

VERSENYKÉPESSÉG, KÜLFÖLDI TŐKE, JÖVEDELEMELOSZTÁS: AZ ÍR PÉLDA¹

Artner Annamária

a közgazdaságtudomány kandidátusa
MTA Világgazdasági Kutatóintézet – aartner@vki.hu

1. Néhány gondolat a versenyképességről

Egy ország versenyképességének növelése a makrogazdasági-politikai döntéshozók számára a legnagyobb kihívás. A versenyképesség ugyanis piaci, tehát mikroszintű fogalom, valós mikroszintű viszonyokat, vállalati követelményeket jelent, a makroszintű, nemzetgazdasági folyamatok csak mint a sok, egymástól és a makroszinttől is független tényezőik eredője jelennek meg. *Ezért makroszintű versenyképességről nincs is értelme beszélni.* A makroszint csak mint a mikroszintű folyamatokat befolyásoló alapzat létezik. A makroszint ebből a szempontból kevesebbet jelent, mint a mikroszint, mégis bővebb kategória. A mikroszinten közvetlenül nem megjelenő és/vagy nem befolyásolható tényezőket is tartalmaz, miközben ezek a tényezők – gyakran több áttételen keresztül – meghatározzák a mikroszintű versenyképességet. Az áttételek, homályba vesző nagyívű összefüggések miatt nehéz makroszinten meghatározni azokat a tényezőket, folyamatokat és gazdaságpolitikai lépéseket, melyek végeredményben befolyásolják a mikroszintű versenyképességet. A dolgot bonyolítja, hogy az összefüggések gyak-

ran olyan áttételesek, hogy a makroszintű feltételrendszer ilyen-olyan változtatása közvetlenül nem is jelenik meg a vállalati versenyképesség javulásában, vagy éppenséggel közvetlenül, rövid távon még ellentétes is vele. Mivel azonban a piaci konkurenciaharcban a rövid távnak meghatározó szerepe van, a rövid távú veszteségek hosszú távú hátrányokban jelennek meg (elvágják a hosszabb távú perspektívák lehetőségét), a makroszintű feltételrendszer ilyen típusú alakítása nem megengedhető. Ha mégis, csak annyiban, amennyiben a rövid távú piaci veszteséget a gazdaságpolitika újabb eszközökkel korrigálja, kompenzálja. Ez azonban újabb ellentmondást szül: a piaci viszonyok adott (nemzetgazdasági) szintű fejlődését szolgálni hivatott gazdaságpolitikának a piaci ösztönösséggel, gazdasági liberalizmussal, mikroorientáltsággal ellentétes, tudatos, s kisebb-nagyobb mértékben „dirigista” módon kell(ene) beavatkoznia.

A makro- és mikroszintnek ez az ellentmondása objektív alapú: a termelés *társadalmi* („makro”) jellege és szervezeti-tulajdoni szempontból *elkülönült, szétaprózott* („mikro”) jellege közti ellentmondást jeleníti meg. Ahogyan a piaci rendszer megkettőződik társadalmi termelésre és magánvállalati szervezetre, úgy kettőződik meg a gazdaságtan (elmélete és gyakorlata) makro- és mikroszintre.

Ennek az ellentmondásnak a tarthatatlansága legtisztábban a gazdaságpolitikától

¹ A cikk *A gazdasági versenyképesség erősítése* című, a Miniszterelnöki Hivatal számára az MTA VKI-ben folyó kutatás *Működő tőke-befektetések és technológiaáramlás a világ gazdaságában* című alprogramja keretében készült tanulmány alapján íródott. Témavezető: Csáki György

elméletileg és gyakorlatilag is (mindkét esetben helytelenül) külön kezelt szociálpolitika vonatkozásában tükröződik. A mikrogazdaságtan magja a tőkehasznosulás, miközben a termelés másik – és időtállóbb – tényezője, a társadalom alkotója: az ember (munkaerő). Ez utóbbi összehasonlíthatatlanul bonyolultabb és gazdagabb kategória, mint a tőke, sőt magát a tőkét is ő hozza létre. A mikrogazdaságtanban és az azt szolgáló hivatott makrogazdaságtanban azonban a tőkével egyenrangú, de leginkább másodlagos szereplővé redukálódik. Ennek a megnyomórításnak a káros hatásai a nemzetgazdasági folyamatokért felelős döntéshozók számára is szembeűnőek és orvosolandók. A gazdaságtan mikro- és makroszintre kettőződésével azonban ez az orvoslás a termelés (versenyképesség) szempontjából külsődleges marad, pontosabban ezt a látszatot ölti, és a rendszer alapjait meg nem kérdőjelező jótékonykodás, emberszeretet, igazságérzet, szolidaritás stb. nemes eszméinek megvalósítására redukálódik.

Ezért a „makroszintű” versenyképesség vizsgálatának és megvalósításának útját keresve legelőször ezt a hamis megkettőződést kell félresöpörni, s egyben elfogadni, hogy az ember (munkaerő) sokoldalú viszonyainak javítása nem kevésbé fontos, sőt sokkal fontosabb, mint a tőkeértékesítés feltételeinek megeremtése. Annál is inkább, mert ez utóbbi többnyire ellentmond az előbbinek.

A működő tőke importjáról híres Írország a 90-es években látványos fejlődést mutatott, aminek következtében nemcsak túlszámalyta az EU15 egy főre eső GDP-jét, de az IMD World Competitiveness Yearbook-ja szerint 1998–99-ben a 11., 2000-ben pedig már az 5. legversenyképesebb gazdaság volt. Úgy tűnik azonban, a jólét nem „csorog le”: a szociális mutatók messze nem támasztják alá a gazdasági sikerek széleskörű társadalmi hasznosítására vonatkozó elvárásokat. (Lásd még *1. táblázat*) Ezért mindenképpen érde-

mes kritikus elemzésnek alávetni a történetet. Annál is inkább, mert az élre törés nem bizonyult tartósnak: az IMD hatvan országot felölelő versenyképességi listájában 2004-ben a „Smaragd-sziget” a 10. helyre szorult vissza.

Az ír fejlődés jobb megismeréséhez és megítéléséhez való hozzájárulásként áttekintjük a működő tőke beáramlásának mértékét, okait és gazdasági szerepét, valamint illusztráljuk a jövedelmi viszonyok alakulását.

2. A működőtőke-import szerepe Írországban

2.1. A tőkebeáramlás mértéke

A külföldi tőke (FDI) aránya és jelentősége az ír gazdaságban köztudottan kiemelkedő. A tőkebeáramlás gyökerei az 50-es években útjára indított, és 1973, az EGK-hoz történő csatlakozás után kiteljesedett liberalizációig nyúlnak vissza. Ezt a trendet erősítette meg az új globális világgazdasági helyzetben a 90-es évek monetáris-konzervatív indíttatású, a tőke érdekeit szem előtt tartó gazdaságpolitikai kurzusa, a neoliberalis intézkedések következetes végigvitele.

Mindennek eredményeként a külföldi tulajdonú vállalatok aránya az ír feldolgozóiparban 1983 és 1998 között a termelést tekintve 59-ről 82-re (egy-egy iparágakban még többre), a foglalkoztatásban 39-ről 47 %-ra nőtt, s a külföldi tőke tényerése a további években is folytatódott. A külföldi vállalatok a feldolgozóiparban a foglalkoztatást tekintve átlagosan ötször nagyobbak, mint az írek, exportteljesítményük, termelékenységük szintje is jóval meghaladja a hazai vállalatokét. (Lásd még Ruane – Goerg, 1996, 3., 5.) A porterai értelemben² legversenyképesebb

² Michael Porter szerint azok a termékek számítanak egy országon belül versenyképesnek, melyekből az adott ország exportjának világpiaci részesedése meghaladja az ország egész exportjának világpiaci részesedését („relatív versenyképesség”).

	1986- -91 éves átlag	1989- -94 éves átlag	1991- -96 éves átlag	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>éves bruttó beáramlás</i>										
millió USD	368	912	1469	2618	2712	8579	18 500	26 447	15 681	19 033
a beruh.-k %-ában	5,9	10,9	14,7	19,2	16,8	45,4	81,4	115,9	65,7	70,9
<i>éves bruttó kiáramlás</i>										
millió USD	357	305	436	727	1016	3906	6109	4629	5865	2706
a beruh.-k %-ában	5,7	3,9	4,2	5,3	6,3	20,7	26,9	20,3	24,6	10,1
<i>belső FDI-állomány</i>										
millió USD			32 461	33 361	34 208	40 406	118 550	138 266	157 298	
a GDP%-ában			155,6	163,5	72,3	60,7	124,4	133,9	129,1	
<i>külföldön befektetett állomány</i>										
millió USD		..	8852	11 588	13 473	27 925	33 748	36 453		
a GDP%-ában		..	43,4	24,5	20,2	29,3	32,7	29,9		

1. táblázat • Az ír működőtőke-forgalom jellemzői 1961–2002 éves áramlás, állomány és arányok (millió USD és %) Forrás: 1986–89-re, 1989–94-re és 1996-ra: World Investment Report 2001, 1991–96-ra és 1997–2002-re: World Investment Report 2003

ágazatok Írorszáiban azok, melyekben dominál a külföldi tőke (digitális processzorok, számítógép-részegységek és alkatrészek, optikai alkatrészek, orvosi műszerek, számítógépek, antibiotikumok, kozmetikumok, italsűrítvények, csokoládék stb.)

Az OECD-ből származó tőke éves mennyisége 1994 és 1998 között megduplázódott. 1986 és 1991 között évi átlagban bruttó 368 millió USD külföldi tőke áramlott az országba, de azt szinte teljes egészében kompenzálta a tőke kivonás (profit, osztalék s csak elenyésző mértékben külföldi befektetés). A 90-es években azonban a kétoldali áramlás egyenlege számottevően javult: 1989 és 1994 között 912 millió dollár volt az átlagos évi beáramlás, amivel csak 305 millió dollár tőke kivonás állt szemben. 1991–96 között

már évi nettó több mint egymilliárd dollár áramlott az országba, ezt követően pedig a nettó beáramlás megítésszerűsödött (1997–2002 között évi átlagban 11,1 milliárd USD), a felhalmozott tőkeállomány pedig négyeszeresére nőtt, a 3. évezred első éveiben elérve az ír GDP 130 %-át. 2002-ben az Írországra áramló FDI az UNCTAD szerint 19 milliárd dollárra, az ír statisztikai hivatal (CSO, 2003) szerint 25,9 milliárd dollárra nőtt. Bármelyik is az igaz, nemzetközi összehasonlításban mindenképpen kiugró teljesítmény, különösen, hogy az FDI-forgalom ekkor már két éve esett úgy világszinten, mind az EU-ban.

A legnagyobb befektetők az USA és Hollandia, ezek a 2002-es beáramlás 72 %-át adták, s az írországi FDI-állomány több mint feléért felelősek.

A tőkebeáramlás egyben struktúraváltást is jelentett: a tőke elsősorban a *high-tech*-ágazatok (elektronika, vegyipar, szoftveripar) területére áramlott.

2.2. A tőkebeáramlása okai

Mi történt konkrétan a 90-es évek második felében, amely a külföldi tőkebeáramlás ilyen megugrásához vezetett?

Mindenekelőtt jelezni kell, hogy a beáramlás nagy része improduktív céllal érkezett: a nemzetközi (WIR) statisztikák nem, az ír számbavétel azonban kimutatja, hogy *a beáramló tőke fele pénzügyi tőke volt, melyet a dublini pénzügyi szolgáltatóközponton (IFSC) keresztül költöttek el nemzetközi értékpapírokra. Az IFSC forgalmának külön számbavétele 1998 óta folyik, s kitűnik belőle, hogy az utóbbi években a spekulációs tőke érdeklődése jelentősen megnőtt Írországot (FORFÁS, 2003).*

Ami a termelési célú beáramlást illeti, több tényező szerencsés összejátzásáról (korábbi folyamatok beéréséről és új hatásokról) van szó. A tőkebevonáshoz a tőke bizalmának elnyerése, ehhez pedig pozitív tapasztalatok kellenek. Az egyszer meghozott (kormányzati) döntések, még ha a tőke szempontjából megfelelőek, és végrehajtásuk következetes is, csak valamennyi idő elteltével eredményezik a vállalatok jelentősebb mértékű betelepülését.

- 1986-ban leértékelték az ír fontot. Ezt követően 1987-ben a kormány *fiskális és monetáris megszorító intézkedéseket* léptetett életbe, amelyeket következetesen végre is hajtottak. E politika eredményei a 90-es évek elejére értek be. A jóléti kiadások és az állami szektor foglalkoztatásának csökkentésével, valamint adónöveléssel realizált restriktív sikeres volt az egyensúly szempontjából. Az addig kétszámjegyű infláció 2-4 %-ra mérséklődött. 1986 és 1989 között a közkiadások konstans áron számolva a GNP 21,6 %-áról 17,7 %-ára, majd 1995-ben

15,2 %-ra csökkentek (OECD, 1997, 164.). Ami az egyensúlynak jó volt, az a bérből és fizetésből élőknek nem: a restriktív a takarékosság terheit viselőket kivándorlásra ösztönözte. 1987-89-ben egyre nőtt az országot elhagyók száma, és 1989-ben elérte a 70,6 ezret (a nettó emigráció így 35 ezer fő körül alakult). A gazdaság új pályára állításához a restriktív nem is lett volna elég: az csupán alapul szolgált a fellendüléshez.

- 1987-től *hároméves egyezmények keretében korlátozták az éves bérnövekedés ütemét*, amely így a 90-es években számottevően visszaesett a korábbi évtizedekhez képest. A bérnövekedés különösen a 90-es évek elején volt lassú, mert az 1991-93-as tervet a közszektor nehézségei miatt 1992-ben lefelé módosították. A bérek egyezményes növekedési üteme mindvégig a várható és tényleges GDP-növekedési értékek alatt maradt, aminek következtében a bérek aránya drasztikusan csökkent a GDP-ben. A bérek 1994-99 között összesen 8 %-kal nőttek, az azt követő 2000-2006-os időszakra pedig 9,6%-ot terveztek. (Vö. 2. táblázat)

- A 90-es évek első felére kezdtek beérni a korábbi tervperiódus oktatási-képzési erőfeszítései, és 1994-től ugrásszerűen *nőtt a képzésbe vontak száma*.

- Írország 1994-1999 között kapott abszolút és relatív mértékben is a legtöbbet az *Unió strukturális és kohéziós alapjaiból*.

- Az 1994-99-es terv *a termelőségfőrást* állította a fejlesztés középpontjába, ezen belül kiemelten kezelte az ipart, ami sem azelőtt, sem azután nem kapott ekkora hangsúlyt.

2.3. A tőkebeáramlás hatása

Írország egy főre jutó statisztikai átlagértékei (GDP, export, működő tőke, EU-juttatás stb.) több mint impozánsak: irigylésre méltóak és követésre inspirálnak. Nem szabad azonban elfelejteni, hogy a statisztikai átlagok félrevezetőek, ha nem vesszük figyelembe a mögöttük meghúzódó reálfolyamatokat.

	Bérek/GDP (százalék)									
	1961– 1970	1971– 1980	1981– 1990	1991– 2000	1960	2001	2002	2003	2004	
EU(15)	72,9	74,4	72,4	69,2	72,1	68,6	68,5	68,3	68,1	
USA	70,4	70,6	69,4	68,0	71,8	68,2	67,1	67,6	67,3	
Japán	72,3	76,7	73,5	69,9	78,8	70,3	69,3	67,8	67,1	
Írország	78,3	76,3	71,6	62,6	78,3	56,1	54,3	54,1	53,3	
	Egységnyi reál munkaerőköltség (1991=100)									
	1960	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004	
EU(14)*	101,1	102,6	107,3	99,7	94,2	95,0	94,8	94,6	94,3	
USA	102,4	103,2	102,2	99,7	98,7	98,7	97,1	97,8	97,5	
Japán	111,0	98,6	111,3	99,4	98,8	99,1	97,7	95,8	94,9	
Írország	113,5	112,6	117,2	99,5	81,8	82,8	79,7	79,1	77,9	

*az EU(15) Luxemburg nélkül

2. táblázat • Bérarány és munkaerőköltség Írországban, az EU(15)-ben, az USA-ban és Japánban 1960–2004. Forrás: European Commission (2003)

Így mindenekelőtt hangsúlyozni kell, hogy Írország alig négymillió lakossal bír (a 70-es és 80-as években alig 3,5 millióan éltek az országban), így az egy főre jutó értékek gyakran nem is jelentenek összességében nagy számokat (ezt különösen az EU-juttatásokkal kapcsolatban fontos látni).

Másfelől fals képet nyerhetünk a számokból akkor is, ha elfeledkezünk egyéb relációk vizsgálatáról. Így például a mai *mainstream* közgazdaságtan receptje szerint bevett dolog a gyors GDP-növekedésből és a vele járó nagy FDI-importból valamiféle multiplikátor-hatásra következtetni: a beáramló külföldi vállalatok munkahelyeket teremtettek, megrendeléseket adtak a hazai vállalatoknak, amelyek így maguk is sikeresen „globalizáltak” tevékenységüket, és újabb munkahelyek keletkeztek stb. Népszerű ez a vélekedés Írországról és Írországban is, holott a beszállítói kapcsolatok vizsgálata másra enged következtetni.

2.3.1. Gazdasági dualizmus

Az ír gazdaság duális jellegéről szólva mindenekelőtt le kell szögeznünk, hogy a GDP-nek a GNP feletti többlete a 90-es évek

eleji 10-12 %-ról napjainkra 15-20 %-ra nőtt. Ez egyrészt azt tükrözi, hogy a növekedést alapvetően külső tényezők (a betelepült külföldi vállalatok és azok világszerte) generálta, másrészt tartalmaz bizonyos statisztikai hatást: az ír növekedés tehát részben pusztán „virtuális”. Nem minden valós termelés, ami a statisztikában megjelenik: az ír GDP ugyanis tartalmazza az alacsony ír profitadót kihasználni igyekvő transznacionális vállalatok vállalaton belüli elszámolásának hatását, az Írországban elszámolt, de nem ott keletkezett hozzáadott értékeket is.

És most nézzük meg közelebbről, milyen mértékben épülnek be a külföldi vállalatok az ír gazdaságba!

1996-ban 2667 hazai (ír) cég közül mindössze 174 (azaz kevesebb, mint 7 %-uk!) volt beszállítója valamely TNC-nek, többnyire rutintevékenységekkel (például csomagolás, nyomtatványok). A külföldi vállalatok összes helyi munkaerő-, anyag-, szolgáltatás-vásárlásainak tömege a 90-es évek folyamán nőtt, de aránya a vállalati értékesítéshez képest csökkent. Az ír iparpolitika formálásáért felelős és a végrehajtó intézmények munkáját koordináló intézmény, a FORFÁS

felmérése szerint ráadásul a „helyi” vásárlások kétharmada (!) a TNC-k egymás közti vásárlását jelenti. Az országba települt külföldi vállalatok belföldi cégektől történő vásárlásainak aránya és az ezáltal lehetséges multiplikátor vagy fejlesztő hatásuk (vagy ahogy a FORFÁS fogalmaz: az értékesítés „hazai hatása” – *a domestic impact*) a 90-es „globalizációs” évek alatt csökkent. Lássuk az ezt alátámasztó adatokat!

Azzal kell kezdenünk, hogy a külföldi tőke betelepítésének fő szerve, az IDA Ireland (Iparfejlesztési Ügynökség) menedzselésében 1985-ben elindított *linkage* program célja az volt, hogy növeljék a külföldi vállalatok írországi nyersanyagbeszerzéseit: az IDA vállalataira kiterjedő 1998-as felmérés szerint ez sikerült is: 1988 és 1998 között a nem-élelmiszeripari feldolgozóipari külföldi vállalatok írországi nyersanyagbeszerzéseinek aránya összes nyersanyagvásárlásaikhoz képest *15,4 %-ról 21 %-ra nőtt* (FORFÁS, 2000). Ebből a vállalati kapcsolatok erősödésére lehet következtetni. A tágabb körű vizsgálatok azonban más képet festenek. Először is fel kell hívni a figyelmet rá, hogy a helyi nyersanyagvásárlási arány növekedésének dandárja a 90-es évek elejéig következett be. Az arány ugyanis már 1993-ban is 20,1 % volt, utána némi csökkenés után csak 1998-ban emelkedett 21 %-ra. *Az aránynövekedést tehát nem az 1994-től jellemző kimagasló gazdasági (külföldi tőke) teljesítés okozta.* Továbbá: a FORFÁS adatai szerint (amelyek az IDA Ireland hatáskörébe tartozó vállalatoknál szélesebb külföldi vállalati körre vonatkoznak) 1993 és 1998 között az Írországbán működő külföldi feldolgozóipari vállalatok írországi kiadásai (anyag-, munka- és szolgáltatásvásárlás) 4771 millió ír fontról 7770 millió ír fontra (62,8 %-kal) nőttek. Ez jelentős összeg, de elmarad a külföldi vállalatok forgalmának növekedésétől. *Az írországi vásárlások ezért a külföldi vállalatok forgalmához viszonyítva 36,6*

%-ról 32,9 %-ra csökkentek. A csökkenés a béreknél volt a legjelentősebb, ezek aránya az írországi külföldi vállalatok eladásaihoz képest a hat év alatt 12,7 %-ról 9,4 %-ra esett, az anyagoké pedig 11,4 %-ról 10,2 %-ra. Az ír szolgáltatások vásárlása némi hullámmzással lényegében szinten maradt (11 %).

Mindez azt jelenti, hogy *a külföldi feldolgozóipari tőke pótlólagos beruházásai a korábbinál kisebb arányban építettek a belső (írországi) inputokra. A növekvő bevételekből tehát egyre kisebb mértékben részesedett az ír gazdaság és lakosság. Vagy máshogy: a külföldi befektetők pótlólagos jövedelmeiket egyre kisebb arányban osztották meg az ír lakossággal.*

Akkor sem nő lényegesen a külföldi vállalatok írországi beszerzéseinek aránya, ha a vizsgálatba bevonjuk a nemzetközi szolgáltatásokat és a húsz főnél kisebb vállalatokat is. Ebben az esetben 1998-ban az összvásárlások aránya 34,7 %, a béreké 8,7 %, a nyersanyagoké 10,7 %, az ír szolgáltatásoké pedig 13,4 %. Hogy a szolgáltatások figyelembevételével kisebb a bérarány, mint a feldolgozóiparban és kisebb, mint az ír vállalatok esetében (annak ismeretében, hogy az új munkahelyek több mint egyharmadát a külföldi pénzügyi szolgáltatási szférában teremtették), arra utalhat, hogy a külföldi vállalatok által igénybe vett szolgáltatásokban alacsonyabbak az átlagbérek.

Az egyetlen szektor, amelyben az ír cégek számottevő szaporodásáról és sikeres exportoffenzívájáról számolhatunk be, *a software-ipar.* 2000-re Írország az USA után a második legnagyobb software-exportőr volt a világon, megelőzve Izraelt és Indiát is. A software-foglalkoztatottak fele ír cégeknél dolgozott. A software-cégek 80 %-a bonyolított valamennyi exportot, és közel fele elsősorban exportra termelt. És ezek után a csattanó: *e cégek 82 %-ának semmiféle partnerkapcsolata nem volt transznacionális vállalatokkal.* Az ír software-ipart mégis

a transznacionális vállalatok dominálják: az ágazat alkalmazottainak felét foglalkoztatják, és az értékesítés 82, az ír software-export 92, az ágazati jövedelem 89 %-át adják.

Egyedül a Microsoft az ír software-export 40 %-át adta 1995-ben! A hazai ír software-cégek általában nagyon kicsik (kevesebb, mint tizenöt fővel működnek). Mindez azt bizonyítja, hogy *az ír software-ipar (is) duális szerkezetű*, jövője a transznacionális vállalatok hatékonyságkereső beruházási megfontolásaitól függ.

Az egész vállalati szférát vizsgálva sem jobb a kép. A dualizmus a 90-es években nemhogy enyhült volna, de még el is mélyült: 1990-ben még a vállalati profitok több mint felét a hazai cégek termelték, 1999-re arányuk egytizedre csökkent. Ez ráadásul abszolút csökkenést is jelent: az ír vállalatok profitja folyó áron 30 %-kal, reálértékben még jobban esett. De a dualizmus még tisztábban tetten érhető a termelékenység mutatókban: a három, USA-vállalatok által dominált szektorban (vegyipar, számítógépipar és elektromos gépgyártás) a kibocsátás 1990 és 1999 között 375 %-kal, míg a foglalkoztatás csak 73 %-kal nőtt, azaz az egy foglalkoztatottra jutó termelési érték 215 %-kal emelkedett. Ez évi 9 %-nak felel meg. A gazdaság többi részében (amely ha nem is kizárólag, de *főként* ír tulajdonú, szolgáltató, építőipari valamint alacsony feldolgozottságú termékeket gyártó vállalatokat jelent) a kibocsátás 55, a foglalkoztatás 40 %-kal, így a termelés/foglalkoztatott érték kb. évi 1 %-kal nőtt. 1999-ben a külföldi szektorban az átlagmunkás nyolcszor annyi termelési érték előállítására volt képes, mint a gazdaság többi szektorában dolgozók (a Central Statistical Office alapján O’Hearn, 2001, 6–7.).

2.3.2. Multiplikátor hatás?

A fentiek alapján meg kell állapítani, hogy Írországban *nincs vagy alig van multiplikátor hatása a külföldi működő tőkének*. Erre

utalnak a fent említett gyenge beszállítói kapcsolatok, de a kutatás-fejlesztés állapota is. A K+F aránya az ír GDP-ben az élenjáró nemzetközi „hightech-vállalatok” masszív jelenléte ellenére kevesebb, mint 1,2% (lásd még Artner, 2004).

A TNC-k helyi tevékenységének izoláltságát és alacsony K+F tartalmát a 80-as években több tanulmány is kimutatta, s ezek, különösen az amerikai Telesis tanácsadó cég jelentése (1984) jelentős szerepet játszottak a 90-es években végrehajtott iparpolitikai-intézményi reformok életre hívásában. A 90-es évek látványos gazdasági növekedése tükrében azt gondolhatnánk, hogy a helyzet megváltozott. De sajnos nem így van!

Az EU által finanszírozott, hat kis ország tudomány-, technológia- és innovációs politikájával foglalkozó KNOGG-program 2003-as jelentésének Írországra vonatkozó megállapításai szerint (lásd még Artner, 2004) az ír innovációs rendszer elemei (egyetemi kutatás, vállalati innováció, kockázati tőke és kormánypolitika) között *nem elég intenzív a kapcsolat*: a vállalati kutatás a külföldi leányvállalatok limitált K+F kiadásaira korlátozódik. Az 1987-ben útjára indított, de csak 1996-ban integrálttá szélesített állami tudomány- és technológiapolitika valamint intézményrendszer (lásd még Artner, 2004) erőfeszítései az innovációs rendszer dinamizálása érdekében *eredménytelenek* maradtak. A hálózatok, ipari *cluster*ek, alvállalkozási és beszállítói kapcsolatok *alulfejlettek*. A kormányügynökségek rövid távú eredményeket értek el a tudásgenerálásban, de még ennyi erőforrást sem fordítottak a technológiatranszfer és technológiai diffúzió elősegítésére.

Az ír innovációs és K+F tevékenységnek az ország jelenlegi „gazdagságához” és az EU vagy az OECD országaihoz viszonyított alulfejlettségét több nemzetközi évkönyv és adatbázis is kimutatja. (Többek között az OECD, az Eurostat, World Economic Forum, a FORFÁS stb. Lásd még Artner, 2004)

A 90-es években útjára indított technológiatranszfer-programok (például Technology Acquisition (Licensing) Programme, Technology Partnership Programme, Programme in Advanced Technologies, National Technology Audit Programme stb.) mindegyike félbemaradt vagy összeszűkült az évtized végére. Míg 1994-99-ben az ipari kutatás-fejlesztést szolgáló költségvetés fele-fele arányban oszlott meg a tudásgenerálás és a diffúziótámogatás között, addig a 2000–2006-os tervperiódusban a diffúzióra fordítandó összegek aránya 22 %-ra csökkent.

A technológiatranszferre, cluster-kapcsolatok kialakítására vonatkozó iparpolitikai törekvések megbuknak az ír iparban kritikus szerepet játszó külföldi vállalatok azzal szembeni ellenállásán, hogy bekapcsolódjanak az ország innovációs rendszerébe – állapítja meg a KNOGG-jelentés. Ezért félő, hogy a hazai abszorpciós bázis (a hazai vállalatok) erősítése nélkül a K+F serkentésére fordított állami pénzek gyümölcsei *kiáramlanak az országból* a TNC-k anyaországaiba, mindenekelett az USA-ba és Japánba. (Cogan – McDevitt, 2003, 62-63.)

3. A jövedelmi egyenlőtlenségek növekedése

A Népszava Gazdag lett a szegény Írország címmel (Regős – Simon, 2004, 9.) interjút jelentetett meg egy több mint tíz éve Magyarországon élő írrel, aki két szórakozóhely tulajdonosa. A riport bevezetőjében az áll: „Írország az egyik legszegényebb uniós tagállamból mára egy gazdag, prosperáló állammá vált.” Az interjúalany, Mac Cuirc Oran úr, miután elmondja, hogy az „ír lakosság most éli meg azt a klasszikus helyzetet, amely az elmúlt évtized gazdasági gyarapodásának eredménye”, nem sokkal később kinyilatkoztatja: „el sem tudom képzelni, hogy visszamegyek Írországgal, már ami az anyagiakat illeti.” Vajon miért vélekedik így Oran úr?

A 90-es évek gazdasági „sikerei” Írországban korábban ismeretlen jövedelmi egyen-

lőtlenségeket szültek. Ennek beható elemzését megtaláljuk Denis O’Hearn (2001) művében is, melyet más források, statisztikák is alátámasztanak.

1987 előtt a nem-agrárjövedelmek megoszlása bérekre és profitra viszonylag stabilan 70:30 volt. Ezt követően azonban a profitarány gyorsan nőtt, s *2000-ben – az ír történelemben először – a profit részesedése egyenlő volt a bérekével. Ráadásul a béreken belül is nőtt a polarizáció.* Kialakult, illetve jól elkülönült a „központi” és a „periferiális” munkák csoportja. Az utóbbi többnyire női, részmunkaidős vagy fix határidejű foglalkoztatást jelent elsősorban a szolgáltatásokban, alacsony fizetésért. A „központi” munkák magasan képzett, speciális, többnyire férfiak által végzett, jól fizetett állásokat jelentenek (O’Hearn, 2001, 8-9).

A foglalkoztatás növekedése 1994 után vett lendületet. 1994 és 1999 között egyharmaddal nőtt a munkahelyek száma. De amíg a TNC-k által dominált feldolgozóiparban mindösszesen 39 ezer új munkahely keletkezett, addig az alacsony fizetési kategóriákkal jellemzett szolgáltatási szektorban 7,5-szer annyi, 293 ezer. A TNC-k által generált új munkák harmada-fele pedig részmunkaidős vagy határozott idejű szerződést jelentett, és a legtöbbje rutinjellegű (betanított) szalagmunkából állt – írja O’Hearn.

Az Eurostat (2002) szerint 1990 és 2000 között 47 %-kal nőtt a munkahelyek száma, de a növekedés háromnegyede 1995-2000-re esett. Az új munkahelyek (1990-2000: összesen 526 ezer) 80 %-a a szolgáltatásokban keletkezett, és ezek kétharmadát nők töltötték be.

Ugyancsak az Eurostat (2002)-ből tudhatjuk meg, hogy a részmunkaidőben foglalkoztatottak aránya 1990 és 2000 között az összes foglalkoztatott között megduplázódott: 8,1 %-ról 16,8 %-ra nőtt. Míg azonban a férfiak körében még 2000-ben is csak 7,2 %-ot ért el, addig a nőknél 2000-ben 30,7

%-ra rúgott. A hétvégén dolgozók aránya messze meghaladja az EU15 átlagát: 1997-ben Írországból munkával töltötte a szombatját a foglalkoztatottak 17,2%-a (EU15: 12,1%), vasárnap is dolgozott 30,4%-uk (EU15: 28,3%). Az éjszaka és több műszakban dolgozók aránya megfelelt az EU-átlagnak. (A foglalkoztatásról további adatokat lásd Artnér, 2004)

Nőtt a heti- és órabérek közti különbség: az órabérek tekintetében az alsó tized jövedelme 1987 és 1994 között a *mediánjövedeleni* 73%-áról 68%-ára, míg a felső tizednél 196%-ról 224%-ra nőtt. Ez azt jelentette, hogy az órabérekülönbségek az OECD-n belül a legmagasabb szintre kerültek (O'Hearn, 2001, 9.).

A munkakörök polarizálódása tükröződött a jövedelemelosztásban is. A háztartások jövedelem szerinti felső 40%-ának kétszer olyan gyorsan nőtt a jövedelme, mint az alsó 40%-nak. A felső és alsó jövedelmi tized között különbség 11-ről a 90-es évek végére 13-ra, majd napjainkban 15-re nőtt. 1994 és 2000 között a mediánjövedelem fele alatt élők aránya megduplázódott (6-ről 13,8%-ra nőtt), a mediánjövedelem 60%-a alatt élők aránya közel felével (15,6-ről 22,1%-ra) nőtt, a 70% alatt élők pedig másfél százalékponttal (26,7-ről 28,2%-ra) emelkedett. (Varga, 2004, 73.) Az EU-ban az ír szegénységi arány az ENSZ 2001-es adatai szerint a legnagyobb (15,3%). Mára *Írország az OECD-ben az USA után a leegyenlítőlenebb jövedelemelosztást mutató országgá vált.* A jövedelmi polarizációt az 1987-től alkalmazott béregyezmények és adóreformok is előmozdították.

A jövedelmi egyenlőtlenség növekedése, illetve az ír munkaerő leértékelődése irányába hatottak még az alábbi folyamatok.

Az egy főre jutó egészségügyi kiadások 1990 és 1998 között majdnem megkétszereződtek, de még így is csak az EU-átlag 87

³ „Medián”-nak, közepesnek nevezzük azt a jövedelmet, amely alatt és felett egyaránt a lakosság 50-50%-a él.

%-át tették ki, s csupán Görögországot, Spanyolországot, Portugáliát és Finnországot előzték meg az EU-n belül, és az OECD-n belül csak a 20. helyet biztosították. Az egészségügyi kiadások abszolút összegének növekedése ráadásul relatív stagnálást (1994 után pedig csökkenést) takar. A 80-as években az egészségügyi kiadások a GDP-hez mérten drasztikusan csökkentek, 1990 és 1994 között 6,7%-ról 7,7%-ra nőttek, majd 1998-ig ismét visszaálltak az 1990-es szintre (1998: 6,8%). Ennél csak Luxemburg értéke alacsonyabb az EU-ban!

A százezer lakosra jutó orvosok és fogászok száma jelentősen nőtt, miközben a százezer lakosra jutó kórházi ágyak száma 1990 és 1999 között 619-ről 484-re (22%-kal) csökkent. Egyes osztályokon az ágyszám-csökkenés még drasztikusabb.

A szociális lakásrendszer összeomlott, s a várható élettartam tekintetében az ország az ENSZ rangsorában 1970-1975 és 1995-2000 között hét helyet esett vissza.

O'Hearn adatai szerint az ír szakképzettségéről elterjedt kép ellenére (vagy annak kiegészítéseként) a fiatalok olvasási hajlandósága rendkívül alacsony, és az egy ír diákra jutó oktatási kiadások egy főre jutó GNP-ben mért aránya a legkisebb az OECD-n belül.⁴

4. Összegzés

Az elmúlt évek ír gazdaságának és társadalmának e korántsem teljes körű elemzése is kimutatja, hogy egy ország határain belül működő vállalatok világpiacon sikerei, azaz versenyképességük, egyáltalán nem mond semmit az ország lakosságának életszínvonaláról. Versenyképesség és jólét nem

⁴ Bár az OECD felmérése szerint a 15 évesek olvasási képességeit (reading proficiency) tekintve Írország az 5-6. legjobb az OECD-ben (<http://www.oecd.org/dataoecd/41/17/14764808.xls> Table A5.1) a 15-16 éves korosztály a legkevesebbet olvasók közé tartozik a mintában. (<http://www.pisa.oecd.org>) Ezzel lehet összefüggésben az az O'Hearn által említett adat, hogy a lakosság 23%-a funkcionális analfabéta. (10. old.)

azonos kategóriák, a jólét nem „csorog le” automatikusan. Sőt, tekintve, hogy a versenyképesség alapvetően vállalati fogalom, és kulcseleme az egységnyi költség, amelyen belül meghatározó szerepet játszik a munkaerő ára, *a versenyképesség és a dolgozók javadalmazása, életszínvonala nem csekély ellentmondásban áll egymással.*

A tőkekitepítés vezérfonala a költségcsökkentés, ezen belül többek között az alacsonyabb fajlagos bérek, az intenzívebb, több munkaóra-ra való lehetőség, az alacsonyabb adók, amelyek a költségvetés egyensúlyán keresztül többnyire a szociális kiadások megkürütését vonják maguk után. A külföldi vállalatok saját tőkéjük mind jobb értékesítésében érdekelték, ezért *a helyi*

gazdaságba való beágyazódásuk, „multiplikátor” hatásuk szintén nem automatikus, hanem költségszámítások függvénye.

Mindezek a folyamatok jól tetten érhetőek a 90-es években „Kelta Tigrisként” elhíresült ír gazdaság fejlődésén, illusztrálva a „mainstream” közgazdaságtan által terjesztett automatizmusok hiányát. Ezek a hiányok és ellentmondások a spontán piaci folyamatokban nem nyerhetnek orvoslást. Ahhoz az ösztönösségen túllépő, tudatos emberi cselekvés, jobb híján aktív állami gazdaság- és szociálpolitika szükségesletik.

Kulcsszavak: *gazdasági dualizmus, Írország, jövedelemelosztás, külföldi tőke, versenyképesség*

IRODALOM

- ARTNER, Annamária (2002): A hazai (nagy)vállalatok és gazdaságpolitika Írországban „A hazai (nagy) vállalkozások helyzetét értékelő és stratégiát megalapozó” kutatás nemzetközi blokkjának keretében készült tanulmány. A blokkot vezette Török Ádám 2002. június MTA VKI
- ARTNER, Annamária (2004): A „Kelta Tigris” röntgenlelete - Írország társadalmának és gazdaságának egyes jellemzői a 90-es évek fellendülésének tükrében – *Gazdaság és Statisztika, 2004. 5. sz., október – előkészületben*
- COGAN, Joseph – McDEVITT, James (2003): Science, Technology and Innovation Policies in Selected Small European Countries. KNOGG Deliverable 2, March 2003, VATT, Helsinki
- CSO (2003): Ireland. Foreign Direct Investment 2001 and 2002. *Central Statistical Office, Ireland*. 9 december 2003. www.cso.ie
- EGERAAT, Van Chris – O'MALLEY, Eoin (1999): Porter's Industry Clusters in Irish Indigenous Industry. ESRI Working Paper No 119, August 1999
- European Commission (2003): European Economy No 3, 2003.
- Eurostat (2002): Yearbook 2002. A Statistical Guide to Europe. Data 1990-2000
- FORFÁS (2000): Annual Survey of Irish Economic Expenditures 1998. <http://www.forfas.ie/publications/iee98htm>
- FORFÁS (2003): International Trade and Investment Report 2003. Forfas. <http://www.forfas.ie>
- IMD (2004): World Competitiveness Yearbook <http://www.02.imd.ch/documents/wcy/content/past-ranking.xls>; <http://www.oecd.org>; <http://www.pisa.oecd.org>
- O'HEARN, Denis (2001): Economic Growth and Social Cohesion in Ireland. Fiedrich Ebert Stiftung Digitale Bibliothek. <http://library.fes.de/fulltext/id/01135c01.htm>
- OECD (1997): OECD Economic Surveys Ireland 1997.
- PORTER, Michael, E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. The Free Press. A Division of Macmillan, Incl. 1990, USA
- REGŐS, Zsuzsa – SIMON, Zoltán (2004): Gazdag lett a szegény Írország. Népszava 2004. április 15., 9. old.
- RUANE, Fances - GOERG, Holger (1996): Aspects of Foreign Direct Investment in Irish Manufacturing since 1973: Policy and Performance. *Paper presented to the Statistical and Social Inquiry Society of Ireland, 14 November 1996, Dep. of Economics, Trinity Collage, Dublin*
- VARGA, Livia, Judit (2004): Az ír gazdasági felzárkózás, valamint annak regionális és szociális vonulata c. szakdolgozatának bírálata. Budapesti Gazdasági Főiskola Külkereskedelmi Kar Gazdaságpolitikai és Nemzetközi Menedzsment Szak. Szakdolgozat, 2004
- World Investment Report 2001: Promoting Linkages. *United Nations, New York and Geneva, 2001*
- World Investment Report 2003: FDI Policies for Development National and International Perspectives *United*