végzett vállalati versenyképességi felmérés főbb eredményeit ismertetjük. A felmérésben mintegy 2500 általános kérdőívvel megkérdezett, 200 részletes kérdőívvel felmért és 80 mélyinterjúval feltárt magyar vállalat szerepelt.

A magyar vállalati szféra kibontakozásra alkalmas része

A magyar vállalatok bizonyos dimenziókban sokkal jobb teljesítményt mutatnak az átlagnál. Ilyenek például:

– a regionális dimenzióban az északi, különösen északnyugat-magyarországi cégek;

– a tulajdoni dimenzióban a külföldi tulajdonú vállalatok;

– a szektorális dimenzióban a távközlés, a gépipar, az idegenforgalom és több más szolgáltatás piacának szereplői;

– a méret szerinti dimenzióban a nagyobb vállalkozások;

– piacorientáció szerint exportorientált piaci szereplők;

– a vállalati magatartás alapján tekintve pedig a K+F-et végző, jelentősebb kül- és belföldi partneri hálózattal rendelkező, banki hitelekből is gazdálkodó, aktív stratégiát kidolgozó, a piaci folyamatokat szorosan és alaposan nyomon követő cégek.

A felmérések tanúsága szerint ezekben a dimenziókban nemcsak a teljesítmények jobbak, hanem általában a kibontakozási lehetőségek is kedvezőbbek. Valójában a magyar vállalati szféra bizonyos fokú kettészakadását tapasztaltuk, mert a valamilyen tekintetben kedvező paraméterekkel jellemezhető vállalkozások paraméterei általában más tekintetben is jók.

Széles vállalati körben látjuk a jeleit nemcsak a helyben járásnak, hanem kifejezetten a lecsúszásnak és a rövid távú fennmaradási gondoknak is. Itt sokszor nem is az eladósodás vagy a piacvesztés a fő probléma, hanem a jelentősebb mértékű elszigeteltség a korszerűsítést szolgáló erőforrásoktól, a K+F-től, a nemzetközi piaci információktól, a friss tőke forrásaitól, az elvben elképzelhető gazdasági partnerektől, de még a kormányzattól és a politikai szereplőktől is.

A magyar vállalati szférában egyes pontokon elképesztő dualitást tapasztaltunk az EU piacain egyenrangúnak tekintett, versenyképes piaci szereplők (amelyek közül nem kevesen spanyol, görög, portugál, cseh és szlovén cégekkel is sikerrel veszik fel a piaci küzdelmet) és olyan vállalkozások között, amelyek kifejezetten „helyi érdekűek". Ők a magyar gazdaság piaci integrációjának előrehaladásával valószínűleg eltűnnek a piacról.

Ezek a vállalatok:

– nem tudnak megküzdeni a külföldi piacokon tapasztalt kereskedelmi akadályokkal rossz termékszerkezetük, a külföldi piacműködés szabályainak és szokásainak minimális ismerete és kormányzati kapcsolataik hiánya miatt;

– minimális, illetve elavult ismeretekkel rendelkeznek termékeik piaci fogadtatásáról és vevőik igényeiről (az „ügyfélközpontú menedzsment" követelményeiről például közülük sokan aligha hallottak);

– nem tudnak pályázatokat írni, de még a pályázati rendszerek alapvető sajátosságaival sincsenek tisztában; és

– híján vannak olyan alapvető, a modern üzleti szakirodalomban leírt – és a modern piacgazdaságok gyakorlatában általában nélkülözhetetlennek tekintett – vállalati funkcióknak, mint a marketing, a stratégiai tervezés vagy a korszerű technikákat alkalmazó pénzügyi menedzsment.

A könnyűiparban, az élelmiszeriparban, az építőiparban és az önkormányzati szolgáltató vállalatok körében találhatunk számos ilyen céget. Némi iróniával ők különösen „fejlődőképesnek" tekinthetők, hiszen sok funkciójuk szorul komoly javításra. Eddig azért tudtak fennmaradni, mert a magyar piacon nagyszámú olyan kisebb szegmens maradt az európai versenytől viszonylag elzárt, amely nem is volt különösebben ismert a külföldi versenytársak számára, a csatlakozás előtt esetleg még védték bizonyos adminisztratív szabályok, és a magyar vevők is folyamatosan érdeklődtek irántuk.

A magyar gazdaságpolitikának fel kellene figyelnie arra a tényre, hogy a gazdasági átalakulás első 15 éve után is jócskán fennmaradtak az európai piacon feltétlenül versenyképtelen vállalatok, mert a magyar piac tényleges védettsége csak igen lassan csökkent az importliberalizáció, majd az EU-val kötött Európa Megállapodás nyomán bevezetett iparcikkimport-vámmentesség miatt.

A tisztességtelennek mondott versennyel szembeni érzékenység foka észrevehetően magasabb a hazai tulajdonú és a kisebb cégeknél. Valószínűnek tekinthetjük, hogy számos magyar gazdasági szereplő csak az utóbbi években szembesült valódi versennyel, s emiatt az Európában már régen (Amerikában pedig még sokkal hosszabb ideje) megszokott agresszívabb piaci magatartási formákat nem tekinti elfogadhatónak.

A feltérképezett magyar vállalatok pénzügyi helyzete és technológia-ellátottsága szoros kapcsolatban van tulajdonosi hátterükkel. Belföldi hitelfelvételi lehetőségeik kedvezőbbek, mint magyar tulajdonú versenytársaik hasonló lehetőségei, hiszen tulajdonosaik tőkeereje jobb garanciát jelent a bankoknak. A korszerű technológiákat gyakran készen kapják anyavállalatuktól, így pedig nem is kényszer számukra a magyarországi kutatás-fejlesztés. Míg a lemaradással küzdő piaci szereplők jó része rövidtávon nem is tud foglalkozni a K+F ügyeivel, ez a „jól szituált" vállalati csoport sok olyan céget tartalmaz, amely számára a K+F egyáltalán nem létkérdés.

További fontos csoportképző ismérv az áttekintett több ezer vállalat között, hogy a fejlett országokban is versenyké-

pes termékek és szolgáltatások aránya a vállalati méret növekedésével párhuzamosan emelkedik.[1]

Ez a jelenség az iparban és a kereskedelemben egyértelműen kimutatható, s az építőiparban igen erőteljesen van jelen (ez utóbbi szektorban a nagyvállalatok csaknem kétszer akkora arányban számoltak be versenyképes produktumok meglétéről, mint a kicsik), a szállítás-távközlés és a szolgáltatások területén viszont nem jellemző.

Eszerint a nagyobb vállalatok csoportja a leginkább „fejlődőképes", de ebből nem kell rögtön a KKV-k viszonylagos „fejlődőképtelenségére" következtetni. A fejlett országokban is versenyképes termékek és szolgáltatások ugyanis sokszor a KKV-k beszállítói közreműködésével jönnek létre, azaz az utóbbi cégek megfelelő teljesítmény esetén sem szembesülnek feltétlenül közvetlen módon a legigényesebb piacok versenyképességi mércéjével.

Végül a fejlődőképesség nemzetközi háttere is említést érdemel, mert ez csak áttételesen jelent meg a vállalati válaszokban. A világgazdaság kereskedelmi, technológiai és pénzügyi folyamatai alapján bizonyos iparágak vállalatai előtt eleve jók a fejlődési perspektívák. Ilyen például a gyógyszeripar, a távközlési és az informatikai szektor, továbbá nagy valószínűséggel az idegenforgalom.

Ezek a szektorok nemzetközileg akkor is ígéretesek, ha a gyógyszeriparban a finanszírozási gondok, az idegenforgalom területén pedig az időről-időre fellobbanó terrorfenyegetések átmenetileg ronthatják a kilátásokat. A gyógyszeripar hosszú távú keresletnövekedésének egyik fő tényezője a népesség elöregedése a fejlett országokban. Az idegenforgalom pedig a világ felzárkózó országainak gyorsabb életszínvonal-növekedése és a határok kinyílása miatt marad dinamikus ágazat Európa egészében és külön Magyarországon is.

A vállalati tevékenység megerősítésének fontosabb területei

Szinte nincs olyan funkciója a magyar vállalatoknak, ahol a felmérés szerint ne mutatkoznának gyenge pontok. A kilencvenes évek eleje óta tapasztalható, hogy a magyar vállalatok jelentős része technikai értelemben gyorsabban korszerűsödött, mint amennyire alkalmazkodni tudott a valódi versenypiaci magatartási követelményekhez. Sok esetet regisztrálhattunk, ahol a vállalatvezetők nem a források, hanem az ismeretek hiányában hagyják ki a vállalatműködés egyre inkább elengedhetetlen korszerűsítési lehetőségeit. Gyakori tapasztalat az is, hogy a vállalati vezetők korábban bevált receptekre, megérzésekre támaszkodnak a korszerű elemzési eszközökkel alátámasztott stratégiai gondolkodás helyett.

Az összkép tehát nem javul a szükséges mértékben, de több esetben megfigyelhetőek ciklikus mozgások, amelyek a konjunktúrával, illetve a gazdaságfejlődés hullámhegyeivel és hullámvölgyeivel is bizonyos összhangot mutatnak. Ilyen például a vállalati stratégiai gondolkodás jellege – ott a fellendülő konjunktúraciklusok és az engedékenyebb gazdaságpolitikai szakaszok idején jönnek előtérbe az offenzív elemek.

Krónikusan és igen széles körben gyenge pontnak látjuk viszont a marketinget, szélesebb értelemben a piaci stratégia megalapozását és kidolgozását, valamint a kutatásfejlesztést. Eléggé széles kört jellemez a pénzügyi autarkia, azaz a túlságosan saját forrásokra támaszkodó vállalati pénzügyi és fejlesztési politika. Ennek persze oka lehet a megfigyelési időszakra jellemző, európai összehasonlításban magas kamatszint, illetve a magyar bankok nem kevés interjúban szóvá tett nem-kooperatív viselkedése a hitelt kérő cégekkel szemben.

Ez ugyanakkor egyoldalú vállalati nézőpont, amelynél néha nem teljesen megalapozott módon alkalmaznak nyugat-európai összehasonlítást vagy hivatkozásokat. A fejlettebb országokban ugyanis több évtizedre visszatekintő kapcsolatrendszerek állnak fenn a bankok és ipari partnereik között. A pénzintézetek biztonságérzetét tovább növeli a sokkal magasabb fokú üzleti etika, a jogrendszerek kevesebb kibúvója, valamint – kivált a német jogrendszerű országokban – az intézményes lehetőség arra, hogy egy cég bankja (akkor is, ha nem tulajdonos) helyet kapjon az igazgatóságban vagy a magyarországiaknál például Németországban sokkal több joggal felruházott, de arányosan nagyobb felelősséget is viselő felügyelő bizottságokban.[2]

Az erősítést kívánó pontok felsorolása előtt még egy meglepő „üzenetre" kell felhívni a figyelmet, ez pedig a számos vállalatnál kifejtett álláspont arról, hogy gyengének tartják politikai és kormányzati kapcsolataikat. Lehet, hogy ez a panasz sok cégnél csak azt tükrözte, hogy versenytársaik éppen sikeresebbek náluk a politikai kapcsolatépítésben, és átmenetileg mellőzve érzik magukat. Ennek ellenére feltűnő három körülmény.

Az egyik politológiai közhelynek számít a 2000-es évek elejének Magyarországán, mégis érdekes, hogy eléggé széles vállalati kör utal rá sajátos nézőpontból: ez a gazdaság úgynevezett „átpolitizáltsága". A felmérésekből nem közvetlenül ennek a ténye derül ki, hanem inkább az, hogy sok vállalat ezt a helyzetet elfogadja, és a maga módján igazodni is kíván hozzá (más szóval: nem akar kimaradni belőle). A magyar gazdaság elemi érdeke, hogy ez ne váljék széles körben érvényes magatartási mintává. Ugyanis ha így történik, akkor a fejlett világ rossz példái (mint a korábbi kereszténydemokrata korszak olasz korrupciós gyakorlata és az osztrák gazdaság

„kétpárti" jellege) terjedhetnek el Magyarországon.

Hasonlóan veszélyeket rejthet magában, hogy sok vállalat azonosnak vagy egymáshoz nagyon közelinek tartja a politikát és a kormányzati munkát. Ebben szerepe lehet a szakapparátusokról kialakított véleménynek, de éppen a kormányzat napi szakmai munkát végző részének lenne érdeke, hogy tegyen valamit e tévhit felszámolása érdekében.

A harmadik feltűnő elem pedig, hogy a gyakori vélekedés, talán közhit ellenére a politika még nincs igazán jelen széles körben a magyar gazdaságban, különösen nem a kisebb vállalatoknál. Nem tudjuk, hogy a vállalatok valóban keresik-e a kapcsolatot a politikával, vagy csak közeledést várnak a politikai szereplőktől. Ez a felmérési tapasztalat utalhat arra is, hogy a politikai erők nem tartják különösebb érdeküknek a kapcsolatépítést a pénzügyileg gyengébb gazdasági szereplőkkel, és még nem ismerték fel eléggé, hogy a gazdasági szférától nemcsak anyagiakban várhatnak támogatást cserébe azért, hogy kiállnak érdekeikért a kormányzati és az önkormányzati szerveknél, illetve a parlamentben.

A továbbiakban felsoroljuk a vállalati működés olyan gyenge pontjait, amelyek a felmérés, de egyéb saját tapasztalataink szerint is komolyabb versenyhátrányt okoznak:

Stratégiaalkotás: a stratégiai gondolkodás számos vállalatnál egyszerűen hiányzik. Ahol pedig megvan, ott sokszor a szükségesnél sokkal defenzívebb és passzívabb jellegű.

Oktatás-képzés: a vállalatok többsége nem ismeri a munkaerő minőségének gyors javítására és ismereteinek korszerűsítésére alkalmas képzési programokat. Sok vállalatvezető nem tudja, hogy a felső- vagy a szakoktatásban megszerezhető formális szakképzettség csak az első lépés a valóban versenyképes munkaerő-állomány kialakítása felé, és az igazi munkaerőpiaci értéket a formális szakképzettség + munkahelyi tapasztalat + rendszeres továbbképzés hármasa tudja megteremteni.

K+F: a magyar vállalatok nagy részének ez kifejezetten csökevényes, gyakran nem is létező funkciója. Valóban említésre méltó, nemzetközi méretekben is rangos vállalati K+F Magyarországon csak néhány nagyvállalatnál folyik, elsősorban a gyógyszeriparban, valamint újabban egyes elektronikai, villamosipari és járműipari multinacionális cégek magyar kormányzati segítséggel létrehozott kutató-fejlesztő központjaiban. A kis-és középvállalati szféra vagy egyáltalán nem folytat modern értelemben vett K+F-et, vagy pedig bizonyos technológia-alkalmazási tevékenységeket végez ilyen címen.

Marketing: a modern marketing-módszerek ismeretének és így alkalmazásának széles körű hiánya csak az egyik gond. Sok vállalatnál nincs is marketing-szervezet: számos interjú szerint a marketing-feladatokat „szükség esetén" rábízzák más munkakörű alkalmazottakra. Ebből pedig az következik, hogy a marketing-szempontú vállalatműködési modell az esetek nagy részében még vágyálomnak sem tekinthető.

Információszerzés: sok cég nem használ írott és elektronikus szakirodalmi forrásokat, s még sokkal kevesebben dolgoznak külföldi forrásokból megszerezhető információkkal. Folyamatosan működő piaci információs rendszerekre pedig csak nagyvállalatoknál, illetve külföldi tulajdonú cégeknél láttunk példákat.

Finanszírozás: a vállalatok adósságállománya az elmúlt években ismét emelkedni kezdett, és a kilencvenes évek eleje óta igen ritka körbetartozás vagy „sorbanállás" jelensége ismét előtérbe került. Ugyanakkor az eladósodás elkerülése nem kiemelt stratégiai prioritás a legtöbb cég számára. Mindez úgy történik, hogy sok, főleg kisebb cég még mindig idegenkedik a banki finanszírozástól, azaz a vállalati eladósodás mögött részben feltétlenül a vevői tartozás növekedése áll.

Pályázatírás és pályázati tevékenység: a magyar vállalkozások EU-tagsághoz való alkalmazkodásában ez is kritikus pont. Sok cégről derült ki, hogy vezetőik még a pályázati rendszerek lényegét sem értik, sikeres pályázatok elkészítésére pedig teljesen képtelenek. Ez a helyzet nemcsak azért tarthatatlan, mert egyébként megszerezhető források tömege nem kerül be a magyar vállalatok, illetve az infrastruktúra fejlesztéseinek finanszírozásába. Mindez pedig azért is veszélyes, mert az a vélekedés terjedhet el a magyar vállalati világban, hogy az Európai Unió csak forrásokat szív el a magyar gazdaságból, és a hazai szereplőket szorítja ki a piacokról, de nem ad ezért eleget cserébe. A magyar kormányzati pályázatok írására való alkalmatlanságra pedig könnyű mentség lehet a vélt vagy valós politikafüggőség az állami adminisztrációban.

Nemzetközi kapcsolatok: ezek hálózata csak a nagyobb cégeknél épült ki megfelelő módon, különösen természetesen a külföldi tulajdonú vállalkozásoknál. Gyakori tapasztalat a kisebb és közepes cégeknél, hogy a külföldi partnerek hiánya mellett a külföldi piaci igényeket sem ismerik.

A magyar vállalati működésben egyelőre tehát sok gyenge pontot találtunk a versenyképesség szempontjából. Általában ezek a gyengeségek jellemzőbbek a kisebb, a hagyományos ágazatokban működő, belföldi tulajdonú és az elmaradottabb déli, délkeleti régiókban regisztrált vállalkozásokra.

1 A 250 fő feletti nagyvállalatok 15 százalékponttal magasabb arányról számoltak be, mint az 50 fő alatti kisvállalkozások.

2 A magyar gazdasági jog egyik ilyen – nyugat-európai szemmel szinte hihetetlen – furcsa pontja például, hogy a felügyelő bizottsági tagok nem minősülnek a vállalatok vezető tisztségviselőinek. Nem befolyásolja karrierjüket a vállalkozás csődje vagy felszámolása sem.