

Víg István

Autonóm gazdaság, nemzeti modell, magas ütemű és fenntartható gazdasági növekedés

**Autonom Economy, National Model,
Fast and Sustainable Economic Growth**



Összefoglalás

A rendszerváltást követően a magyar gazdaságot két meghatározó folyamat formálta: a privatizáció és a külföldi működőtőke-befektetések. A gazdaságpolitika azonban az egyik folyamatban sem ragadta meg az alkalmat, hogy a magas és fenntartható gazdasági növekedés feltételeit megteremtse. A következő években európai uniós forrásokból feltőkésíthetik a magyar kis- és középvállalkozói szférát. Meghozhatja-e ez a folyamat azt a növekedést, amely elvezethet a felzárkózáshoz? Ne legyünk pesszimisták: a 8-10 évig tartó 5-7%-os növekedés feltételei megteremthetők, akkor is, ha ez a növekedési képesség a gazdaságban ma még immanensen sincs benne. A szükséges teljesítmény eléréséhez új stratégia és olyan felhajtóerők kellenek, amelyek kihatnak a piacra, az exportra és az adózás területeire is. Olyan stimulusra van szükség, amely a tőke biztosítása mellett az oktatás átalakítását is magában foglalja.

Summary

Since the regime change the Hungarian economy has been formed by two defining processes: the privatisation and the course of foreign direct investment. Until now the country hasn't taken the opportunity to create the conditions of high rate and

VÍG ISTVÁN közgazdász, Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, volt ügyvezető igazgató (vigistvanj@gmail.com).

sustainable economic growth. Currently we are before a new period when the small and middle sized enterprises can be capitalized by european union's resources. Could this type of growth close the economy up to the level of developed countries? We have to ease our pessimistic anxieties: in the hungarian economy the conditions of 5-7% growth rate through 8-10 years can be made. It is true: actually this growth has not even been immanently present in the economy. Achieving this performance requires a new strategy with several leverage impacts. The strategy requires lifting powers in the area of market, export and taxation, and also a stimulus which provides not only the capital but transforms the education as well.

KÉRDÉSEK ÉS KIHÍVÁSOK

Ez a dolgozat arra a kérdésre kíván választ adni, hogy a magyar gazdaságban hogyan lehet megteremteni egy tízéves időhorizontú felzárkózáshoz szükséges erőteljes gazdasági növekedés eszközrendszerét, vagy máshogyan megfogalmazva: hogyan lehet létrehozni a magyar autonóm, nemzeti gazdasági modellt. Példák sora van arra, hogy egyes országok, akár egyedileg, akár csoportba tömörülve, hatékony és tartós növekedést elindító választ adtak különböző gazdaságtörténeti kihívásokra.

A magas ütemű növekedés megteremtése kapcsán az alábbi stratégiai kérdések vetődnek fel. 1. Mely szektorok képesek évi 15–20%-os növekedést produkálni, s ezzel hozzájárulni a GDP évi 5–7%-os növekedéséhez? 2. Milyen GDP-arányú szektorok biztosítják a kívánt növekedést? 3. Mely termékek, piacok bázisán lehetséges a szektorok kívánt ütemű növekedése, és ehhez mennyi és milyen jellegű tőkére van szükség? 4. Miként lehet úgy összerakni a stimulusokat (pl. adózási szabályok, tőkeellátás), hogy azok emelő hatása a lehető legjobban érvényesüljön, és az értéklánc legtöbb pontján biztosítsák a szükséges növekedést? 5. Milyen volumenű stimulusok és mekkora tőke kell ahhoz, hogy létrejöjjön a növekedést elindító és fenntartó „kritikus tömeg”? 6. Mennyi új vállalatra, vállalkozásra van szükség ahhoz, hogy a fejlődés széles vállalati bázisú, folyamatos és elmélyült legyen? 7. Hogyan kapcsolódnak a vállalatok üzleti modelljei a nemzeti modellhez?

Számos stratégiai és technikai kérdést kell megválaszolni ahhoz, hogy reális modellek alapján méreteiben, arányaiban is hatékony akcióterveket, intézkedéseket, állami intervenciókat lehessen megfogalmazni.

VILÁGGAZDASÁGI TRENDEK ÉS FELTÉTELEK

A gazdasági növekedési probléma a szerves fejlődést bejárt, a magasan fejlett, de szerkezeti válságba jutott és a felzárkózó gazdaságok számára nem ugyanazt jelenti. A szerves úton fejletté vált gazdaságok versenyképességi előnyöket keresnek, vagy gyengeségeket szüntetnek meg. A felzárkózó gazdaságok jelentős jövedelemszintbeli eltéréseket hidalnak át gazdaságtörténetileg rövid idő alatt, amihez stratégiát, stimu-

lusokat, támogató eszközrendszert és világgazdasági felhajtóerőt keresnek. A már magasan fejlett, de szektorális válságba került gazdaságoknak a felzárkózókhoz hasonló problémákkal kell szembenéznük, még ha nem is igényelnek olyan magas ütemű növekedést (pl. Finnország 1993 és 2000 között), mint a felzárkózók. Ezek az országok átfordító stratégiákat alkalmaznak.

Téves az a megközelítés, amely a feltörekvő gazdaságokra próbálja meg alkalmazni a fejlettek versenyképesség-javító eszközeit és szemléletmódját. A felzárkózás nem egyszerűen versenyképességi, hanem annál több és alapvetőbb, ágazatszerkezeti és az értékláncok irányításának gazdasági hatalmi problémája.

1. Az értékláncokat uraló vállalatok és nemzetek határozzák meg a világgazdaságban az erőforrások áramlását és a nyugati világban az erőforrásaikért folyó verseny szabályait és kereteit. A feltörekvő országok többsége saját FDI-intenzív stratégiáikkal (adó- és bérverseny, infrastruktúra-fejlesztés) csatlakozik ezekhez a világgazdasági áramlatokhoz. Más országok azonban autonóm, nemzeti gazdaságok létrehozására törekedtek, ezért az értékláncok legmagasabb hozzáadott értéket előállító tevékenységei feletti kontrollt is gyakorolták és nem engedték magukat csak az értékláncok termelési-előállítási szegmenseibe becsatornázni.

2. *A működőtőke-bevonás révén kevés ország vált igazán sikeressé.* Ezen kivételek közé tartozik Írország. Működőtőke-bevonást célzó jövedelemelosztási politikája, annak komplexsége és következetessége példa nélküli. A gazdaság makroökonómiai pályái 2000-ig, illetve alacsonyabb növekedési ütem mellett 2007-ig töretlenek voltak. Az FDI-intenzív modellt a még Írországnál is céltudatosabb országok ugródeszkeként használják. Ma Kína a legtipikusabb példa arra, hogy hogyan lehet az FDI-modell bázisán saját, autonóm nemzeti gazdaságot létrehozni. A legtöbb FDI-intenzív gazdaság azonban fejlődési kijárat nélküli csapdában van, sem magas jövedelmek elérésére, sem a gazdaság átfordítására nem képes. Az sem segít, ha a gazdaság rövid távon egy hosszúra nyúlt (20–25 éves) felzárkózási pályán halad, mivel az nem elég gyors ahhoz, hogy elég stabil is legyen.

3. *Autonóm, nemzeti gazdaságokat hoztak létre* – a világgazdaság szabályait csak részben elfogadva – a korai felzárkózók (pl.: Japán és Dél-Korea), továbbá az 1993 és 2000 közötti növekedési szakaszában – európai uniós tagországgként – Finnország, illetve 1995-öt követően a technológiai szektorban Izrael gazdaságfejlesztése is ebbe a típusba sorolható.

4. Az extra növekedési ütemet igénylő felzárkózó, vagy a mérsékelttempóval is beérő átfordító stratégiák az ágazati szerkezet gyors átalakításával jártak együtt. Ezek az országok könnyen felrúgták az örökölt gazdasági szerkezetet, sokszor előzmények nélkül hoztak létre új, gyorsan növekvő, főként technológiai ágazatokat.¹ Bizonyos ágazatok aránya a GDP-n belül kirobbanó gyorsasággal növekedett, másoké zsugorodott.

5. A termelés ilyen ütemű növekedésének keresleti oldalát csak az exportpiacok tudták biztosítani, ezért *a felzárkózó és átfordító stratégiák törvénytörően exportorientáltak.* Ezen országoknál a hazai kereslet élénkítése csak a világgazdaság gyengélkedése esetén kerül előtérbe.

6. A sikeres felzárkózó és átfordító országok tudatában voltak annak, hogy *a technológia sokszor a tőkénél is erősebb pozíciót jelent* – ezért saját technológiákat hoztak létre. A technológiai ágazatok kimagasló piaci potenciált biztosítanak. A hagyományos ágazatok erre nem alkalmasak, mert növekedési potenciáljuk nem kimagasló, a piacra való belépés drága.² *A technológiák létrehozását az oktatás megfelelő átalakításával támogatták.* Az oktatásban a műszaki és természettudományokra, illetve a matematikára koncentráltak. Az oktatás fejlesztése önmagában azonban nem elegendő, kell, hogy a gazdaság szívó hatása közvetlenül kifejtse az oktatásra hatását, és az érintett társadalmi csoportokban folyamatos motivációt tartson fenn. A vállalatok megtanulták, hogyan kell a még meg sem lévő, jövőbeni kereslet víziója révén termékeket létrehozni, majd ezek bázisán vállalatokat alapítani, folyamatos növekedést biztosítani. A tőkeakkumulációt a külföldi portfólió- és kockázati tőkével finanszíroztatták, mert a saját tőkeakkumuláció nem tudott lépést tartani a növekedés tőkeigényével.

7. *A felzárkózási modellek csak a világgazdasági folyamatokba integrálódva képesek erejüket kifejteni,* mivel csak a világgazdaság képes a gyors és tartós növekedéshez a megfelelő felhajtóerőt összegyűjteni. Gondoljunk csak a kereskedelemre, az erőforrások szintjén a külföldi működő és portfóliótőke, illetve a kockázati tőkék áramlására a világgazdaságban.

8. A piac önmagában azonban nem képes új szektorok megteremtésére – nem is ez a feladata; a piacnak a már létező vagy a várható keresletre kell reagálnia. *Az új ágazatok kialakításához stratégiára, állami intervenciókra, programokra van szükség,* és az államnak tudnia kell, hogy mikor kell kiszállni a folyamatok stimulálásából, mikor kell, hogy szerepét a piaci szereplők vegyék át.

KÖZÉP-EURÓPAI ÉS MAGYAR ADOTTSÁGOK

Közép-Európa gazdaságai közül a rendszerváltást követően egyik sem mutatott tartós és kimagasló növekedést, így sem régiós szinten, sem országonként nem beszélhetünk érdemleges felzárkózásról. Az Európai Unió a csatlakozó országoknak a gazdag országok érdekeit szem előtt tartó liberális szabályrendszert és pénzügyi támogatást adott, gazdasági modellt azonban nem. *A felzárkózás esélye így nemzeti individuális ügy maradt.*

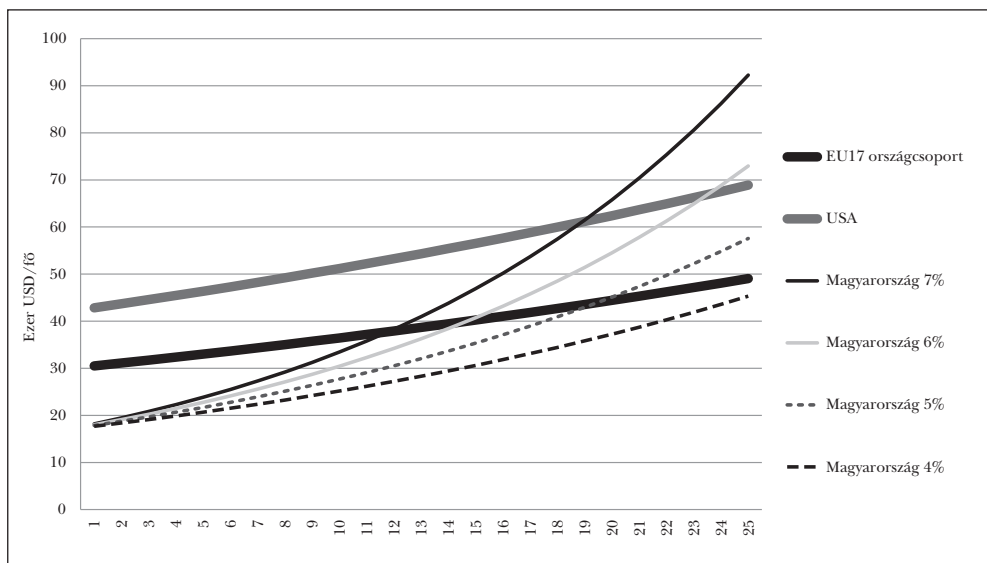
Magyarországon a privatizáció parttalanul ugyan, de megnyitotta az utat a hatékony vállalati szektor létrehozása előtt, a bankszektor privatizálása viszont igen sokrétű folyamat eredményeként jött létre.³ A hatékony vállalati és banki szektort a működőtőke-bevonás kiszélesítette és elmélyítette. Az EU-források beáramlása – mint harmadik nagy folyamat – mostanáig inkább modernizációs célokat követ. Együttesen azonban egyik folyamat sem vált a nemzeti gazdaság létrehozásának, illetve a növekedés felgyorsításának erőteljes eszközévé. *A magyar gazdaság nem tudott kitörni az FDI-csapdából,* sem a magas FDI-intenzitás, sem a hatékonyságot preferáló FDI felé, sem az FDI-hez kapcsolódni képes nemzeti tulajdonú gazdaság irányába. *A magyar FDI-modell sosem volt megtámogatva olyan hatékony eszközökkel és politikai ciklusokon átívelő következetes gazdaságpolitikával,* amelyekkel az ír modelléhez hasonló eredményeket tudott volna elérni. Önálló technológiai utat a magyar gazdaság csak az első világháborúig tartó gyors növekedési időszakban járt be, amelyet az oktatás széles körű átalakítása is támogatott.

A gazdaságpolitikai gyakorlatban az infrastruktúra-fejlesztésnél és munkahelyteremtésnél nem volt átfogóbb gazdaságpolitikai vízió, ezért a gazdaságpolitika nem volt képes túlmutatni az FDI-státusú gazdasági modelleken.

Magyarországon létrejött FDI-státusú technológiai ágazat az elektronikus eszközök gyártása. A szektor volumenében is jelentős, termelékenysége azonban mégis csak harmada pl. a finn technológiai ágazaténak.⁴ Más szektorokban is voltak – csekély eredménnyel járó – kísérletek az ágazati és vállalati szerkezet alakítására, például a járműiparban a multinacionális cégekhez kapcsolódó beszállítói programokkal. Tíz éve folyik, és egyre intenzívebbé válik a hazai közösségi közlekedési eszközök cseréjének programja, ám ez az egy évtized sem volt elég ahhoz, hogy megszülessen egy hazai járműipari program.

A magas növekedési ütem létrejöttét egyetlen tényező sem blokkolja annyira, mint a gazdaság ágazati-vállalati-tevékenységi szerkezetének adottságai. Rövid távon a növekedést főként a konjunktúra határozza meg. A nemzeti modellnek a növekedés belső, erőteljes szerkezeti meghajtóit kell megtalálni. *Olyan keresleti, adócsökkentő vagy bérnövekedés-mérséklő gazdaságpolitikai kurzusnak nincs tartós hatása, amelyik a jelenlegi ágazati szerkezeten nem változtat.* A keresletnövelő politikákat a külföldi tőke minden esetben üdvözli, segít a profitelvárásai teljesítésében. *Kínálati jellegű gazdaságpolitikára van szükség,* amely új ágazati-vállalati-tevékenységi szerkezetet hoz létre, és ezzel képes legalább 8-10 éves távlatban fenntartható, magas növekedési ütem megalapozására, a felzárkózás végrehajtására és lezárására.

1. ábra: Felzárkózási-utolérési variációk (y-tengely években)



EU17, USA 2%, Magyarország 7%, 6%, 5%, 4% év/év növekedés

Kiindulási adat: EU17 29 900 USD/fő, USA 42 800 USD/fő, Magyarország 17 000 USD/fő

Forrás: Saját szerkesztés.

A magyar felzárkózás az EU-15-ök csoportjának átlagához (30 ezer USD/fő) a GDP 75%-os növelését igényli (magyar adat: 17 ezer USD/fő). 5%-os növekedési többlet esetén a felzárkózás a 12., 4% esetén a 15. és 3,5% esetén a 17. évben történik meg.⁶ Ez azt jelenti, hogy 12 év alatt évi 7%-os gazdasági növekedésre van szükség, a referenciaországok 2%-os átlagos növekedését feltételezve. Ez a növekedés azonban csak úgy jöhet létre, ha a GDP legalább negyede – ez a növekedés „keresztmetszete” – középtávon is évi 15-20%-os növekedésre képes. Csak ez a növekedési ütem biztosítja a dinamikusan növekedő szektorok termelési szerkezetben belüli súlyának megerősödését.

NÖVEKEDÉSI KERESZTMETSZET ÉS A GYORS NÖVEKEDÉST BIZTOSÍTÓ STRATÉGIÁK ELEMEI

A felzárkózó gazdaságok intenzív növekedési periódusainak jellemzője a referencia-gazdaságoktól mért jövedelemelmaradás, a magas ütemű növekedési szakaszba történő belépés és abból történő kilépés szintje, az elérni kívánt jövedelem szintje és a növekedési időtáv, továbbá a gyors növekedésű szektorok GDP-hez viszonyított aránya (a növekedés keresztmetszete) a gyors növekedési szakaszba való belépéskor és az onnan való kilépéskor.

A növekedés lehetséges üteméhez és a növekedési keresztmetszethez három sikertörténet ad hasznos támpontokat:

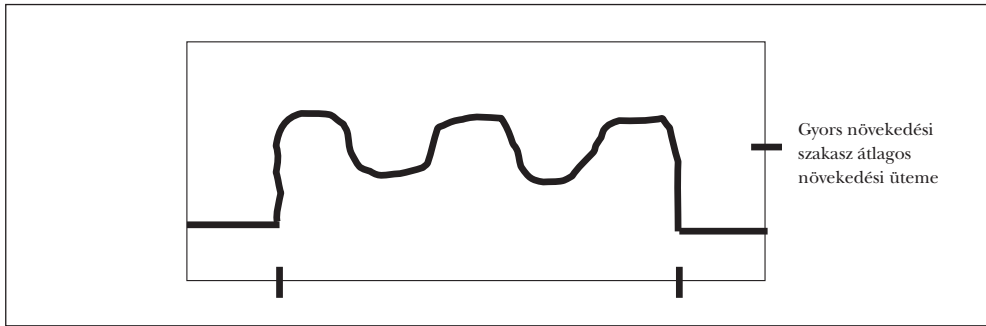
– *Írország* 1987 és 2000 között felzárkózott. 13 év alatt átlagosan évi 7%-os növekedést ért el (1995 és 2000 között csaknem 10%-ot), 2000-re, 1987-hez képest, a GDP-jét 130%-kal növelte.

– *Finnország* egy 11%-os gazdasági visszaesést követően hagyományos ágazatok dominálta gazdaságát 1993 és 2000 között átfordította technológiai gazdasággá, igaz ugyan, hogy ez alatt a hét év alatt csak 39%-al növelte GDP-jét.

– *Izrael* 1995-től teljesen új technológiai szektort hozott létre, gazdasági növekedése nem kimagasló.

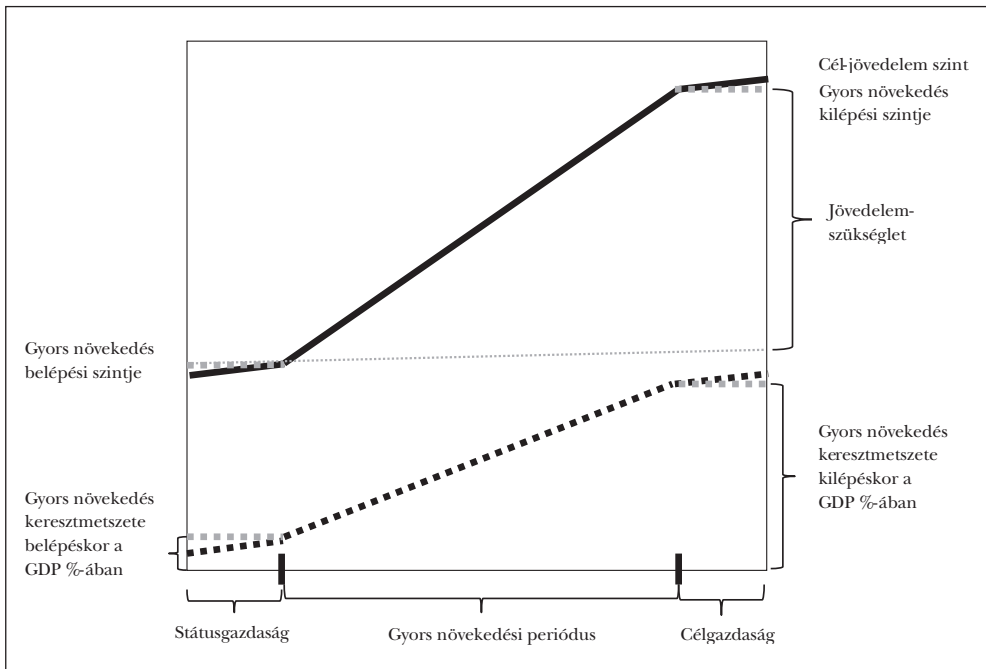
A felzárkózás során a gazdaságnak csak egy kisebb szelete növekszik dinamikusan. Az *ír* gazdaság felhajtóerejét a vegyipar, az elektronika és a pénzügyi szektor adta, melyek termelési bázisa 2002-re már a GDP 30%-át tette ki. A vegyipari termékek gyártása – GDP-arányosan – az 1987-es 3,7%-ról 2002-re 14,7%-ra, az elektronikai eszközöké 3,5%-ról 2000-re 8,1%-ra, a pénzügyi szolgáltató szektor az 1990. évi 4,8%-ról 2007-re 10,7%-ra növekedett. Az évenkénti átlagos növekedés a három ágazatban 17%, 15% és 11% volt. A *finn* bővülés az *írnél* szűkebb bázison történt, egyszektoros volt. Az elektronikai eszközök gyártása GDP-arányosan az 1993-as 2,4%-ról 2000-re 6,7%-ra növekedett, ami évente 22%-os növekedést jelentett. Az intenzív működőtőke-kivitel következtében a növekedés jelentős része a befektetési célsországokban jött létre. *Izrael* nem igazán alkalmas arra, hogy nagyméretű feldolgozóipar települje legyen, ellenben kutatás-fejlesztése a GDP 4%-át éri el, kockázati tőkealapjainak befektetései pedig – a GDP 0,36%-a körüli értékével – a világon a legmagasabb szintet érték el.

2. ábra: Növekedési ütem, év/év



Forrás: Saját szerkesztés.

3. ábra: GDP-volumen vagy egy főre jutó növekedés, a növekedési keresztmetszet



Forrás: Saját szerkesztés.

A kiemelt ágazatok GDP-n belüli gyors volumen- és aránynövekedése – mint a GDP növekedésének tényezője – azonban arra a kérdésre, mi indítja el, és mi tartja életben a magas ütemű és tartós növekedést, még formális választ sem jelent. A kérdés lényegi része: bármely ágazat, tevékenység, termék és bármilyen tőke alkalmas a magas növekedés létrehozására és fenntartására? A válasz röviden: az értéklánc magas hozzáadott-értékű tevékenységei, piaci és adózási emelő hatások, gazdasági stimulus és annak

sokoldalú támogatása. Ha mindez összeáll, és hatását kifejti, akkor a világgazdaság forrásai – kis országok számára szinte korlátlan mértékben – áramolni fognak a növekedés finanszírozására, abban a formában, amire szükség van: portfólió-, kockázati vagy működő tőkeként.

Módszertani megjegyzés: Az üzleti folyamatokat nem egységes vállalati kategóriaként, hanem részekre bontható értékláncként tekintjük. Azért, mert az értéklánc egyes tevékenységeinek más országba történő kihelyezése ezt igényli. Így a különböző tevékenységek végzése más jogrendszerek, adórendszerek alá tartozhat, mások a tőkeigények, a munkabérek, a hozzáadott értékek, a megtérülések is.

Értéklánccelő hatás

Az értéklánccot alkotó különböző tevékenységek eltérő mértékben járulnak hozzá az érték létrehozásához. Az értéklánccot egyedí, valamint jól strukturált tevékenységek alkotják. Egyedí tevékenységek – amelyek általában az érett gazdaságok vállalatai közvetlen kontrollja alatt maradnak – például a kutatás-fejlesztés, a termékkonceptió, a branding és marketing, a szellemi termékek, piacismeret, költségmenedzsment, rendszerintegráció. Jól strukturálható általában a gyártási tevékenység, amelyet gyakran feltörekvő gazdaságokba helyeznek át. Az érett és a feltörekvő gazdaságok közötti munkamegosztásnak ez egy mély – nehezen átléphető, de jelentéktelennek bemutatott – törésvonalát képezi. *A magas hozzáadottérték-előállítás egyik feltétele az értéklánc legértékesebb részeinek a kontrollja.* Egy gazdaság számára alapvető fontosságú, hogy kiemelt ágazatainak vállalatai a globális értéklánccokban mennyire értékes pozíciókat foglalnak el, a termékeik milyen alkuerőt biztosítanak a vállalatközi együttműködésben. Az értékhez való hozzájárulás arányaira jellemző, hogy egy konkrét informatikai termék esetében a tervezés, a mögöttes kutatás-fejlesztés és a hozzá kapcsolódó értéklánc irányítása az egész értékből 35-40%-ot is lefedhet, míg a termék összeszerelése egy alacsony bérköltségű országban csak 3-4%-ot tesz ki.⁷

Piaci emelő hatás

A piac szerepe két szempontból is fontos: egyrészt növekedési potenciálja, másrészt elérhetősége révén. A növekedés lehetőségeit alapvetően meghatározza, hogy a termékek bővülő, stagnáló vagy szűkülő piacon helyezhetők-e el. *A gyors növekedés olyan termékekkel érhető el, amelyeknek piacai folyamatosan bővülnek.* A technológiai ágazatokban az értéklánc legkorábbi, ún. „early stage” szakaszába történő befektetés – amikor még nincsen kész a termék, és nem is létezik a piaca – a későbbiekben behozhatatlan piaci előnnyé válhat. *A gyors növekedést – a termék szállíthatósága révén – a piacok elérhetősége is bővíti.* A magas ütemű növekedést támogató stratégiák nem véletlenül exportorientáltak. A gyors növekedés piaci feltételeinek legkönnyebben a szállítható termékek, kisebb részben a szolgáltatások felelnek meg. Gyors növekedést megcélzó stratégiát a helyhez vagy régióhoz kötött fogyasztói szolgáltatásokra nem igazán lehet építeni.

Adózási emelő hatás

Az adómértékek, az adózási és számviteli elszámolási szabályok jelentős emelő hatást képesek gyakorolni a kívánt üzleti tevékenységek létrehozására, esetleg áthelyezésére, ezzel együtt a tőkeáramlásra és a befektetések hozamára is. Az adózási tényezőből származó pénzügyi megtérülés/fedezet nemcsak az összvállalati eredményre, hanem az értéklánc különböző elemeire is számottevő hatással van (pl.: kutatás-fejlesztési költségek, fejlesztési tartalék képzése, kisvállalati beruházási és kamatkedvezmény hatásai az adózás előtti eredményre; a transzferárszabályok a kapcsolt vállalkozások – értéklánc-elemek – között jövedelmeket mozgatnak; a telephelyre, az üzletágak áthelyezésére vonatkozó adószabályok). Az értékláncok legértékesebb – gazdaságstratégiai szempontból meghatározó – szegmenseit az adórendszernek preferálni szükséges.

Stimulus és a stimulus támogatása

A stimulus közvetlenül a stratégiai cél elérésére irányuló állami intervenció. Hatásait tekintve fontos a kritikus mértéke, „tömege”, az értékláncba történő be- és kilépési pontja, továbbá lényeges az is, hogy áttételi és multiplikatív hatásai legyenek. A stimulus formálisan elegendő a célok elérésére, lényegében azonban nem. A támogató tevékenységek éppen a stimulus optimális feltételeit hivatottak biztosítani. A támogatással a más körülmények között szervesen megvalósuló fejlődés feltételeit „sűrítve” hozzuk létre. A támogatások végül akár generációkon átadandó szakmakultúrát is teremthetnek, amelyek később erős versenyképességi tényezővé válhatnak. Több gazdasági stratégiát ismerünk, amely a stimulusig eljut ugyan, de a fő folyamat gyenge támogatásával vagy annak hiánya miatt nem éri el a célját.

Izrael kockázati alapjai beindításával alapozta meg új ágazatát, a kockázati alapok nyújtotta kínálathoz felépítette a kereslet támogatását az oktatással, a technológiára való szocializációval. Írország konkrét ágazatok meghatározása nélkül a működőtőke-beáramlás feltételeit alakította ki és erősítette, eszközei hatékonyságának biztosítására alkalmazta a másfél évtizeden át tartó bér- és termelékenységkontrollt.

Növekedési keresztmetszetet szélesítő „segédmotorok”

A növekedés kiteljesítésében a technológiai ágazatok mellett a hagyományos ágazatoknak is lehet szerepük, annak ellenére, hogy piaci potenciáljuk – az erősen védett piacok és a magas belépési korlátok miatt – felettébb behatárolt. Bővíthetik a növekedés keresztmetszetét, növelhetik a foglalkoztatást.

Ebből a szempontból a kiemelt izraeli és finn példa egyben rossz példa: Izrael „early stage” cégeit eladja (M&A, „trade sale” tranzakciók) anélkül, hogy a beruházásokat és a termelést is otthon valósítaná meg, Finnország olyan gyorsan váltott a saját termelésről a tőkeexportra, hogy a munkanélküliség 2000-ben, a növekedési szakasz lezárultával sem volt képes 9% alá csökkenni.

SIKERESEN FELZÁRKÓZOTT VAGY ÁTALAKÍTOTT GAZDASÁGOK

A legjobban felépített növekedési stratégiákat – a jelenlegitől eltérő világgazdasági környezetben – a korai felzárkózók (Japán, Dél-Korea) alkalmazták. A finn modell háttérben kifejtett stratégia nem található, bár annak kutatás-fejlesztési alapjaival a gazdaság rendelkezett. Izrael jól felépített, szektorális, kétfázisú modellt vezetett be. Az említett országok közös sajátossága, hogy növekedési modelljeiket saját termékekre építették.

Finnországnak a volt keleti blokk országaival folytatott kereskedelme 1990-ben összeomlott. Az ebből adódó gazdasági visszaesést 1993-tól az infokommunikációs technológiai szektor (ICT) domináns ágazattá fejlődése ellensúlyozta. A saját technológiai bázison létrejött gyors növekedést és az ezt követő külföldi működőtőke-expanziót a tőzsdéi bevezetések révén főként a külföldi portfólióbefektetők finanszírozták. A Nokia és a holdudvarában lévő 2-300 további vállalat lényeges hatással volt a finn növekedésre, exportra és kutatás-fejlesztési kiadásokra. A vállalatcsoport 2006 végére termelési kapacitásának csak 20%-át tartotta meg Finnországban, és a kutatás-fejlesztés egy részét is áttelepítette más országokba. Az 1998-as 11,4%-os munkanélküliség 2000-re az intenzív tőkevitel következtében csak 9,1%-ra (Írország, USA 4%, EU15 7,9%), 2008-ra már 6,1%-ra csökkent. A finn ICT-szektor annyira innovatív volt, hogy a magas bérek, a magas adók (adók: 1993-ban 44,6%, 2000-ben 46,4% a GDP arányában) és a geo-gazdaságstratégiai pozíció hiánya ellenére is jelentős növekedésre volt képes. 1993 és 2000 között a GDP 39%-kal bővült, a reálbérek pedig 13%-kal emelkedtek.

Izrael nem igazán alkalmas nagy volumenű termelést végző vállalkozások megtelepedésére. A bevándorlásból eredő magas színvonalú munkaerő-kínálat miatt a kilencvenes évek elejétől kényszerré vált egy magas hozzáadott értéket képviselő technológiai szektor létrehozása. Ennek alapját az amerikai kutatóintézetek letelepedése és a kockázati tőke-finanszírozás modellje teremtette meg. Izrael a technológiafejlesztés korai szakaszára (early stage) koncentrált, ami jelenleg is a befektetések 80%-át teszi ki. A kockázati alapok létrehozását 1995-ben viszonylag csekély állami eredetű tőkével kezdték. A kezdeti 100 millió dollár összegű állami befektetés a magántőke befektetéseivel 1996-ra fél, 2005-re 5 milliárd dollárral rendelkező kockázati tőke-ágazatot hozott létre, amely 1997-ben 440 millió, 2007-ben már 1,76 milliárd dollár tőkét fektet technológiai vállalkozásokba. Izrael gyorsan ki tudott szállni az állami intervenció szakaszából. A technológiatranszfer-modellt többcsatornás támogatásban részesítik: inkubátorházak hálózata, binacionális alapok stb. Az izraeli fejlődés hiányosságait mutatja, hogy a tőkésített cégek – főként Izrael biztonsági problémái miatt – nem tudják bejárni az egész értékláncot. A cégekkel együtt a technológiát, azok viszonylag korai szakaszában főként az USA nagyvállalatai vásárolják fel (M&A), jellemző továbbá a Nasdaqon keresztül történő tőkeemelés (a kilencvenes években 10,8 milliárd dollár).

Az ír modell saját termék és tőke nélkül, a külföldi működő tőke bevonásával hozta létre technológiai és gyorsan növekvő hagyományos szolgáltató ágazatát (pénzügyi

szolgáltatások). A külföldi cégeknek biztosított kiváló üzleti feltételeken és magas profiton keresztül alig több, mint két politikai ciklus alatt jutottak el 2000-re a negyven-, majd 2008-ra az ötvezer dolláros éves átlagbérig. A tőkebeáramlás fenntartását a bérek termelékenységgfüggő kontrollja és az alacsony adók biztosították. Írország működőtőke-bevonást célzó jövedelemelosztási politikája, annak komplexsége és következetessége példa nélküli. A gazdaság makroökonómiai pályái 2000-ig, illetve már alacsonyabb növekedési ütem mellett 2007-ig töretlenek voltak. A pénzügyi szolgáltató szektort alkalmassá tették külföldi pénzügyi tranzakciók levezésnylésére, aminek következtében szinte irreális mértékű portfólióbefektetési állomány jött létre befektetési és pénzpiaci alapokban, továbbá pénzügyi közvetítő vállalatokban. Olyan adórendszert hoztak létre, amely a hatékony FDI-bevonás mellett a világban képződő vagyoni értékű jogokból származó jogdíjbevételeket Írországba csatornázták be, továbbá a külföldi vállalati központoknak előnyös letelepedési feltételeket biztosított, megfelelő színvonalú pénzügyi szolgáltatásokkal látva el őket. Ugyanakkor Írországban sosem volt kimagasló a kutatás-fejlesztésre fordított források mértéke, és jelenleg sem az. Az ír gazdaságpolitika duális gazdasággal szembeni tehetetlensége viszont figyelmeztető jel arra, hogy a szándékok ellenére miért is nem működött a nemzeti gazdaságuk sikeressé tétele.

Írországban a dinamikus növekedés közepette mind a bér-, mind az adóintézkedések a jövedelmeket a húzóágazatok vállalkozói jövedelmei irányába terelték. Az amerikai vállalatok hozama Írországban 1984 és 1993 között 24% volt. Ez érthetővé teszi azt a vállalati szintű motivációt, amiért az amerikai működő tőke ebben az időszakban olyan nagy mértékben áramlott Írországba.

Az ír kormányzat a befektetések folyamatos bővítése érdekében rendkívül ügyelt a bérek termelékenységnél mérsékeltebb ütemű emelésére. Az 1987-től 2-4 évente meghirdetett „szociális partnerség” programok évekre határozták meg a bérnövelési mértékeket, 1987-től 2003-ig összesen 57,7%-os bérnövekedésre adtak lehetőséget. A bérnövekedéssel szemben a kiemelt feldolgozóipari szektorok termelékenysége 1985 és 1998 között 203%-kal, a hagyományos szektoroké 40%-kal növekedett.⁸ A bérmegállapodás az egységnyi termékre jutó munkaköltséget – a befektetők szempontjából – folyamatosan redukálta (azaz olcsóbb lett a termelés). A kulcságazatokban a termelékenység sokkal gyorsabban nőtt, mint a bérek, így a profitorientált növekedés következtében a foglalkoztatás és a beruházások is tovább emelkedtek.

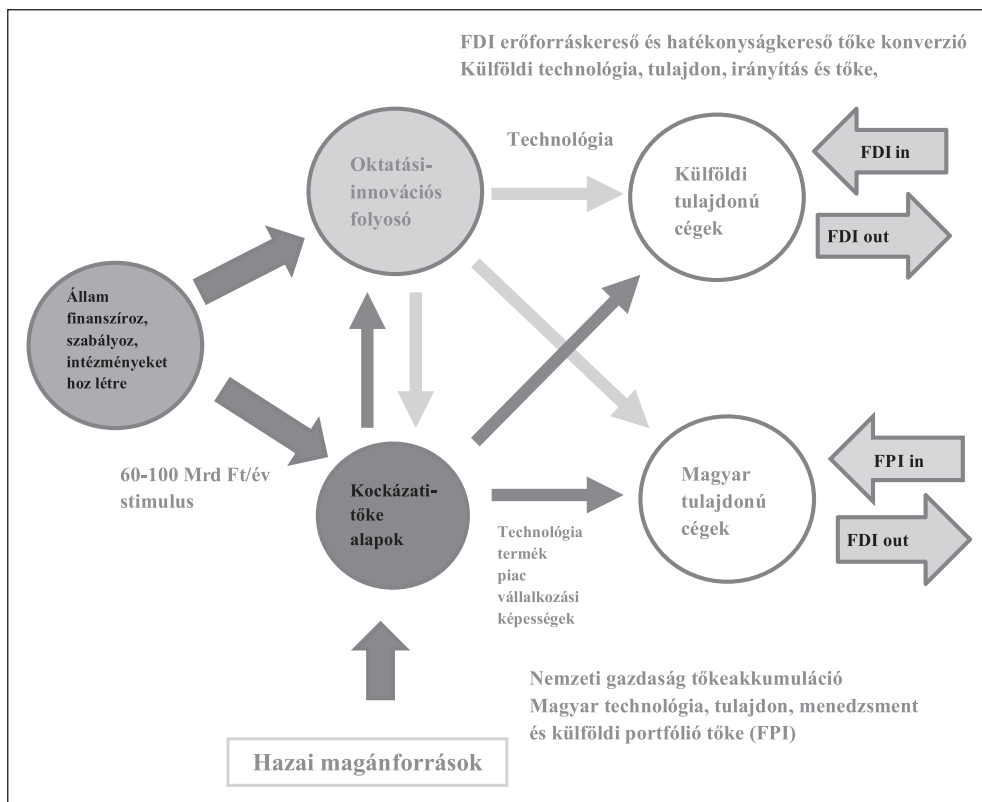
A bérek kontrollja hatékony volt, amit a GDP munka- és tőkejövedelemre való felosztásának arányai is alátámasztanak. A bérek GDP-hez viszonyított hányada az 1980-as 57%-ról 2002-re 38%-ra zsugorodott. A tőkejövedelmek fordított irányban mozdultak el: az 1980. évi 34%-ról 2000-re 50%-ra növekedtek. 1990 és 2000 között a GDP 83%-kal, a reálbérek 31%-kal gyarapodtak. 1990-től 2001-ig a munkanélküliség 16%-ról 4%-ra esett, az éves átlagbér 30 ezerről 40 ezer dollárra erősödött.

A bérek erős kontrollja mellett az adóbevétel/GDP-arány folyamatosan mérséklődött. 1987-ben még 35% volt, majd 2000-re 31%-ra, 2004-re pedig 28%-ra csökkent. Ezzel az aránnyal Írország a legalacsonyabb adószintet alkalmazó országok csoportjához (Egyesült Államok, Svájc és Ausztrália) csatlakozott.

MAGYAR STRATÉGIA, MAGYAR MODELL

A magyar növekedési stratégiát legalább kettő, de inkább négy elemből kell felépíteni azért, hogy elérhető legyen a magas növekedéshez szükséges növekedési keresztmetszet és a gazdaság megfelelő diverzifikáltsága. Fel kell építeni egy nemzeti technológiai szektort, a külföldi működőtőke-szektor erőforrás-keresőből hatékonyságkeresőbe kell átfordítani. Szükség lehet még egy adórendszer-specifikus, külföldi piacokra épülő pénzügyi szolgáltató szektorra és néhány jól megválasztott hagyományos ágazat fejlesztésére (pl.: járműgyártás, élelmiszer-gazdaság, logisztika, idegenforgalom), illetve energiafelhasználás-csökkentési projektekre.

4. ábra:



Forrás: Saját szerkesztés.

A gazdaságnak azonban mindenekelőtt aktív technológiai szerepre és pozícióra van szüksége. A gazdaságnak képessé kell válni ahhoz, hogy nagy volumenben állítson elő technológiákat. Az új technológiák létrehozását és az azt támogató átalakított oktatást a – profit kontrollálta – kockázati alapok kereslete, annak szívó hatása képes csak mozgásban és fejlődésben tartani. A technológiai képességek két irányban fejtik ki gazdasági hatásukat,

egyrészt létrehozzák a nemzeti tulajdonú vállalkozásokat (magyar termék és technológia, magyar tulajdon, magyar irányítás, külföldi tőke), másrészt új lehetőségeket és impulzust adnak a külföldi működőtőke-bevonás (külföldi termék és technológia, külföldi tulajdon, külföldi irányítás, külföldi tőke) hatékonyságkereső változatainak. A technológiai szektor felépítésénél termékszintű döntések – az FDI-intenzív modellekhez hasonlóan – nem szükségesek, intézményei (értsd: kockázattőke-alapok és szabályozása) jól meghatározottak, a belépési korlátok – a hagyományos ágazatokkal összevetve – alacsonyak. A technológiai irány következményeiben azt is jelenti, hogy a gazdaság már középtávon sem alapozódhat alacsony bérszintre.

A számok nyelvére lefordítva: a kockázattőke-finanszírozás tapasztalatai alapján több ezer technológiai ötletet kell megvizsgálni ahhoz, hogy rövid távon létrejöjjön egy ezres nagyságrendű, életképes – főként magyar tulajdonú – technológiai vállalkozási kör, amely a gazdaság számára új termékeket, új vállalkozásokat és pótlólagos növekedési potenciált hordoz. Ez megfelelő alapot és perspektívát jelent ahhoz, hogy a kisvállalkozói körből néhány száz, gyorsan növekvő középvállalkozás és tucatnyi multinacionális cég kiváljon és megerősödjön.

A *kockázati alapok* feltőkésítése céljából állami-magán vegyes alapokat kell létrehozni.⁹ A külföldi működőtőke-befektetésekkel ellentétben a kockázattőke-alapoknál nem jelent hátrányt, ha a hangsúlyos állami részvételt követően erősödik a külföldi jelenlét. Nincs értelme az alapokra és a célvállalatokra vonatkozó adminisztratív, direkt előírásokkal a többségi magyar tulajdont erőltetni, és a kockázattőke-alapok portfólióértékesítésénél (exitek) sem célszerű külön preferálni a hazai vevőknek való értékesítést. A nemzeti tőkeakkumulációs cél direkt eszközök nélkül is megvalósítható, az oktatás technológiai perspektívájú fejlesztésével és a vállalkozások nemzeti gazdasághoz való kötődésének erősítésével, elsősorban a gazdaság adóterhelésének csökkentésével.

MILYEN STIMULUST, ÉS MENNYIT?

A kockázattőke-finanszírozás a technológiai értékláncot két részre osztja. A kockázati tőke belépését *megelőző szakaszt* a technológiák előállításának különböző formái és csatornái képezik (például: egyének, egyetemek, inkubátorházak). Ezek a tevékenységek és intézmények hozzák létre és erősítik a kockázati tőke iránti keresletet, ami nem nyilvánvalóan rendelkezésre álló feltétel. A kockázati tőke belépését *követő szakasz* – amikor a vállalatok már rendelkeznek termékkel és stabil piaccal – a növekedésből eredő teendőket foglalja magában: a piac bővítését, beleértve az értékesítést és a marketinget; a növekedés finanszírozását és a tőkeellátás folytonosságának biztosítását; a piaci terjeszkedést és a termelés kihelyezését. Ez az értéklánc – kellő nagyságrendben – maga a technológiai gazdaság, amely képes a gyors ütemű növekedés beindítására.

Magyarországnak évente – a kiemelkedő GDP-arányos kockázattőke-befektető országok fajlagosai alapján becsülve, az új szektor felfutását követően – *60–100 milliárd forintot szükséges 5-8 kockázattőke-alapba helyezni*. A tőkealapok ezt az összeget a technológiai kezdő cégekbe befektetik. Az alapok tőkésítése megvalósulhat állami forrásból,¹⁰ magánszemélyek személyijövedelemadó-kedvezményrel támogatott befektetéseiből, illetve külföldi

forrásokból is. Az államnak a magánbefektető társak számára vételi opciókat célszerű adni az állami tulajdonrészekre annak elősegítése érdekében, hogy a célvállalatok tőkésítési folyamatát minél előbb a magánbefektetők által kiváltott növekedés vezérelje.

Kockázati tőke-befektetések, kínálati és keresleti intervenció

A kockázati alapok tőkeellátása az állami forrásokon kívül a személyijövedelemadó-kedvezményben részesített magánszemélyekre alapozható, akik adómentességet élveznek a befektetéseikből származó hozamaik, árfolyamnyereségük, az osztalék és tőkenyereség-adó alól. A célvállalatokra a kezdeti időszakban a veszteséges gazdálkodás, a bizonytalan eredmény, bizonytalan likviditási és piaci helyzet jellemző. A cégek eszközei között magas az immateriális eszközök aránya. A keresleti oldal támogatására első lépésként meg kell alkotni a *minősített technológiai vállalkozás* kategóriát (tevékenység, vállalatméret, cégjogi forma, illetve a szellemi javak eszközök közötti aránya alapján), ami a kedvezmények alapja lesz. A célvállalatokat az alapítási, az intenzív kutatás-fejlesztési és a növekedési szakasz adókedvezményei segítik. Alapításkor a tulajdonosok számára előnyös lehet, ha az apporthoz kapcsolódó személyijövedelemadó-kötelezettség megfizetése későbbi időpontra halasztható. A célvállalatoknak előnyös a kutatás-fejlesztés költségeinek a tényleges költségeknél magasabb adóalap-csökkentő tényezőként való figyelembevétele és a speciális, csak ezekre a vállalatokra alkalmazandó veszteségelhatárolási szabályok bevezetése. Szükség lesz a fiatal vállalkozókat segítő, egyszerűen alkalmazható és alacsony elvonást eredményező, leginkább a kisadózó vállalkozások tételes adóján (kata) alapuló, több adót is helyettesítő adótechnikára („technokata”).

Technológiaiintervenció

Az egyetemi és a főiskolai oktatás matematikai, technológiai, vállalkozási (marketing, branding, dizájn, pénzügyek) területeit és a középiskolai oktatás természettudományos ágait olyan módon kell újjászervezni, hogy az kielégítse a technológiai értéklánc kreatív képességek és ismeretek iránti igényeit, és megfelelő vállalkozási ismeretekkel vértelje fel a végzős hallgatókat. Az érintett korosztályok orientálását és motiváltságát folyamatosan pályázatokkal kell erősíteni és fenntartani. Ösztönözni kell külföldi egyetemeken meghatározott távoktatási kurzusainak elvégzését, költségeinek az érintettek vagy szüleik személyi jövedelemadójából leírhatóvá tételével. Programokat kell indítani – szabadalmi bejelentések elkészítésére, műszaki és piaci megvalósíthatóságok felmérésére, prototípusok elkészítésére – abból a célból, hogy a technológiai elgondolások meghatározott idő alatt eljussanak valamilyen kockázati vagy más tőkebefektetési fázisig. Szükség lehet technológiai tőzsdére és a technológiai értékpapírok másodlagos piacára is.

Növekedésintervenció

A magyar adók – az áfa kivételével – nem magasak, ám ennek ellenére az élőmunkát terhelő magas társadalombiztosítási célú adóterhek miatt mind a GDP-arányos adóterhek,

mind az adóék igen magas. A növekedés többletforrásaival azonos ütemben, a GDP-arányos adóteher mértékét csökkenő pályára és a jelenleginél alacsonyabb szintre kell beállítani. Az általános adóterhelést a növekedés gyorsítása és a termelés, a foglalkoztatás minél hosszabb ideig történő megtartása céljából 10%-kal csökkenteni kell. A jelenlegi 30 ezer milliárd forintos GDP 40%-os adóközpontosítása mellett évente átlagosan 2%-kal csökkenteni kell az adóbevétel GDP-hez viszonyított arányát a 30%-os szint eléréséig.

JEGYZETEK

- ¹ A hetvenes évek óta a vegyipar, a gyógyszeripar, a gépkocsigyártás, a szórakoztatóelektronika, az elektronikaialkatrész-gyártás, a kilencvenes évek óta a számítástechnika, informatika, szoftvergyártás, majd a tartalomszolgáltatások, egyéb alkalmazások és általában a mindenkori high-tech ipar jelent kiterjesztési lehetőségeket a gazdaságok számára.
- ² Bármennyire kézenfekvőnek is tűnne a szomszédos Ausztria gazdaságát modellreferenciaként elfogadni, nem lehet. Ausztria jelenlegi gazdasági szerkezetével (szolgáltató és logisztikai ágazatai – turizmus, pénzügyi szolgáltatások, vasúti árufuvarozás) nem lenne képes felzárkózni.
- ³ Dr. Lentner Csaba – Tóth Gergely – Polyák Imre: *Bankfúziók hatásai Közép-Európa gazdasági felzárkózására. Átalakulási folyamatok Közép-Európában*. Széchenyi István Egyetem, Jog- és Gazdaságtudományi Kar, Győr, 2005, 43–52. o.
- ⁴ A hozzáadott érték termelési értéken belüli aránya különösen jól látszik Finnország és Magyarország viszonylatában, mivel közel azonos termelési értékkel rendelkeznek. Emellett azonban Finnország 23%-os, Magyarország 14%-os hozzáadottérték-arányt realizál. A közel azonos termelési értéket Finnország 34 ezer, Magyarország 117 ezer foglalkoztatottal állítja elő. Egy foglalkoztatott Finnországban 110 ezer euró, Magyarországon 20 ezer euró hozzáadott értéket állít elő. A termelékenységbeli különbség 5,5-szeres, az Írországhoz képest azonban már 14,5-szeres. Ebből láthatjuk, hogy azonos GDP-arányos high-tech szektor két országban teljesen eltérő üzleti tartalommal és értéktermelő képességgel is rendelkezhet.
- ⁵ A bérnövekedés mérséklését Írország gazdaságpolitikájában 1987 és 2000 között tőkebevonásának támogatására sikeresen alkalmazta, továbbá Németország 1994 és 2010 között folytatott reálbér-növekedést visszafogó gazdaságpolitikát (16 év alatt 8% növekedés volt). Jelenleg Finnországban vetődött fel alkalmazásának szükségessége.
- ⁶ Az Egyesült Államok egy főre jutó GDP-szintjének (42 ezer USD/fő) eléréséhez a magyar GDP 150%-kal történő növelése szükséges. 5%-os növekedési többlet esetén a felzárkózás a 19. évben történne meg.
- ⁷ Jason Dedrick – Kenneth L. Kraemer – Greg Linden: *Who profits from innovation in global value chains? A study of the iPod and notebook PCs*. 2009. www.ppic.merage.uci.edu/papers/2008/WhoProfits.pdf (Letöltés: 2015. augusztus 31.).
- ⁸ Lucio Baccaro – Marco Simoni: *The Irish social partnership and the “celtic tiger” phenomenon*. 2004. <http://unige.ch/sciences-societe/socio/files/2914/0533/5963/d3.pdf> (Letöltés 2015. augusztus 31.).
- ⁹ Magyarország kockázatitőke-ágazata a Jeremie-program keretében sokat erősödik, ezáltal azonban még nem jön létre sokrétű és önfenntartó, profitábilis technológiai ágazat. Ehhez a Jeremie-programnál sokkal többre van szükség. A fejlődés sziget jellege a kockázati tőke esetén hasonló a külföldi működőtőkebefektetések esetében megfigyeltnél.
- ¹⁰ *A Magyarországi magvető tőkealap létrehozásának lehetősége* című megvalósíthatósági tanulmány (Budapest, 2009. február) részletesen foglalkozik az alapok megvalósíthatóságának európai uniós és hazai szabályozási feltételeivel.