

GAT

GAZDASÁG ÉS TÁRSADALOM

Eőri Teréz: Hazánk mezőgazdaságának alakulása az utóbbi fél évszázadban,
különös tekintettel a nyugati régiókra

Lentner Csaba: A magyar lízingpiac sajátosságai és fejlődésének lehetséges
irányai

Samu Mihály: A jog és a gazdaság

Czike László: Az államadósság növekedése

Rétvári László: Természeti erőforrások a (tudomány)politika hullámverésében

Herczeg János: A magyar egészségügy privatizációjának sajátosságai

Fábián Attila: A piaci liberalizáció feltételei Kelet- és Délkelet-Európában

Fonda Ferenc: A gazdaságtudomány szilánkjai

Fonda Ferenc: Értékek és mértékek

2002/1

Társadalomtudományi folyóirat

A szerkesztőbizottság tagjai: Dr. Andrásy Adél, Dr. Dézsy József,
Dr. Fecske Mihály, Dr. Gidai Erzsébet (a szerkesztőbizottság elnöke)

Megjelenik félévente

Készült a soproni Felsőoktatásért Alapítvány támogatásával

GT

A szedést Bosnyákovits Józsefné készítette,
a tördelés Takács Eszter munkája.
A nyomtatás 2002 novemberében készült.

Szerkeszti: Kormányosné Aranyi Krisztina

Felelős kiadó: Dr. Gidai Erzsébet
Kiadja a „Prognózis 2000” Alapítvány
ISSN 0865 7823

Tartalom

GAZDASÁG	5
Eőri Teréz: Hazánk mezőgazdaságának alakulása az utóbbi fél évszázadban, különös tekintettel a nyugati régiókra.....	5
Lentner Csaba: A magyar lízingpiac sajátosságai és fejlődésének lehetséges irányai	29
Samu Mihály: A jog és a gazdaság.....	43
Czike László: Az államadósság növekedése	65
TÁRSADALOM ÉS POLITIKA	81
Rétvári László: Természeti erőforrások a (tudomány)politika hullámverésében.....	81
Herczeg János: A magyar egészségügy privatizációjának sajátosságai ..	91
NEMZETKÖZI KITEKINTÉS	114
Fábián Attila: A piaci liberalizáció feltételei Kelet- és Délkelet-Európában	114
RECENZIO	126
Fonda Ferenc: A gazdaságtudomány szilánkjai	126
Fonda Ferenc: Értékek és mértékek.....	130

NEMZETKÖZI KITEKINTÉS

Fábián Attila

A piaci liberalizáció feltételei Kelet- és Délkelet-Európában

A legfrissebb szakirodalom is hangsúlyozza a nagyobb európai gazdasági régiók fejlesztésében a kis- és középvállalkozások szerepét. Kelet- és Délkelet-Európa további, a multinacionális vállalatok eredményeitől független gazdasági növekedésének lehetőségét – a várható EU-csatlakozás érdekében – a kis- és középvállalkozások további fejlődésében és fejlesztésében látom. Ez meglehetősen látványos növekedés lehet, ugyanakkor nagymértékben függ a különböző gazdaságpolitikai szinteken meghozott, a gazdálkodást befolyásoló döntésektől. Tévhit az, hogy a privatizáció idején Európa perifériális területeire beáramlott multinacionális tőke bármilyen tartós növekedés alapja lehet. E tőke ugyanis meglehetősen mobil, a legtöbb esetben csupán látens módon van jelen mindaddig, amíg az aktuális gazdaságpolitika érdekeinek megfelelő döntéseket hoz, továbbá amíg az érvényben lévő gazdasági szabályozók teret engednek a sokszor még a természeti környezetet sem kímélő és pusztán az erőforrásokat komparatív módon kihasználó termelésüknek.

Az EU, valamint a társadalmilag és gazdaságilag átalakult Magyarország tapasztalatai hasznosak mindazon országok számára, melyek el kívánják kerülni a kereskedelem teljes liberalizálásával együtt járó negatív hatásokat. Különösen fontos tanulság lehet azon országoknak, amelyeknek össze kell kapcsolniuk a kereskedelem liberalizálását a gazdasági és társadalmi szerkezet belső újraformálásával.

A gazdasági integráció magyarországi példája azt mutatja, hogy a túlzottan gyors egyoldalú nyitás a nemzetközi kereskedelem felé negatívan

hat az ipari szerkezetre, valamint a társadalmi szervezetekre. A „nemzeti” kis- és középvállalkozások, melyek zárt, központilag szervezett irányítás-hoz szoktak, nem voltak képesek rövid idő alatt megbirkózni a szabad verseny kockázataival, a nemzetközi piac működésének törvényeivel.

Annak érdekében, hogy a még nem integrálódott országok elkerüljék a hazai piac szerkezetének hirtelen összeomlását, az import ugrásszerű növekedését, a belső gazdasági válságot, célszerűnek látszik a hasonló helyzetű országok közös politikai megegyezése, hogy fokozatosan valósítsák meg a gazdaság nyitását, párhuzamosan a hazai ipar újraszervezésével. Ez csak részben valósult meg a visegrádi országok esetében, és vajmi kevés az esély hasonló egyezményre Délkelet-Európában.

Bármely regionális kereskedelmi egyezmény megteremtése a piacnyitás komplex folyamata, mely magába foglal partikuláris ipari szabályozásokat és intézményi változtatásokat egyaránt. A nyitás kockázata az, hogy a gyengébb versenytárs gazdaságilag összeomlik, vagy úgy reagál, hogy védelmet kér, és befejezi a nyitás folyamatát.

A piac monopolizációjának elkerülése érdekében a piac nyitásának folyamatát olyan ipari stratégiával kell fenntartani, mely támogatja a piaci erőket, valamint az ipar újjászerveződését, szélesebb kontextusban biztosítja a gazdasági integrációt és stabilizációt.

Az Európai Unió tapasztalata is azt mutatja, hogy az átmenet a korai integráció időszakától – a Közös Piacról – a jelenlegi, sokkal fejlettebb Európai Unióig határozott, világos ipari stratégiát igényelt: az új belépők támogatása – nem diszkriminatív alapon (2004-es belépők agrártámogatási javaslata!) –, a versenyhelyzet és a piaci versenytársak számának növelése, a vállalati kapcsolatrendszer újjászervezése, az innovációs hálózatok fejlesztése, a strukturális változtatások gyorsítása a kevésbé vonzó területeken, illetve azokban a régiókban, ahol hanyatlás tapasztalható.

Ennek az evolúciós tervnek sarkalatos pontja a kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája. Ez a szélesebb értelemben vett belső gazdasági növekedés támogatásának alapfeltétele. A nyitott piaci szituációban csak akkor maradhatnak talpon e szervezetek, ha speciálisan in-

tegrálódnak a társadalmi és gazdasági kontextusban, a kollektív növekedés szolgálatában.

Az Európai Unió támogatja a vállalati és innovációs hálózatok létrejöttét. Ez olyan stratégián alapul, mely újratерemti az individuális specifikumok feltételeit, kölcsönösségi alapon nyugszik, így kollektívan hatékony. Ezt a stratégiát Európában a gazdaságföldrajzi és társadalompolitikai szempontok figyelembevételével eltérően alkalmazták azzal a céllal, hogy bátorítsák, támogassák az ipar újrafelzárkózását. (Kevésbé vonzó területek – dél-európai régiók, hanyatló ipari területek – Franciaország, Németország acélipara.) Ugyanezt a stratégiát alkalmazták innovatív cégek, egyetemek, kutatóközpontok létrehozásánál, hogy hatékonyabbá tegyék az Európai Unió innovatív erőfeszítéseit.

Mivel ez idáig nincsen teljes mértékben teoretikusan kidolgozva e stratégiai rendszer, szabadon két rendkívül fontos alapfeltételt tisztáznom:

1. makroszinten óhatatlanul újra kell tervezni a nemzeti kereteken kívül lévő intézményi rendszert, mely természeténél fogva garantálja a progresszív intézményi konvergencia működését;
2. mikroszinten orientálnia kell a piaci dinamika stimulálását a gazdasági kapcsolatok támogatásával, valamint biztosítani kell a cégek együttműködését.

Ebben az összefüggésben a kis- és középvállalkozásokat fejlesztő ipari stratégia politikai eredmény, melyet a döntéshozók hatósági tevékenysége aktivál.

VÁMUNIÓK ÉS SZABADPIAC

Az európai példák egyértelműen mutatják, hogy a regionális kereskedelmi egyezmények vagy a védelemnek magasabb szintjét jelentik, lehetővé téve a gyengébb versenytársaknak, hogy ellenálljanak a globális integrációnak, vagy – éppen ellenkezőleg – olyan intézményesített mechanizmust érvényesítenek, melyek a gyengébb versenytársakat arra kényszerítik, hogy termékszerkezetüket átalakítsák annak érdekében, hogy ver-

senyképesek legyenek. Ezen utóbbi esetben az eredeti kereskedelmi egyezmény – mint pl. a szabad kereskedelmi zóna vagy a vámunió – szükségszerűen kell, hogy egy teljesebb gazdasági unióvá fejlődjön, hogy megfeleljen a komplex ipari szabályozás igényének, mely a vállalatok közötti munka újra meghatározását és elosztását szabályozza. Ezt természetesen csak az EU-csatlakozást követően lehet elképzelni.

Egy kicsi és zárt gazdaság nyitása számos problémát okozhat. Tulajdonképpen egy kis gazdaság, mely hosszú időn keresztül el volt zárva a nemzetközi versenytől, nagyon despecializált, hiszen szűk piaccal dolgozik, ahol helyi szinten csak csekély versenyhelyezettel kell szembenéznie. Amennyiben a belső, nem hatékony gazdasági tevékenység már nem tartható fenn, és ezért szükségessé válik a piac nyitása, a gyors egyoldalú nyitás csupán azokat a helyi cégeket tudja nemzetközi versenyhelyetbe hozni, melyeknek nagyobb dimenziójuk, vagy más specifikus előnyei vannak. Ezért a túl gyors nyitás jelentős belső termelőerő-vesztéshez vezethet, vagy hirtelen ipari válságot okozhat, de minimum a potenciális veszteségek ellenállásába ütközhet, konfliktust idézve elő azokkal, akik a helyzetből előnyt kovácsoltak.

Ebben a szituációban szükséges a nemzetközi piac nyitásának menedzselése. Így lehetőség van arra, hogy a részt vevő országok megteremthessék a megnövekedett piacon való részvétel feltételeit, és tisztázzák a különböző országok eltérő intézményi háttéréből adódó vámkérdéseket. Ebből logikusan következik, hogy az EU országaival kereskedelmet folytató cégeknek sürgősen alkalmazkodniuk kell az új feltételekhez.

A magyar példa azt mutatja, hogy ez a folyamat meglehetősen komplex, és esetenként bizonytalan, ugyanis nem minden esetben voltunk képesek alkalmazkodni az új szituációhoz.

Nagyon sok esetben előfordul, hogy a kihívások közepette, amikor versenyezni kellene a nyitott piacon, a gyengébb versenytársak, vagy a helyi monopóliumok, vagy azok a szervezetek, amelyek esetleg hatalmat vesztenének a nagyobb piaci tevékenységben, ellenállnak a változtatás igényének, sőt esetenként még egyfajta regresszív koalícióba is lépnek.

Pontosan ezért szükséges egy olyan világos piaci stratégia fenntartása, mely az ipar újjászervezését, a piac dinamikájának növelését favorizálja. Ebben a perspektívában hiszem, hogy a kis- és középvállalkozások fejlesztésének ipari stratégiája a regionális kereskedelmi szerződések sikerének titka, hiszen:

1. lehetővé teszi új, hatékony versenytárs megjelenését a hazai piacon, és alkalmas arra, hogy letörje a potenciális regresszív koalíciót;
 2. növeli a piac sokszínűségét, más szóval a piacon szereplők számát és a tevékenységek változatosságát;
 3. növeli a specializációt, és a helyi cégeket innovációra ösztönzi.
- Erősíti az ország társadalmi stabilitását.

AZ KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSÉNEK POLITIKÁJA

Sok kis- és középvállalkozás sikere a sajátosan specializált cégek agglomerációján alapszik, melyek úgyszólván csoportosulva, kollektív alanyként vesznek részt ebben a „versenyjátékban”.

Az ilyen csoportok természetüknél fogva különböznek egymástól, társadalmi háttérüket, felépítési rendszerüket, alapvető technológiájukat, valamint piaci profiljukat illetően is. Úgy jellemezhetnénk őket, mint kvázipiaci kapcsolatokat egy olyan intézményi kontextusban, mely a társadalmi stabilitást, gazdasági dinamikát támogatja, intézményen belüli interakciókkal, olyan kollektív megegyezésen alapulva, mely képes a potenciális önállósodások büntetésére.

Alternatív módon egy gyenge intézményi háttér esetében a cég erősítheti a cégen belüli kapcsolatokat, hogy elkerüljék a piaci interakciók kockázatait azáltal, hogy egy vertikálisan integrált szerkezetet vagy egy ügynevezett kvázi-hierarchiaszervezetet hoznak létre. Politikai szempontból a fő kérdés ezen kis csoportok megteremtése és nagysága. Nevezetesen olyan kicsi, speciális, egymást kiegészítő cégek tevékenységének stimulálása, melyek versenyképesek a regionális kereskedelmi egyezmény területén,

illetve rövid időn belül a szabadpiacon. Ennek megteremtésére soha nem késő lépéseket tenni, még Magyarország EU-csatlakozása előtt sem.

Az Európai Unió új iparpolitikai megközelítése kifejezetten az ilyen-fajta hálózatok megteremtését támogatja, mely a cégek ipari újraszervezésével, saját specifikus tevékenységük újrafogalmazásával közösségi termelés kontextusában jelenik meg. Ezt a gazdasági integrációs megközelítést a maastrichti egyezmény 130. cikkelye is rögzíti. Ezt a stratégiát alkalmazzák a kevésbé frekvenciált területek belső gazdasági növekedésének érdekében, alkalmazzák az úgynevezett strukturális politika kérdésében, az innovációs gyakorlatban, a humán erőforrások fejlesztésében, oktatásban, kutatásban, és ugyancsak adoptálják a kis- és középvállalkozások csoportosításának stratégiájában is, és ajánlják a csatlakozni kívánó országok számára. Kivétel az agrárium!

Lényeges különbség van egy elszigetelten, önállóan dolgozó iparosember, valamint egy olyan kisvállalkozás között, amelyik egy hatalmas cég alvállalkozójaként tevékenykedik.

Hangsúlyozni kívánom, hogy a politikusoknak óriási felelősségük van abban, hogy ezeket a sajátos differenciákat felismerjék, s megpróbálják a szétszórtság tengerében az esetlegesen üdvözítő eljárásokkal megismertetni a gazdasági szereplőket.

Azt is világosan kell látnunk, hogy a kis- és középvállalkozások a továbbiakban is csak a helyi gazdaság szolgálatában állnak. Tevékenységükkel vegyes túlélői lesznek a helyi kereskedelemnek és iparos tevékenységnek, mindazonáltal néhány kis- és középvállalkozásnak versenyképessé kell válnia a szabad gazdaságban is annak érdekében, hogy segítsék az ország kereskedelmi liberalizációjának folyamatát, vállalkozzanak és legyenek kezdeményezők olyan új tevékenységekkel, melyek az egész gazdaság hatékonyságát növelhetik.

Megítélésem szerint a kis- és középvállalkozások csak akkor lehetnek versenyképesek, ha:

- specializáltak, ez azt jelenti, hogy csak a saját technológiai és piaci tudásukkal oldják meg sajátos problémáikat, érnek el relatív költségkedvezményeket és jelentős szerepet vállalnak az innovációban;
- közösségi kontextusban tevékenykednek, felismerik és biztosak abban, hogy találnak olyan együttműködő partnert, akinek speciális kiegészítő termékével közös komplex produkttal jelenhetnek meg a piacon, egymást stimulálva a kölcsönösségi innovációs haszon megszerzésére;
- a csoportot pozitív külső kohézió is erősíti, lehetőséget adva az új belépők számára, de kizárva az önállókodókat, fenntartva a növekedést és az innovációs kapacitást.

Számos példa a csoportok együttműködésében azt igazolja, hogy a külső pozitív kohéziós erő történelmi folyamat eredménye, mely közös kultúrából vagy nyelvből, alapvető technikai tudásból, vagy éppen a helyi közösséghez való tartozásból fakad. A kis- és középvállalkozások fejlesztésének hosszú távú stratégiájában e felismerésre kell alapozni. A cégek dinamikus aggregációjának fenntartásával jelentősen növelhetjük az innovációt és a hatékonyságot. A gazdaságpolitika beavatkozása megfigyelhető számos helyen Európában, de az USA-ban is. A társadalmi és intézményi keretek újraalkotási kísérletének fogható fel, mely tulajdonképpen az ipari kooperációt favorizálja a tisztességtelen piaci magatartás kockázata nélkül.

A kis- és középvállalkozások fejlesztési stratégiájának sikerei gyakorlatilag a cégek közötti kapcsolatok megerősítését igazolták. A cégek és az intézményi környezet kapcsolatában azonban a gazdaságpolitika megvalósítása a kis- és középvállalkozások kérdésében újratervezést kíván. Az állam normatív és szabályzó rendszerének szempontjából kívánatos az előbb említett cégek szerepének tisztázása, elsősorban a szociális és gazdasági élet aspektusában. Röviden: piacnyitási kontextusban az állam szerepét erősíteni kell annak érdekében, hogy stimulálja a piaci erőket, különösen a helyi potenciált.

Így két releváns szintről beszélhetünk, a tervezésről és a megvalósításról. A makroszint meghatározza a részvételi normákat arra vonatkozóan, hogy kik vehetnek részt a „játékban”, felállítja a normatívarendszert, mely szabályozza valamennyi résztvevő magatartását. Szankcionálja az önállósodókat, illetőleg szabályozza a túlkapasokat. A mikroszint megteremti azokat az adottságokat, melyekkel a „színészek” részt vehetnek a gazdasági játékban, mely azt jelenti, hogy a mikropolitika nem csak a helyi cégeket foglalja magába, hanem a helyi oktatási intézményeket, infrastruktúrákat is. E két szinten folyó tevékenységnek integrálódnia kell, megteremtve olyan pozitív adottságokat, melyek alkalmasak a növekedésre, s megteremtésükkel elkerülhető a változásoknak ellenállni akaró csoportok kialakulása.

AZ IPARI KOOPERÁCIÓ TÁMOGATÁSA

Az így létrejött hálózatoknak jól megalapozott intézményi háttérrel kell rendelkezniük, amit az adott nemzet úgy támogathat, hogy elősegíti az oktatás, képzés, kutatás együttműködésének kialakítását. Így egy adott cég provizórikus adottságait a helyi és nemzeti meghatározottságok jelentősen befolyásolják. Ezért például az Európai Unió proklamációjában megfogalmazódott az innováció nemzeti rendszereinek konvergenciájára vonatkozó igény. Ez azt jelenti, hogy az oktatási rendszer, a kutatóhálózatok, a képzés, a technikai és piaci információk terjedésének támogatása, a hálózatok támogatása nemzeti és nemzetek közötti modellben – ezek mind-mind potenciális innovátorok, s a belső gazdasági növekedés mozgatói, rugói.

Kedvezőtlen adottságú vagy iparilag hanyatló terület fejlesztésére a strukturális beavatkozás érdekében számos különböző eszköz konzekvens alkalmazása szükséges. Mindig tudatában kell lennünk annak, hogy azért munkálkodunk, hogy megfelelő intézményi, társadalmi kontextusban létrehozzunk egy olyan keretet, melyben a kollektív növekedés folyamatát stimuláljuk.

Fordítsuk figyelmünket a cégek és helyi intézmények kapcsolatának számtalan lehetőségére, hogy ezeken belül milyen beavatkozások hajthatók végre, melyek célja az együttműködés bátorítása, olyan direktívák kijelölése, melyek segítségével kölcsönös érdekek alapján közös termék születik.

Ez az ötlet a gazdasági dinamika evolúciós megközelítésén alapszik, mely szerint az emberek közötti interakció megteremti a kollektív cselekvés normáit, ösztönzi az interakcióban lévő alanyokat arra, hogy különböző intézményi gyökerüktől függetlenül együtt dolgozzanak. Világos, hogy az egyetemi rendszer Európában nem abba az irányba mozdul, hogy teljesen egységes legyen, de az EU folyamatosan támogat olyan témákat, melyek a különböző országok kompatibilitásának segítségével egyetemeiket, kutatóintézeteket közös projektek kidolgozására ösztönöz.

Ez serkenti a cégeket és az intézményeket, hogy helyi hálózatokban is együttműködjenek az innováció kérdéseiben mind ipari, mind egyéb specifikus tevékenységekben. A kapcsolatteremtés a helyi vezetők között gyakorlatilag a kompatibilitás bátorítását jelenti a helyi hálózatokon belül és között, megteremtve ezáltal annak lehetőségét, hogy a specializálódási folyamatban újra meghatározzák és felosszák tevékenységüket.

Bármely más esetben ennek az lehet a célja, hogy meggyorsítsa az innováció folyamatát anélkül, hogy megtörné a létező nemzeti és helyi hálózatokat, sokkal inkább integrálva őket, lehetővé téve számukra a nyitást a már akkumulált tudásuk elvesztése nélkül. Valójában tehát ez az ipari politika olyan szisztematikus szabályozást jelent, mely szükségessé teszi az integrációt a helyi vállalkozások és a helyi intézmények között, valamint olyan cégek és intézmények között, amelyek az adott területen kulturális és földrajzi értelemben is kívül esnek.

Végül is ezek a tevékenységek meg fogják változtatni az innováció nemzeti rendszereit is. Ez a megközelítés integrációs folyamatot indukál, mely letről felfelé működik, és megteremti a kapcsolatot a vezetők között. Ez az együttműködési program új arculatot alakít ki a vállalkozások és a közintézmények kapcsolataiban, mely intézmények kompatibilisak az ipari stra-

tégia új szemléletével, mely európai szinten 1989-ben a strukturális alap reformjában valósult meg, majd később a maastrichti egyezményben.

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSÉNEK NEMZETI ÉS HELYI INTÉZMÉNYEI

A fejlesztési program megvalósításában különböző szervezetek különböző szinteken, különböző felelősséggel tevékenykedhetnek.

Tevékenységük négy alapvető pillére a következő:

- Megnövekedett piaci tevékenység, mely azt jelenti, hogy az adott kereskedelmi tevékenységen belül belső piacnövekedést kell létrehozni, de azt is jelenti, hogy konvergálnia kell olyan intézményi háttérrel, mely lehetővé teszi a cégek számára, hogy átszervezzék tevékenységüket ezen effektíven megnövekedett piacon belül, és ugyanakkor azt is jelenti, hogy a nyitott piac folyamatától a külső versenyen át az ipari együttműködés irányába is el kell mozdulni.
- Szabályozott piaci erő. Ez nemcsak a közterhek szabályozására vonatkozik, hanem ellenőrzi az állami támogatások mértékét is annak érdekében, hogy elkerülje a piaci torzulásokat az átmeneti időszakban.
- A munkamegosztás fejlettebb megvalósítása. A cégek újraszerveződésének támogatása érdekében újra meg kell határozni a helyi és nemzeti rendszereket. Innovációs termelés erősítése, területi fejlesztések, új cégek támogatása, új cégek létrehozása elsősorban olyan szektorokban, melyek képesek az innovációra és a helyi erőforrások katalizátorai lehetnek, nem lévén gyökereik a helyi tradíciókban.
- A meglévő szaktudásra alapozott adottságok. Olyan helyi adottságokra gondolok, melyek alkalmasak gazdasági és társadalmi változások helyi stimulálására, de ugyanakkor nemzeti és globális szempontok alapján is számításba vehetők.

A két első aspektus kifejezetten makropolitikai jellegű, és célja a nyitott gazdaság intézményi kereteinek definiálása. Szükséges kifejleszteni a kiegészítő tevékenységeket a cégek között annak érdekében, hogy fenn-

tartható legyen a kis- és középvállalkozások specializációja. Ez egy nyilvánvalóan alulról felfelé építkező megközelítés. Mindenféleképpen szükséges a cégek egyes csoportjainak azonosítása, vagy szektoriális, vagy technológiai affinitásaik alapján, és annak a feltételrendszernek a létrehozása, amellyel kölcsönösségi alapon egy adott cég önmagát a közös test egy részének tekintheti. Ez a folyamat úgy tartható fenn, hogy nemzeti méretű feladattudattal stimulálja a helyi cég önazonosításának gazdasági érdekeit. Megteremtve ezáltal a kezdeti kapcsolatot a helyi hatóságok, cégek között, megtanítva a hálózatteremtés folyamatát.

Sorsdöntő kérdés az új cégek támogatása. Az új cégek megszületésével kapcsolatosan hagyományosan felvetődő probléma a tőke hiánya. Ez a feltetelezés ésszerűnek látszott a tömegtermelés homogén árukínálatának időszakában. Ma már a specializáción alapuló minőségi termelés időszakában nem fontos ez a kérdés. A legutóbbi tapasztalatok azt mutatják, hogy az új cégek létrehozása nem annyira a tőkén, hanem sokkal inkább a kapcsolatokon, a szolgáltatásokon és a kutatási kapcsolatokon alapszik. Ebben a nézetben tehát az új cég alapításának gátja az lehet, hogy a helyénvalóan megállapított üzleti koncepciót hogyan lehet szervezett valósággá alakítani.

Az állandó és folyamatos rugalmasság lehet a garancia arra, hogy a nemzeti kontextust is meghaladó hatékony piaci integráció jöhessen létre.

A siker másik fontos záloga lehet az együttműködés erősítése, a kapcsolat folyamatos építése a cégek és az oktatási és kutatási intézmények között. Ezzel a taktikával lehet biztosítani, hogy a produktív alkotó folyamatban minél többen vegyenek részt.

Valamennyi erőfeszítés tapasztalatot igényel, valamint azt a képességet, hogy tanuljunk más országok eredményeiből, hogy a pozitív tendenciák általánossá válhassanak. Ez az akkumuláló eljárás a kormányokat is arra ösztönzi, hogy segítsék a helyi erőfeszítéseket, és tegyék lehetővé a kapcsolatteremtést közöttük. Szabályozzák a nemzeti tevékenység jellegét, határozzák meg a nemzeti regionális és helyi hatóságok és intézmények tevékenységi köreit, valamint vázolják a nemzetközi integráció tervezett idejét. Ez a folyamat rendkívül nyitott, állandó információáramlást

és beavatkozást igényel, hogy meghatározhassa a cégek számára az újraszerveződés intézményes környezetét, valamint alkalmas arra, hogy tesztelje a helyi tapasztalatokat.

Szükséges, hogy egyre többet és többet dolgozzunk az iparpolitika e kérdésében, tanuljunk a sikerekből és a kudarcokból, hogy felvázolhassuk az esetek alapján a lehető leghasznosabb módszereket, melyek reményeim szerint a Kelet- és Délkelet-Európa országaiban is hasznosak lehetnek.

Ugyanakkor a kormányoknak világosan kell látniuk, hogy a kis- és középvállalkozások fejlesztésének ipari stratégiája, a belső piaci szabályozás nem marginális aspektus, hanem sokkal inkább stratégiai eszköz arra, hogy a nyitott gazdaság piaci erőit megerősítsük, s következképpen szükséges kulcs az állam szerepének újradefiniálásához, a dinamikus és nyitott piac megteremtéséhez.

Felhasznált irodalom:

- Angyal Ádám* 1997: Vállalati vezetők az ezredforduló közepén. *Vezetéstudomány* 1997:4. Az Európai Unió belső piaca és Magyarország 2. kiadás ITD
- Angyal Ádám* 1997: Versenyképes vezetés. *Gazdaság-Vállalkozás-Vezetés*, 1997:2.
- Barakonyi Károly – Lorange, Peter* 1993: Stratégiai management. KJK., Budapest
- Curioni, Sergio – Freddi, Alessandro* 1996: Design for quality - Seminar on modern quality and reliability for engineers involved in mechanical and structural design. University of Bologna
- Dunning, J. H.* 1993: Multinational Enterprises and the Global Economy. Addison-Wesley, New York
- GKI Gazdaságkutató Rt.* 1997: Ipari várakozások, Budapest
- Maizels, A.* 1982: The industrialization of the developing countries. In: *Frowen, S. F.* (ed.), *Controlling industrial economies: essays in honour of C.T. Saunders*, Oxford Univ. Press
- Panorama der EU Industrie* 2000.
- PM-EB* 1997: Magyarország középtávú gazdaságpolitikai prioritásai. A Magyar Pénzügyminisztérium és az Európai Bizottság Gazdasági és Pénzügyi Főigazgatóságának közös értékelése. Budapest, 1997. június 4.
- Porter, E. Michael* 1993: Versenystratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Porter, M. E.* 1990: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York
- Szentes Tamás* 1999: Fejlődés, rendszerváltás és versenyképesség a globalizálódás korában. Akadémiai székfoglaló előadás
- Szentes Tamás* 2001: A világgazdasági alkalmazkodás és felzárkózás feltételei az ezredfordulón, *Magyar Tudomány*, Budapest, 2001/4., 393–406 old.
- Török Á.* 1999: Verseny a versenyképességért? Miniszterelnöki Hivatal ISM, Budapest
- United Nations* 1998: *World Economic and Social Survey 1998*. New York
- United Nations* 1998: *World Investment Report 1998. Trends and Determinants*. New York – Geneva