

Nemzetgazdasági versenyképesség és tőkevonzás – Írország példája

ARTNER ANNAMÁRIA

*A szakirodalom a versenyképesség fogalmát régóta vitatja. A XVIII. századi gondolkodók (Ricardo, Smith) eszmerendszerén alapuló komparatív előnyök elmélete sokáig uralta és bizonyos mértékig még most is meghatározza ezt a vitát. A klasszikus elmélet a nemzetgazdaságok, nemzeti piacok kialakulása idején keletkezett, napjainkat azonban a termelés globalizálódása, a világpiac egységülése s ezzel együtt az állami szabályozás lehetőségeinek csökkenése, a globalizált vállalatok egyre növekvő hatalma jellemzi, miközben a gazdaságpolitika formálásának intézményes keretét még most is az államok adják. Az alábbi cikk előbb bepillantást nyújt a versenyképesség meglehetősen gazdag – s így csak töredékében illusztrálható – szakirodalmába a nemzetgazdasági szinten értelmezett versenyképességtől a vállalati versenyképészen át a nemzetgazdaságok tőkevonzási képességéig, és állást foglal abban a kérdésben, létezik-e „nemzetgazdasági” versenyképesség. A továbbiakban az ír példa segítségével bemutatjuk azokat a tényezőket, amelyek közrejátszhatnak a tőkevonzásban, kiemelve a munkaerőpiac és az adók szerepét.**

Vita a „nemzetgazdasági” versenyképességről

A nemzetgazdasági versenyképesség fogalma a 80-as évek amerikai közgazdaságtanában keletkezett az USA-ra nézve akkor végzetesnek tűnő távol-keleti kihívások hatására. A fogalom a mai napig tisztázatlan, s így vitatott. A nemzetgazdasági versenyképességet ennek ellenére a mai napig vizsgálják és mérik, mivel a különböző (komplex és egyedi, például: kereskedelmi, export- stb.) mutatók segítenek annak megítélésében, milyenek egy ország fejlődési kilátásai. (Lásd: Török, 1997, Pitti, 2002, Éltető, 2003, Bakács, 2004, Oblath–Pénzes, 2004.)

Cohen [1994] szerint „a nemzetgazdasági versenyképesség az a szint, amelyen az ország szabad és tisztességes verseny körülményei között a nemzetközi piac igényeinek megfelelő termékeket és szolgáltatásokat állít elő, miközben növeli állampolgárai reáljövedelmét”. (Cohen, 1994) A versenyképesség arra ad választ: hogy teljesít a mi gazdaságunk másokhoz viszonyítva? „Ezt nem lehet egyetlen mutatóban összegezni ..., csak sok mutatóval, melyek közül egyik sem teljes értékű”, de együtt „legitim fókusz” szolgáltatnak a fogalom számára.

* A cikk „A gazdasági versenyképesség erősítése” című, a Miniszterelnöki Hivatal számára az MTA VKI-ben folyó kutatás „Működőtőke-befektetések és technológiaáramlás a világgazdaságban” című alprogramja keretében készült tanulmány alapján íródott. Témavezető: Csáki György.

A World Competitiveness Yearbook (IMD, 2004) egy ország nemzetközi versenyképességét igen általános tényezőkre, a hozzáadott érték, gazdagság létrehozásának képességére, a rendelkezésre álló erőforrások, a vonzerő és agresszivitás, globalitás és közelség ennek megfelelő menedzselésére, s mindezek gazdasági-társadalmi modellbe integrálására vezeti vissza. *Stanovnik et al.* [2000, 2. o.] szociológiai értelemben úgy definiálja a versenyképes társadalmat, hogy az „képes dinamikus egyensúlyt elérni a gazdagság termelése és a társadalmi kohézió között”. Egy gazdaság nemzetközi versenyképességét pedig még szélesebben, mint a hosszú távú gazdasági növekedés képességének és a világszerte követelményekhez könnyen alkalmazkodó gazdasági struktúrának a megteremtéseként fogja fel.

Mások a külső és belső gazdasági egyensúlyt, a versenyképes termékek előállítására való képességet és/vagy a kielégítő életszínvonal-növekedést állítják a definíció középpontjába. *Aiginger és Landesmann* [2002] például a versenyképesség több szintjét különböztetik meg. Az első szinten a versenyképes gazdasági teljesítményt egy gazdaság azon képességének fogják fel, hogy növelje az egy főre jutó jövedelmet. Ez utóbbinak a feltétele pedig a termelékenység és a foglalkoztatás növekedése. A szerzőpárosnál a versenyképesség további szintjei magukba foglalják a gazdaság induló pozícióját, a fenntarthatóságot, a szociális rendszert, a környezetet, az egészségügyet, az oktatást, az egyenlőséget. Elutasítják, hogy a versenyképesség azonos lenne az alacsony költség-szinttel, s emellett azt a némiképpen tautologikus érvet hozzák fel, miszerint: a költség-versenyképesség ellentmond a jövedelemnövekedés hosszú távú céljának, a „low cost input”-okra épülő versenyképesség hosszabb távon önmagát feloldó, mert a *jövedelmeknek előbb-utóbb növekedniük kell.* A versenyképesség záloga tehát szerintük a szaktudás, a kutatás és az új technológiák (*Aiginger–Landesmann*, 2002, 10–11. o.).

Ezzel szemben az ír Nemzeti Versenyképességi Tanács, az NCC [2003, 1. o.] nagyon is konkrétan fogalmaz. A *költségeket* teszi a versenyképesség első számú jellemzőjévé („cost competitiveness”), és ennek alapján a kormány feladatát az üzleti életet befolyásoló költségek csökkentésében látja („driving down the cost of doing business in Ireland”).

Az Európai Bizottság (European Commission, 1999, VIII. o.) szerint egy ország versenyképessége állampolgárai jólétének záloga. A nemzetgazdasági versenyképesség a termelés növekedését, a nagyarányú foglalkoztatást és a fenntartható környezetet jelenti, és egyik kulcseleme az alkalmazkodóképesség, amely a sokkokkal szembeni ellenálló-képességet is növeli.

A versenyképességet *növekedési lehetőségként* értelmezi *Scharle* [2003], és a munkaerő mint az egyik erőforrás szempontjából a *munkaerő-kínálat nagyságát, a munkaerőpiac rugalmasságát és a munkaerő képzettségét* jelöli meg fő szempontokként. Magyarországon a magas inaktivitási rátát tartja a legfőbb versenyképességet korlátozó tényezőnek (*Scharle*, 2003, 5–6. o.). Ezzel összefüggésben azonban megjegyzendő, hogy a magas inaktivitási ráta csak következmény, hiszen a munkaerő termelési tényező, a termelés (állapotának) függvénye, így inaktivitása nem lehet oka. Ahogy a kapacitáskihasználtság (a tőke parlagon heverése) sem oka, hanem következménye a konjunktúra helyzetének, úgy a magas inaktivitási rátát is az idézi elő, hogy az adott bérszinten, az adott struktúrában nem alkalmazható versenyképesen a munkaerő. Az „inaktív” emberek nem tudnak olyan bérért elhelyezkedni, ami javítana helyzetükön, miközben valamiféle „aktivitásból” most is megélnék.

Scharle szerint a bérek alakulása „biztosíthatja a munkaerő hatékony allokációját. Ha a gazdaságot érő sokkok hatására a bérek szabadon alkalmazkodnak az új helyzet-hez, akkor a munkaerő mindig ott dolgozik, ahol a legmagasabb termelékenységet éri el, és ez biztosítja a munkaerőforrás szempontjából a maximális összkibocsátást.” (*Scharle*,

2003, 15–16. o.) Ebben a neoklasszikus egyensúlyi modellre épülő okfejtésben megengedhetlenül összecúsztatják a termelési tényező árának és mobilitásának fogalma, a hatékonyság és a termelékenység fogalma, a termelési potenciál (lehetséges maximális összkibocsátás) és a konjunktúra (tényleges kibocsátás) fogalma. Figyelembe kell venni ugyanis, hogy a mobilitásnak is ára (költsége) van, továbbá, hogy a foglalkoztatás nem csak a bérek függvénye (hanem például a képzettség is). A bérek mint költségnek jelentős szerepe van a hatékonyságban (profitabilitás), de semmi köze a termelékenységhez, tehát az átlagos munkaóraóra jutó kibocsátás mennyiségéhez. A munkaerőforrás maximális kihasználása nemcsak strukturális, hanem üzemszervezési kérdés is, és adott helyen is sokféleképpen befolyásolható (például intenzitás, munkakörü leírás stb.). Ezek figyelembevételével a bérek szabad alakulása már nem tűnik a munkaerőre jutó kibocsátásmaximum biztosítékának. A bérek (és az egész munkaerőpiac) „flexibilitása” ugyanakkor kétségtelenül a versenyképesség egyik eleme.

A bérszínvonal és az azokhoz kapcsolódó mutatók (egységnyi munkaerőköltség, reálbértváltozás) gyakorta a nemzetgazdasági versenyképesség fő elemeiként jelennek meg a szakirodalomban, konjunktúraelemzésekben, évkönyvekben. Az OECD [2001, 29. o.] például a feldolgozóipari *egységnyi munkaerőköltség* (ULC) bázisindexeinek alakulása alapján veti egybe az USA, Írország és az euróövezet versenyképességi pozíciójának alakulását az elmúlt évtizedekben. Az is előfordul, hogy – mint például *Cerra és Soikkeli* [2002] – az egységnyi munkaerőköltség alapján számított *reál-effektív árfolyammal* mérik az országok versenyképességét. Különösen a termelékenységgel szembeni összehasonlításban szokás vizsgálni a bérek alakulását. Gyakorta a *termelékenység* is mint a versenyképesség döntő eleme jelenik meg.

Oblath–Pénzes [2004, 60. o.] szerint a termékegységre jutó bérköltség „alapú versenyképességi index ... akkor javul, ha emelkedik a relatív hazai termelékenység, és akkor romlik, ha a hazai relatív bérek a relatív termelékenységgel szemben meghaladó mértékben emelkednek.” Valójában azonban a termelékenységről a *munkaóraóra* vetített kibocsátás mennyisége tájékoztató, így az idézett megállapítás több tekintetben is vitatható. Először is az ULC-alapú versenyképességi index – változatlan árfolyam és termelékenység (kibocsátás/munkaóra) mellett – akkor is javul, ha csökkennek a (relatív) bérek, vagy ha változatlan bérek mellett nő a munka (relatív) intenzitása, vagy a (relatív) mennyisége (ledolgozott órák száma), vagy ha ez utóbbiak nagyobb ütemben nőnek, mint a bérek. Sőt, mindezek miatt változatlan maradhat, vagy akár nőhet is az ULC-alapú versenyképesség, ha a technológiai fejlődésből következő termelékenység-növekedésnél nagyobb ütemben nőnek ugyan a bérek, de ezt a különbözetet a leadott munkamennyiség növekedése kompenzálja vagy túlkompenzálja. (Ha tehát az új gép kibocsátása 1,2-szerese a réginek, a bérek 22 százalékkal nőnek, viszont a munkaidő 2 vagy több százalékkal meghosszabbodik – például némileg csökkentik a pihenőidőket.)

A termelékenységről tehát a munkaóraóra jutó kibocsátás tájékoztató megfelelően, de még ez a mutató is finomításra szorul,¹ (például mert az ULC a munka sebességének a fokozásával is csökkenthető), mindenesetre közelebb visz a termelékenység megértéséhez, mint a foglalkoztatottra vagy bére vetített kibocsátás. *Arginer és Landesmann* [2002, 16. o.] fel is hívja a figyelmet arra, hogy a munkahét rövidülése miatt Európa egy munkaóraóra jutó kibocsátása (tehát termelékenysége) 1985–1995 között kétszer olyan gyorsan nőtt, mint a stabilabb munkaóraszámú USA-é. A foglalkoztatottra vetített kibocsátás esetében Európa előnye jóval kisebb.

¹ A termelékenység valójában sztenderd (átlagosan intenzív) munkaóraóra jutó (átlagos minőségű) termékmennyiséget jelent.

A fentiekkel – látszólag – ellentétben Porter [1990] azt hangsúlyozza, hogy a versenyképesség ágazati, vállalati szinten dől el. A hazai gazdaság tudja befolyásolni a vállalatok képességeit és a vállalatok sikerei/kudarcai visszahatnak a nemzetgazdaságra. De a porteri teóriában az egyes ágazatok/vállalatok versenystratégiája áll a középpontban. Porter szerint el kell felejtetni a „versenyképes nemzet” terminust, mert egy ország célja állampolgárai életszínvonalának emelése (nem pedig a verseny). Ez a cél a rendelkezésre álló erőforrások (munka és tőke) termelékeny kihasználásán múlik. Ezért nemzeti szinten az egyetlen értelmes versenyképességi koncepció – Porter szerint – a nemzeti termelékenység. A termelékenység határozza meg a béreket és a profitot (Porter, 1990, 6. o.).

De – kérdezhetjük – ha értelmes „nemzeti termelékenységről” beszélni (amely maga is csak mint sok vállalati termelékenység átlaga létezik), akkor miért ne lehetne „nemzetgazdasági versenyképességről” is beszélni? Porter tehát a nemzetgazdasági termelékenységgel visszacsempészi a nemzetgazdasági versenyképesség fogalmát, a nemzetek között folyó verseny koncepcióját. Ezzel lényegében egy platformra kerül (többek között) Thurow-val, aki szerint a nemzetgazdaságok éppúgy versenyben állnak egymással a nemzetközi piacon, mint a cégek, s amely nemzet termelékenysége, technológiája alulmarad a másikéval szemben, az veszít.²

Porter [1990, 71. o.] a nemzeti versenyképességi előnyök (*national competitive advantages*) négy determinánsát adja meg, ezek: a termelési tényezők állapota (tőkeellátottság, szakképzettség, infrastruktúra stb.), a keresleti feltételek (hazai igény a termékekre, szolgáltatásokra), a kapcsolódó iparok (nemzetközileg versenyképes kiszolgáló és kapcsolódó ágazatok) és a vállalati stratégia, szerkezet, versengés (alakulás, szervezet, menedzsment, hazai verseny). Ezek azok a feltételek és kényszerítő hatások (*pressures*) amelyek az ország vállalataira hatnak. Porter [1990, 681. o.] szerint a kormányok ösztönzők és kihívók (*pusher and challenger*) a vállalatok számára, és legfontosabb feladatuk a fenti determinánsokat fejleszteni.³

Porter tagadja a külföldi működőtőke-import és a nemzetgazdasági versenyképesség összekapcsolásának helyességét, amikor a vállalati-ágazati klasztereket keresve kizárja a vizsgálatból azokat az ágazatokat, amelyeket a külföldi tőke dominál (Porter, 1990, 739–740. o.). Ezt azzal indokolja, hogy ezek globális hálózat részeként és nem a vizsgált nemzetgazdaság adottságaira korlátozva szerepelnek sikerrel a világpiacon. A transznacionális vállalatok (TNC) tevékenységének intenzifikálódását hozó 90-es évek tükrében azonban Dunning [2002] szerint szükséges a versenyképesség külső tényezői közé bevonni a multinacionális vállalatok adott országbeli tevékenységét.

² Ezért a fejlett országok kizárólagos („nyerő-vesztő”) versenyben állnak egymással a világpiacon. Lásd: Thurow [1992].

³ Porter [1990, 619–625. o.] szerint a kormánypolitikákat a következő premisszáknak kell meghatározniuk: 1. Vállalatok, és nem nemzetek versenyeznek a piacon. 2. Egy ország iparának versenyelőnye relatív. (Nem a termelékenység szintje, hanem növekedésének dinamikája a meghatározó). 3. Nem a rövid távú költségelőnyök, hanem a dinamizmus jelent versenyelőnyt. 4. A nemzetgazdasági prosperitáshoz az iparok növekedésére van szükség. A versenyelőnyök változnak, a kulcs a fejlődés. 5. A versenyelőny gyakran földrajzilag koncentrálnak. 6. Egy nemzetgazdaság versenyelőnye hosszú távon alakul ki. 7. Az országok a különbségek, nem a hasonlóságok miatt tesznek szert előnyökre. 8. Az iparágak kategorizálásának (high-tech, low-tech, sunrise-sunset stb.) sokszor semmi értelme. A kormánynak olyan környezetet kell teremtenie, amelyben bármely ágazat prosperálhat. 9. A prosperitás fenntartása a cégek és dolgozóik számára kényelmetlen lehet. (A legtöbb cég a stabilitást részesítené előnyben az állandó kihívásokkal szemben.) Megjegyezzük, hogy a vállalatok versenyhelyeztetel szembeni averzióját Joseph Stiglitz is hangsúlyozza: „A vállalatok sokkal több profitot tudnak termelni a verseny elnyomásával, mint innovációval...” A vállalatok körében elterjedt a nézet, hogy a verseny nagyon jó dolog „kivéve a saját iparágukban”. Lásd: Stiglitz [2002] 11. o.

Porterrel megegyezően, de még egyértelműbben *utasította el a versenyképesség nemzetgazdasági szintű fogalmát* már jó egy évtizeddel ezelőtt a neves közgazdász és publicista, Paul Krugman [1994, 1996]. Az az állítás, miszerint az országok a vállalatokhoz hasonló módon versenyeznének a piacon, a legegyszerűbb nemzetközi kereskedelmi elméletekkel is ellentétben áll – mondja több cikkében is. Először is a nemzetgazdaságok egészen mások, mint a vállalatok (például nem tudnak tönkremenni). Másodsor a „versenyképesség” értelmetlen fogalom, legjobb esetben is a termelékenység „poétikus” kifejezéseként fogható fel (Krugman, 1994, 16. o.). A képzett közgazdászok nagyon jól tudják, hogy „csak egy gyenge metafora” (Krugman, 1994, 18. o.). Harmadszor a nemzetközi kereskedelem (Thurow állításával ellentétben) nem zéróösszegű játék. A *termelékenység* az egyetlen mércéje egy nemzetgazdaság teljesítményének. A nemzetgazdasági versenyképesség fogalma – így Krugman – csak az intervenció, protekcionista, amerikai érdekeket védő „stratégiai kereskedelempolitika” (a Clinton-adminisztráció) ideológiai megalapozásának szerepét játssza.

Krugman egy másik, 1996-os cikkében implicite még *Portert* is kritizálja, mikor kijelenti, hogy azok, akik a „versenyképesség” fogalmával operálnak vagy nem is hallottak a komparatív előnyökről („comparative advantages”), vagy azt hiszik, hogy az ugyanazt jelenti, mint a „versenyképességi előnyök” („competitive advantages”).⁴ Krugman – hangsúlyozottan tapasztalati alapon – arra az álláspontra helyezkedik, hogy a tökéletlen piacokon kialakult helyzeteket semmilyen kormányzati politika nem tudja előre kiszámítható módon befolyásolni, ezért az ilyen befolyásolás (még ha látszólag a piaci tökéletlenségek miatt szükségesnek tűnhet is) *felesleges és káros*. Megjegyzendő, hogy a gazdasági folyamatok szintjének meghatározásában azonban Krugman sem egészen következetes: a klasszikus külkereskedelmi elméletet (Ricardo–Mill) mint az eddigi legjobbat fogadja el, holott a szerint a kereskedelem célja az import (az export az import ellentételezéséhez kell). Krugman ezzel maga is nemzet(gazdaság)i szintre emeli a „verseny” fogalmát, hiszen a vállalati piaci tevékenységet (értékesítés-vásárlás) nemzetgazdasági kontextusba (export-import) helyezi.

Krugman és nem kevésbé neves közgazdászok (például: Thurow, 1994, Prestowitz, 1994, Cohen, 1994 stb.) között a nemzetgazdasági versenyképesség fogalma körül heves vita bontakozott ki 1994 folyamán a *Foreign Affairs* hasábjain. Ennek során Krugman többek között élesen rávilágított Cohen [1994] fent ismertetett versenyképesség-meghatározásának homályos és semmitmondó jellegére. E vitában Krugman mellé sorakozott fel Rudolf Scharping, a német SPD elnöke. Scharping [1994] Európa példája alapján hangsúlyozta, hogy ha a nemzetek versenytársaknak tekintik egymást, akkor gazdaságpolitikájuk koordinálása helyett versenyt futnak a befektetésekért (adócsökkentési és beruházásösztönzési verseny, dereguláció), aminek következtében az eladósodás növekedését, valamint a társadalmi-környezeti feltételek romlását idézik elő.

A tökevonzási képesség

E cikk szerzője azokhoz az elméletekhez, így mindenekelőtt Krugmanéhoz áll közelebb, amelyek nem ismerik el a versenyképesség nemzetgazdasági/országos szintjét mint piaci kategóriát. A versenyképességnek azonban van *egy olyan aspektusa*, amely értelmezhető nemzetgazdasági szinten. Ezt az aspektust a fentebb említett Scharping [1994] kapcsán már jeleztük.

A piaci helytállás záloga a növekedés, a verseny „kizárása” (a versenyben való győzelem). Ez a folyamat nagyvállalatok kialakulásához vezet, amelyek a technika és a

⁴ Porter könyvének címe: *The Competitive Advantage of Nations*.

szaktudás birtokosává, monopolizálóivá válnak. Ezért a fejlődni kívánó régiók ez utóbbiak megszerzését a nagy („külföldi”, „transznacionális”) vállalatok betelepülésétől remélik. Látszólag tehát a nemzetgazdaságok állnak egymással versenyben, de ez a versengés valójában a fejlett termelőeszközöket birtokló nagyvállalatok befektetéseinek megszerzéséért folyik. A kérdés tehát nem az, mennyire „versenyképes” az adott ország, hanem az, hogy „mi vonzza oda a külföldi termelőtőket”. A „tőkevonzási képesség” azokat az adottságokat és feltételeket jelenti, amelyek magas – a más országokban kínálnál magasabb – profitabilitású termelésre adnak lehetőséget a vállalatok számára. Ezekben a feltételekben, azok kialakításában az egyes országok valóban versenyeznek egymással.

Az ebben az értelemben felfogott „nemzetgazdasági versenyképességnek”, pontosabban tehát a „tőkevonzási képességnek” szintén széles az irodalma.

A tőkevonzási képesség elméletének alapjait a 80-as évek elején Dunningnak a tulajdon, telephely és nemzetköziesedés hármas szempontrendszerére támaszkodó eklektikus elmélete teremtette meg, amely a veroni termékciklus-elméletre rímelő „beruházás-fejlesztési ciklust” írta le. Van Hoesel [1992] úgy találta, hogy a dunningi koncepció nem alkalmas minden működőtőke-áramlás magyarázatára, különösen a fejlődő országokból a fejlettekbe kiáramló befektetésekre nem. Ezekre inkább a *technológiai akkulációra* való törekvés a megfelelő magyarázat.

Nunnenkamp [2002] a fejlődő országok tőkevonzási képességét vizsgálva abból indul ki, hogy a transznacionális vállalatok a 90-es években mindinkább *profitabilis* befektetési területként néztek a fejlődő országokra. A befektetelhelyezés („lokáció”) motivációiként az elmélet régebben a piacszerzést és a vámok megkerülését jelölte meg, mára előtérbe kerültek a költség szempontok. Megjegyezzük, hogy a nagy piac megszerzésének és a vámok kikerülésének igényét is a költség szempontok motiválták: a piacszerzés a szérianagyság növelését (az egységnyi költség csökkentését), a fejlett országokban már „kifutott” termékek, technológiák újraértékesítését, a szállítási költségek csökkentését tette lehetővé, a vámok kikerülése pedig az árak csökkentésén keresztül a piaci részesedés növelését, ezáltal megint csak a termelés méreteinek növelését (az egységnyi költség csökkentését) eredményezte.

Nunnenkamp [2002, 4. o.] tehát (többek között az UNCTAD-ra és Dunningra hivatkozva) a tőkevonzásban új faktorként értékeli a *közvetlen és járulékos költségek* (infrastruktúra stb.) csökkentésének szempontjait („*efficiency-seeking objective*”). Az éles árverseny kényszere miatt a költségkülönbségek a termelési vertikum minden szintjén érvényesülnek, a transznacionális vállalatok különböző termelési fázisokat különböző helyekre telepítenek (Dunning után: „*vertical efficiency-seeking*”). A fejlődő és fejlett országok tőkevonzási képessége azonban különbségeket mutat. Nunnenkamp egy, az USA-ra vonatkozó korrelációs számításra hivatkozik, amely szerint 1977-ben az USA tőke kivitelét még elsősorban az egy főre jutó GDP határozta meg, 1982-ben azonban – meglepő módon – már nem. Megjegyzendő, hogy a korrelációs számítással alapvető probléma, hogy csak a történések *egyidejűségét* mutatja, a köztük lévő *ok-sági kapcsolatot* nem. Azt az együtt mozgó mutatók esetében az elmélet teszi hozzá, amely akár felcserélheti az ok-okozati viszonyt, akár ok-sági kapcsolatot mutathat ki ott, ahol nincs. Problematikus az ilyen vizsgálatokkal kapcsolatban az is, hogy már a vizsgált mutatóknak a kiválasztását is az elmélet (prekonceptió) határozza meg. Hogy a GDP/fő érték önmagában semmilyen mértékben nem befolyásolja a tőkebefektetést, arról a külföldi vállalatokkal foglalkozó ITD Hungary szakemberei is beszámoltak az MTA VKI és az ITDH közti konzultáció során.⁵

⁵ Időpontja: 2004. március 25. 10–12 óra, ITDH, Budapest.

Más tanulmányok a tőkevonzás *kereskedelmi oldalait* találták meghatározónak: az adott ország exportorientációját, kereskedelmi (import-) liberalizációját. További tőkevonzási szempont az *adórendszer, a munkaerőpiac* (bérek, rugalmasság, szakszervezetek ereje), az *iskolázottság, a beruházással járó törvényi-adminisztrációs eljárások, a technológiával kapcsolatos szabályozás*.

Nunnenkamp mindennek ellenére úgy véli, a fejlődő országok tőkevonzási képessége nem sokat változott: a tradicionális piaci szempontok továbbra is döntőek, sőt a *piacnagyság még meghatározóbbá* vált. Bár a költségszempontok és a piaci nyitottság jelentősége nőtt, továbbra sem váltak meghatározó tényezővé (*Nunnenkamp, 2002, 35. o.*). A hangsúlyok némi változása arra mutat, hogy a kormányoknak azért van tennivalójuk: a szakképzettség növelése és a nyitottság (különösen a feldolgozóipari liberalizáció) növelése.

Mint látható, a tőkevonzási képesség különböző szerzők által felsorolt tényezői nagymértékben egybeesnek az elmélet szerint a „nemzetgazdasági versenyképességet” meghatározó-befolyásoló faktorokkal. *Csáki és Szalavetz [2004]* szerint a tőkevonzási képesség egyenesen a „nemzetgazdasági” versenyképesség *egyik mércéje*, és összefüggésben van ez utóbbi több más mutatójával.

A tőkevonzási képességgel tehát ismét a versenyképesség szintjének értelmezése körüli (látens) vitába botlunk. A European Commission [1999] például megállapítja, hogy a „relokáció”⁶ a cégek eszköze ahhoz, hogy növeljék versenyképességüket. E szerint tehát a tőkeáramlás a *vállalati* versenyképességet szolgálja. A működőtőke-exportot az határozza meg, hogy a *vállalat* versenyképes (profitabilis) termelésre lehetőséget adó feltételeket talál-e az adott fogadóországban.

Explicit formában fogalmazza meg és fejt ki a vállalati szint elsődlegességét *Losoncz [2004]*, amikor a *módosított nettó jelenértéket* állítja a befektetési döntéseket meghatározó elemzések középpontjába. E módszer a projekt *jövedelmezőségét* vizsgálja a gépek, berendezések, épületek beruházási költségei, a vámok, illetékek, anyag-, energia- és munkaerőköltségek, adók, árfolyam stb. alapján. A nettó jelenérték-számításban tehát sűrűsödnek a beruházó vállalat közvetlen szempontjai, melyekre azonban a gazdaságpolitika, illetve az általános gazdasági feltételek értelemszerűen jelentős hatást gyakorolnak.

A termelés nemzetközi átstrukturálódása szorosan összefügg a cégek relokációs tevékenységével – folytatja az Európai Bizottság idézett anyaga. E stratégia lényege a nemzetközi (leányvállalati, alvállalkozói) hálózat kialakítása, amelyben *az alvállalkozók a munkaigényesebb termelési fázisokat, a (nemzetközi) cégek pedig a termelési kulcsfunkciókat birtokolják*. Az Európai Bizottság egyértelműen elkülöníti a versenyképesség és a tőkevonzás szintjét, amikor megállapítja: *egy cég versenyképessége és egy régió vonzóképessége* közvetlenül összefügg azzal a szinttel, amelyen a nemzetközi flexibilis hálózatokba integrálódnak. Ezt az integrálódást pedig az infrastruktúra és intézményrendszer fejlesztésével, vállalati szinten pedig stratégiai szövetségek alakításával, a K+F felfuttatásával, a technológia diffúziójával lehet elősegíteni (European Commission, 1999, 67–75. o.).

Összegezve, mivel a nemzetek nem önálló gazdasági entitások, nem folyik köztük verseny az áru- és szolgáltatás piacokon. Ott a termékek, illetve a vállalatok a szereplők. Ezért a versenyképességet csak *vállalati* szinten tartjuk értelmezhetőnek, nemzetgazda-

⁶ A „relokáció” a termelésiaktivitás-transzfer (termelésekitelepítés) révén megvalósuló struktúraváltás ki-fejlesztésére szolgál.

sági szinten nem.⁷ Mivel egy gazdaság állapotát vállalatának állapota határozza meg, a kormányok versenyt folytathatnak a vállalatok (működő tőkék) vonzása tekintetében, illetve az egyes nemzetgazdaságok, a beruházási feltételekre ható összes lényeges jellemzőjükkal kvázi „versengenek” a tőkéért. „Nemzetgazdasági versenyképességről” tehát csak a tőkevonzás értelmében lehet beszélni. Egy *nemzetgazdaság tőkevonzási képessége* megint csak a vállalati gazdálkodásra vonatkoztatva értelmezhető, azaz mint a projektek jövedelmezőségét meghatározó, tág értelemben vett beruházási feltételek.

Az ír példa

Egy nemzetgazdaság tőkevonzási képességének elemeit az ír példán keresztül illesztjük. Alapállásunk a továbbiakban is az, hogy a beruházási környezet a vállalati versenyképesség egyik meghatározója, tehát a vállalati versenyképességet segítő környezet a tőkevonzási képességet jellemzi.

Az alábbiakban először számba vesszük, hogy a vállalatok saját működési feltételeik szempontjából a kormánypolitikai eszközök közül mely tényezőket tartják fontosnak Írországban. Ezt követően kitérünk arra, hogy a 90-es években mely nemzetgazdasági jellemzők voltak a meghatározóak a GDP kiemelkedő ütemében összegződő „ír csoda” (az Írországban működő vállalatok versenyképessége) szempontjából. Ezt követően pedig különös figyelmet fordítunk két tényezőre: a munkaerő-piaci feltételekre és az adórendszerre. Bár ezek Írország esetében sem egyedüli tényezői a beruházások versenyképességének, tehát az ország tőkevonzó képességének, az „ír csoda” éveiben játszott kiemelkedő szerepüket aligha lehet elvitatni.

A kormánypolitika hatása – vállalati vélemények

Ha a tőkevonzó képesség a vállalati versenyképességet elősegítő keretfeltételeket jelenti, akkor érdemes megtudni a vállalatok véleményét ezekről a feltételekről.

Az iparpolitika formálásáért felelős, és a végrehajtó intézmények munkáját koordináló FORFÁS 1998 végén felmérést végzett (Forfás, 1999, 155–165. o.) az írországi vállalati körben a célból, hogy megtudja, milyen tényezők befolyásolják a szféra versenyképességét, és hogyan hat rá az állami gazdaságpolitika, beleértve az EU strukturális alapjait. 703 vállalatot kérdeztek ki, amelyek megfelelően reprezentálták az egyes ipari, szolgáltatási ágazatokat, valamint a hazai és a külföldi vállalatokat is.

A felmérésből jól kirajzolódott a vállalatok *költségszemlélete* és az állami politika e felől történő megítélése. A vállalati súlypontok az *adó, az oktatás, az információ és a telekommunikáció* voltak.

A megkérdezettek több mint negyven százaléka szerint az állami politikák⁸ jelentősen befolyásolják a vállalkozási környezetet. Leginkább az *adópolitika* hatását hangsúlyozták, s ezt is elsősorban a szolgáltató és elosztó hálózatokban működő, valamint a 10 évesnél nem régebbi vállalatok vezetői. További jelentős hatást tulajdonítottak az *okta-*

⁷ „... csak az a nemzetgazdaság lehet versenyképes, amelynek vállalkozásai is versenyképesek” – mondja Pitti [2002, 22. o.]. De akkor lehet-e értelme bármiféle, a vállalatoktól független „nemzetgazdasági” versenyképességi tényezőnek vagy mutatóknak?

⁸ A kormánypolitikákat a kérdezők az alábbi széles területekre osztották: oktatás/képzés, munkaerővel kapcsolatos intézkedések, új vállalatalapítások közvetlen állami támogatása, magánszektor támogatása, környezetvédelmi előírások, egyéb kormányelőírások, közlekedési infrastruktúra, telekommunikáció, információellátás, adózás.

tásnak és képzésnek, az információellátottságnak és a telekommunikációnak. A vállalatok közül legtöbben (28 százalék) az új vállalkozásoknak juttatott közvetlen szubvenciókat ítélték kis jelentőségűnek a versenyképesség szempontjából. A hatás előjelét pozitívnak a legtöbben az *oktatás/képzés* esetében (43 százalék), negatívnak pedig leginkább a környezetvédelmi előírásokkal kapcsolatban (29 százalék) ítélték a vállalatok. Érdekes, hogy az ír állam intézkedései összességében 10 megkérdezettből 4 szerint *semleges* és ugyanennyi szerint *igen fontos* hatást gyakorolnak vállalatuk versenyképességére.

A közvetlen állami támogatás hatását általában inkább alacsony hatásfokúnak ítélik, különösen a K+F-fel kapcsolatban (a vállalatok fele), viszont 46 százalékban tulajdonítanak jelentős hatást az *adórendszeren* keresztül alkalmazott ösztönzőknek.

A felmérés idején az ír munkaerőpiacot gyorsan csökkenő munkanélküliség és az egyes szakmákban jelentkező hiány jellemezte. Ez magyarázhatja, hogy a kormánypolitika hatását a munkaerő-kínálatot illetően a vállalatoknak csak 15 százaléka értékelte pozitívan, 60 százalékuk ellenben elmarasztalta. A 90-es években a profitabilitás gyorsan nőtt, a reálbér-emelkedés pedig 1991 és 1997 között messze elmaradt a termelékenység növekedésétől. 1998-ban azonban a reálbérek üteme meghaladta a munkatermelékenységet. Ez nagyban közrejátszhatott abban, hogy a munkaerő-költség/bérek vonatkozásában a kormánypolitikát igen sokan (48 százalék) tartották negatívnak. Az elkövetkező években (egy kivételével) a reálbérek növekedése továbbra is elmarad a termelékenység javulása mögött.

Az ír tőkevonzási képesség legfontosabb elemei

A tőkebeáramlás nem ok, hanem okozat. A tőke számára versenyképességet biztosító feltételek jelentik a tőkebeáramlás biztosítékát. Mivel pedig a tőke magával hozhatja, illetve a piaci viszonyok függvényében maga választhatja ki a technológiát, a betelepülést a tőkét „olcsóbbító” beruházási és adókedvezmények (a „tőkebecsalogató politika”), általános működési feltételek (infrastruktúra, intézmények, szabályok gördülékenysége stb.) *mellett* nagymértékben az adott fogadóhely törvényileg és társadalmi viszonyok által megengedett *munkaerő-piaci feltételei* (bér, képzettség, rugalmasság stb.) határozzák meg.

Ezt támasztja alá az OECD [2001, 55. o.] elemzése is, amely az Írországbán a 90-es évek végétől megugró működőtőke-beáramlás kulcstényezői között első helyen említi *a képzett és flexibilis munkaerőt*, azt követően a *kormány és ügynökségeinek vállalatokat támogató attitűdjét* és a sokáig *10 százalékos (mára 12,5 százalékos) vállalkozási adót*. Ehhez – a European Commission [1999-es] anyagában is hangsúlyozottak szerint – hozzá kell tennünk a *termelési hálózatok* fejlettségének, tehát a háttérpárnak, az *infrastruktúrájának* az állapotát, valamint mint speciális tényezőt, az ország *kedvező földrajzi fekvését*.

2000 végén elvégeztünk egy korrelációs számítást, amely további adalékul szolgál annak megítéléséhez, hogy melyek az ír tőkevonzó képesség legfontosabb elemei. Azt vizsgáltuk, hogy a 90-es években mely tényezők mozgása (növekedési üteme) állt a legszorosabb kapcsolatban az ír GDP mozgásával (növekedési ütemével). (Arner, 2000a) Az eredmény ma is releváns, tekintve hogy az „ír csoda” – nem függetlenül az amerikai gazdaság lassulásától – 2000 után számottevően veszített lendületéből, növekedési mutatói visszaestek, a munkanélküliség ismét emelkedni kezdett, s az ország az IMD [2004] versenyképességi rangsorában 5 helyet esett vissza.

A 90-es években (1990–1999) az ír GDP elsősorban a teljes tényezőtermelékenységgel (TFP),⁹ az importtal, a munkatermelékenységgel (kibocsátás/alkalmazott), az exporttal, a végső felhasználással, ez utóbbin belül meghatározó módon a bruttó állótöke-képződéssel, továbbá a magánfogyasztással, s végül, de nem utolsósorban a profitabilitással mozgott együtt. E tényezők növekedési ütemei 0,6 feletti korrelációval együttműködnek a GDP-ütem viszonylatában, 0,9 felett viszont csak az export, az import, a munka- és a teljes termelékenység áll. Negatív korrelációban állt az ír GDP-ütemmel a reálkeresetek, a reálbér, az egységnyi munkaerőköltség és a tőkeintenzitás növekedési üteme. Semlegesnek mutatkozott a GDP irányában a reálkamat-változás, a megtakarítások, valamint a kormányfogyasztás változása. Ez annak jele, hogy az ír GDP nagyrészt nem belső, hanem külső tőkeforrásokból táplálkozott: a beruházásokat külföldi működés kölcsöntőkével hajtották végre. Ez magyarázza a reálkamat-változás és GDP-változás közti korreláció hiányát is (közel nulla korrelációs együttható).

A 90-es évek gazdasági sikereinek exogén jellegét hangsúlyozza *O'Hearn* [2001] is, a külföldi tőkeberuházások felfutását az amerikai információtechnológiai (IT) boornak tulajdonítva. Az információtechnológiai vállalatok (mindenekelőtt a számítógépeket és tartozékaikat gyártók) piacéhségének természetes célpontja volt Európa, különösen az Egységes Piac létrejöttével. Az USA európai beruházásai tehát gyorsan nőttek, néhány regionális gócpont körül csoportosulva.

Írország az EU-ba irányuló amerikai beruházások legnagyobb egyedi felvevőpiaca volt a 90-es években. Az amerikai cégek részesedése az ír állótöke-képződésben 1990 és 1998 között duplájára, kétharmadra, a tőkeimporton belül közel 80 százalékra nőtt. A 90-es évek első felében a transznacionális (növekvő mértékben amerikai) vállalatok az ír gazdasági növekedés 45, az évtized második felében 85 százalékáért voltak közvetlenül felelősek. 1995 és 1999 között a transznacionális vállalatok profítnövekedése adta a gazdasági növekedés 53 százalékát. 1990-ben a külföldi vállalatok hozzáadott értéke az ír GDP 14, 1999-ben már 50 százalékával volt egyenlő. És ez a növekedés csak néhány szektorra koncentráldott (vegyipar, számítógépipar, elektromos gépjáratás). (*O'Hearn*, 2001, 3–4. o.)

De miért Írországot választotta célpontnak az amerikai tőke, illetve miért volt képes ott ilyen nagy növekedést produkálni? A kérdés megválaszolásához visz közelebb a GDP-vel korreláló fent említett mutatók vizsgálata. Az import és az export növekedése a termelés felfutásának következménye, a felhasználással való pozitív korreláció pedig természetes. Ami sokat mondó, az a munkatermelékenység (output/alkalmazott) ütemével való erősen pozitív együtt mozgás, s ugyanakkor a GDP-növekedésnek a keresetek, bérek, egységnyi munkaerőköltség és a tőkeintenzitás növekedési ütemével való negatív korrelációja. A keresetek és bérek csak ütemükben tértek el, maradtak le a GDP növekedésétől, az egységnyi munkaerőköltség és a tőkeintenzitás viszont a 90-es évek második felében kifejezetten csökkent – a tőkeintenzitás 2000-től már nőtt.

Ez egyfelől arra világít rá, hogy *a jólét nem, illetve nem teljes mértékben terjedt szét az országban* (a dolgozók tömegeinek jövedelmi viszonyai messze nem javultak a GDP-növekedés ütemében), másrészt hogy a GDP felfutásához a munka árának (relatív) csökkenésére volt szükség. De mit mondhatunk a tőkéről? A korrelációelemzés szerint a tőkeintenzitás (tőkeállomány/munkás) 1993 után *csökkent*, holott a beruházások (bruttó állótöke-képződés) szorosan együtt mozogtak a GDP-vel. Ezek a tények arra mutatnak, hogy összességében nem a modernebb, termelékenyebb technológiákba történt beruházás, hanem – legalábbis nagyrészt – *a korábbi technológiák intenzívebb (több) élőmun-*

⁹ TFP = total factor productivity. Jelentése: az üzleti szféra reálnövekedése mínusz a tőke és munkaerő súlyozott átlagának növekedése.

kával való kihasználása történt, valamint hogy elsősorban munkaintenzív termelési-szolgáltatási ágazatokba ruháztak be (O’Hearn, 2001, 4. o.).¹⁰ (A fent említett 3 húzóágazat, tehát a vegyipar, a számítógépipar és az elektromos gépgyártás a 90-es évek folyamán végig nagyobb ütemben nőtt, mint az ír GDP, a foglalkoztatás azonban alig emelkedett.)

Nem mond ellent ennek a következtetésnek a termelékenységi mutatók növekedése, illetve a velük való pozitív korreláció sem. Ugyanis az alkalmazott mutatók természetéből adódóan sem a munkatermelékenység, sem a teljes tényezőtermelékenység (TFP) növekedése nem jelenti önmagában azt, hogy termelékenyebb technológiákat alkalmaznak. Mindkét termelékenységi mutató nőhet akkor is, ha a termelésbe bevont munkaerő több vagy intenzívebb munkát fejt ki, mint korábban. Ez a félreértelmezés csak akkor lenne elkerülhető, ha a kibocsátást nem foglalkoztatottra, hanem a munkaóraszámra adnák meg, de nem egyszerűen a hivatalos számokra, hanem a ténylegesen ledolgozott, sztenderd munkaórák számára vetítenék.¹¹ (Az intenzívebb munka több sztenderd munkaórának számít.)

Mivel a beruházási kedvezményekkel, az infrastrukturális, valamint kis- és középvállalati (KKV) politikák eszközeivel és intézményeivel az utóbbi években már több publikációban is találkozhattunk,¹² ezek ismertetésétől most eltekintünk. Helyette az ezekben az elemzésekben kevesebb figyelmet kapó, de a fentebb elmondottak tanulsága szerint a beruházási döntésekben kiemelkedő szerepet játszó, s egyben a társadalmi jólétet is alapvetően befolyásoló *munkaerő-piaci feltételekre* és a munka- és tőkejövedelmeket alapvetően érintő ír *adórendszerre* koncentrálunk.

Bérek

Oblath és Pénzes [2004] hangsúlyozzák, hogy a versenyképesség megőrzéséhez a bérek növekedése nem haladhatja meg a termelékenységet. Nos, Írországból a nagyarányú munkanélküliség és az ország fejlettségi szintje az amerikaiánál és több nyugat-európainál eleve „kedvezőbb” bérvizonyokat tett lehetővé. Ehhez járult az 1987-ben bevezetett érdekegyeztetési rendszer („social partnership”), amely lehetővé tette, hogy a béreket kordában tartásuk, és a munkavállalók valamennyire azonosuljanak a (profit-)termelés növelésének céljával.

A hároméves programok során évi 2-3 százalékos bérnövekedést irányoztak elő, ami messze elmaradt a termelékenység (pontosabban a hatékonyság) növekedése mögött. A béregyezmények megkötését a megfelelő előkészítettség, a beígért jövedelemadó-könnyítések és a viszonylag alacsony infláció tette lehetővé. A béregyezmények nagyban hozzájárultak ahhoz, hogy a bérek aránya és az egységnyi munkaerőköltség a 80-as évek vége óta drasztikusan csökken Írországból. Például a bérek GDP-hez mért részesedése 1961-ben még 82 százalék, 2004-ben azonban már csak 53,3 százalék volt (European Commission, 2004). Ez a legnagyobb arányú esésnek számít az EU-n belül. A csökkenés a 80-as években kezdődött, de dandárja a 90-es évekre esett.

A nominális órabérek az ír feldolgozóiparban 1982 és 2002 között 5,78-ról 15,09 dollárra nőttek. Az USA-éhoz viszonyítva azonban csak 49-ről 71 százalékra emelked-

¹⁰ Az ír gazdaság, illetve a külföldi tőkeberuházások nemzetközi összehasonlításban alacsony technológiai fejlettségéről lásd még: *Vince* [2004], 98. o.

¹¹ A termelékenységet különböző statisztikák eltérő mutatókkal mérik. Az ILO például megadja a ledolgozott óraszámra és a foglalkoztatottak számára is, de az intenzívebb/bonyolultabb és kevésbé intenzív/egyszerűbb munkaórák között ez sem tesz különbséget.

¹² Lásd például: *Farkas* [1999], *Artmer* [2000a, 2004a], *Török* [2002], *Vince* [2004].

tek úgy, hogy a 90-es évek közepéig nőttek, utána viszont 80 százalékról 71 százalékra csökkentek. Az ír munkaerő nemzetközi „versenyképességének” bizonyítéka, hogy 1998-ban az átlagos ír feldolgozóipari órabér 13 (2002-ben 15) dollár volt, ami alig nagyobb, mint a spanyol adat (12 dollár), és messze elmaradt nemcsak a német (28 dollár) adattól, hanem még a brittől (16 dollár) is.¹³ Az ír szoftveripar fellendülésével kapcsolatban pedig tudni kell, hogy egy átlagos ír programozó alig feleannyit keres, mint amerikai kollégája (Szabó, 2003, 77. o.).

Az ír munkaerőpiac tehát a bérek tekintetében mindvégig megőrizte versenyképességét úgy, hogy a 80-as–90-es évek elejének vállalati versenyképességet s így tőkevonzási képességet rontó béremelkedési tendenciáit a 90-es évek közepén visszafordították.

További lényeges összetevője az ír munkaerőpiac tőkevonzási képességének, hogy nemzetközi összehasonlításban nagy a munkaerőköltség bérhányada: a munkáltatók csak az összmunkaerő-költség 14-15 százalékát költik biztosítás, adó formájában a munkaerőre (az USA-ban 20-22 százalékát, az EU-15 átlagában 22-24 százalékát). Az ír munkavállaló tehát azonos munkaerőköltség mellett nagyobb (bruttó) bért kap.

Hozzájárul a munkaerőköltség visszafogásához, hogy – valószínűleg nem függetlenül a munkaerőköltségekre ható kormánypolitikával kapcsolatos és a fent tárgyalt Forrás [1999] felmérésből kitetsző vállalati elégedetlenségtől – az állam 1999 óta a központi költségvetésből kiegészíti a nyugdíjalapot a GNP 1 százalékának megfelelő összeggel. Tekintve, hogy a gazdasági növekedéssel (a nettó kivándorlás megszűnésével) az átlag-életkor megnőtt, a kormánynak ez a kötelezettségvállalása a stabilitás egyik eszköze. Az intézkedést az ír munkaadók szövetsége (Ír Vállalkozók és Munkaadók Konföderációja – IBEC)¹⁴ is örömmel üdvözölte, és a rendszer fenntartását kérte a kormánytól (<http://www.ibec.ie>). További könnyítés a vállalatok számára, hogy 2002-ben 13 százalékról 10,75 százalékra csökkentették a munkaadók nyugdíj-biztosítási befizetéseit (ICTU, 2003).

Az alacsony járulékteher jobb alapot teremt az 1987 óta hároméves tervek keretében folyó bértárgyalásokhoz (a béremelésből nagyobb arányban részesül a munkavállaló). Az állam ugyanakkor természetesen megadóztatja a béreket, de éppen a béregyezmények (bérkorlátozások) kompenzációjaként hajlandó volt a jövedelemadók csökkentésére.

2001-ben a reálbér-emelkedés meghaladta a termelékenység emelkedését, így – hosszú évek óta először – nőtt az egységnyi reálmunkaerő-költség. (Azt megelőzően azonban hosszú évekig, és 2002-től ismét, a reálbér-emelkedés jelentősen alulmaradt a termelékenység emelkedése mögött.) Ez az USA információs technológiai fellendülésének kifulladásakor, 2001–2002-ben oda vezetett, hogy néhány beruházó olcsóbb befektetési területeket keresett, például éppen Kelet-Európában. E tendenciát erősítette, hogy a korábbi munkanélküliséggel ellentétben újabb (strukturális) munkaerőhiány lépett fel Írországbán, amit a munkavállalási kedvet ösztönözni hivatott fent említett szja-reformok sem tudtak enyhíteni. De a bérterhek emelkedése nem egyformán érintette a különböző szektorokat. Az elektronika, a vegyipar és gyógyszeripar helyzete 2001-ben jelentősen javult. Globális termelési hálózatuk, magas profitrátájuk, nagy hozzáadott értékük és kis élömlék-arányuk akadályozta meg, hogy a bérköltségek (amúgy is csak átmeneti) emelkedését megérezzék. Az ír ipar 2001-es megtorpanása tehát messze nem írható a béremelkedések rovására! Mint *Cerra és Soikkeli* [2002] elemzése kimutatja, abban a világpiacon lassulás, az információ-technológiai „léggömb” kipukkadása és az euró angol fonttal szembeni felértékelődése meghatározó szerepet játszott.

¹³ Vö.: <http://www.bls.gov/news.release/prod4.toc.htm>

¹⁴ Az IBEC 7000 szervezetet, mintegy 60 ágazatot tömörítő munkáltatói érdekvédelmi szövetség.

Összességében az ír gazdaság adóterheltsége a 90-es évek közepéig nőtt, majd gyorsan csökkent, de – és ez lényeges tökevonzó hatást jelent – nemzetközi összehasonlításban mindvégig alacsony maradt. Az adók aránya a GDP-hez mérten 2004-ben már csak 29,7 százalék, ami messze a legalacsonyabb az EU-15-ben (European Commission, 2003)! Az alacsony adóterheltség közvetve (a személyi jövedelemadókon keresztül az egységnyi munkaerő költségre gyakorolt jótékony hatás révén) és közvetlenül is (a termelési, különösen a társasági adók révén) növeli a nettó profitot.

1980 után a jövedelem- és vagyonadó aránya a GDP-ben nőtt, azt követően azonban csökkenni kezdett, s a 90-es évek reformjainak köszönhetően 2004-ben már 11,2 százalékon állt (European Commission, 2003).

Az 1997-ben elindított ír jövedelemadó-reform a munkavállalási kedv növelését célozta. Az adókedvezmények addigi hibrid rendszere helyett olyan sztenderdizált rendszert vezettek be, amelyben szinte minden szja-kedvezmény adóhitelem formáját ölti. Mind a sztenderd adórátá, mind a legmagasabb adórátá csökkent, és 2001-ben rendre 20 és 42 százalék volt (1997: 26 és 48 százalék). A sztenderd adósávot kiszélesítették és „individualizálták” (a házastársak jövedelem-összevonási lehetőségét korlátozták). (OECD, 2001, 61. o.) A legmagasabb jövedelműek adóterhe lényegében változatlan maradt, és növekedett az adókötelezettség alsó jövedelemhatára: ez 1997/1998-ban még heti 90 euró volt, 2003-ban pedig 223 euró. A későbbiekben a minimálbért (2004 februárja óta 7 euró/óra), amely jelenleg 90 százalékban adómentes, teljes egészében ki kívánják vonni az adó alól.

Bár a 90-es években az átlagos jövedelem után fizetendő adó csökkent, a 90-es évek adóreformjai összességében a polarizáció irányába hatottak. Az átlagjövedelem kétszeresével bírók ugyanis 7,2 százalékkal fizettek kevesebb adót, ami nagyobb arányú csökkenés, mint az átlagjövedelem esetében. Ez abszolút összegben azt jelenti, hogy az átlagos jövedelemmel bírók 708 ír fonttal lettek „gazdagabbak”, míg az átlag kétszeresét keresők 1891 fonttal (O’Toole, 1997).

A társadalombiztosításból származó bevétel 1980 óta először szintén nőtt, majd a 90-es évek közepén csökkenni kezdett, így az időszak egészében a GDP 4,4 százalékaról 5,6 százalékára emelkedett.

Közismert, hogy Írországból a vállalkozások nemzetközi összehasonlításban igen kedvezően adóznak. A termelést és importot sújtó adók szintje 1980 óta folyamatosan mérséklődött, s 2004-ben már csak a GDP 12,3 százalékával ért fel. A feldolgozóipari és szolgáltatási exportra érvényes kedvezményes kulcs sokáig 10 százalék volt. Egyebek mellett a kedvező adónak köszönhető, hogy a 90-es évek végén az amerikai vállalatok 24 százalékos (Travers, 1999, 13. o.), a máshol elérhetőnél ötször (!) nagyobb¹⁵ profitrátát könyvelhettek el írországi befektetéseiken, ami magasabb, mint bármely más európai országban.

A vállalkozási adót az EU-val való egyeztetést követően 2003-tól 12,5 százalékban egységesítették,¹⁶ ami kimagaslóan kedvező más országokkal való összehasonlításban. Az európai országok nagy részében 33-35 százalékos adókulcsokkal találkozhatunk.

A kedvező adóztatás miatt a transznacionális vállalatok elszámolóiraik segítségével sok, máshol keletkezett jövedelmet is Írországból mutatnak ki. (Ez részben magyarázza

¹⁵ Lásd: US Department of Commerce (Survey of Current Business). Idézi: O’Hearn [2001], 5. o.

¹⁶ A vállalkozási adó 1991-ig 50 százalék volt, 10 százalékkal adózott viszont a kedvezményezett vállalati kör. 2003. január 1-jétől 12,5 százalékon egységesítették a rátát, amely előreláthatólag 2010-ig marad fenn. Lásd még: ICTU [2003].

az ír GNP és GDP közötti nagy, mára már 20 százalékos eltérést is). 1983-ban a külföldi profit még csak a GDP 3 százalékát érte el, de 1995-ben már 19 százalékot, 1999-ben pedig a 40 százalékot tett ki (a tőkejövedelmek 48 százalékát kitevő royaltykat és licencdíjakat is beszámítva). (O’Hearn, 2001, 5. o.)

A munkaerőpiac „flexibilitása”

A vállalatok versenyképességét az egységnyi költségek leszorításának korlátlan lehetősége szolgálja leginkább. Az egységnyi költségeken belül a legrugalmasabb elem a munkaerőköltség. Írországban a 90-es évekre a bevándorlásnak és a 60-as évek baby-boomjának, valamint a nők fokozott munkavállalási „kedvének”¹⁷ hatására, *bőséges és viszonylag magasan képzett, alacsony szervezetségű* és ezért (valamint a nagyarányú munkanélküliségnek köszönhetően) „*együtműködő*” munkaerő állt rendelkezésre. Ez a munkaerő-kínálat ráadásul – többek között a béregyezmények miatt – *megfelelően olcsó* volt ahhoz, hogy biztosítsa az öt alkalmazó tőke számára a versenyképességet.

Nem elhanyagolható tényező, hogy a 90-es évek foglalkoztatásnövekedése nem eredményezte a szakszervezeti tagok számának hasonló arányú növekedését. A szervezetségi ráta a 90-es évek közepén kisebb volt, mint a 80-as évek elején, s azt követően is tovább csökkent: 1984-ben az alkalmazottak 57, 1994-ben 53, 2003-ban 51 százaléka (kb. 770 ezer ember) volt tagja az 57 (!) ír szakszervezet valamelyikének.¹⁸ 1994-ben a munkahelyi konfliktusok miatt kiesett napok száma Írországban 1923 óta a legalacsonyabb volt, s a csökkenő trend a következő években tovább folytatódott. 1999–2001-ben ugyan ismét 100–200 ezer nap esett ki a viták miatt, de 2002–2003-ban újra radikálisan csökkent a mutató.¹⁹ A sztrájkok számának alakulását pozitívan befolyásolták a béregezmények, és negatívan a tanárok, az egészségügyi és közlekedési dolgozók helyzete, valamint az üzembezárások.

Az egységnyi költségek munkaerő oldaláról történő leszorításához nem egyszerűen a bérek adott szintje szolgál alapul. Csökkenti az egységnyi költségeket az is, ha ugyanannyi bérért *több munkát* fejtenek ki az alkalmazottak, ha a munkakörök összevonásával, az intenzitás (sebesség) növekedésével stb. a korábbiaknál több munkát szolgáltatnak.

A fellendülést hozó években, tehát a 90-es évek elején-közepén Portugália, Görögország, az Egyesült Királyság után az írek dolgoztak a legtöbbet az EU-ban. (Az Eurostat szerint heti átlagban 41–42, de 1994–1997-ben 43–44 órát (Eurostat, 2002). A Central Statistical Office (az ír Központi Statisztikai Hivatal) adatai szerint az óraszámok a 2001–2002-es lassulás idején némileg csökkentek. (Lásd: *Armer*, 2004b.) A törvényes munkaidő-maximum 48 óra,²⁰ amit csak a német és holland adat ért utol, máshol egyelőre jóval alacsonyabb (*Holka*, 1996). *Írországban tehát a munkanélküliséget a 90-es években az európai átlaghoz képest jóval több kifejtett munka (hosszabb munkahét) mellett szívta fel a tőke.* Ez volt versenyképességének egyik záloga: az adott technológiák intenzívebb kihasználása mellett terjesztették ki a termelést, ami egyéb feltételek változatlansága esetén már önmagában is növeli a befektetett tőke hatékonyságát.

A munka intenzitásának változásáról csak közvetve lehet adatokat szerezni. Az egyik lehetőség a munkahelyi baleseti statisztikák vizsgálata. Az Eurostat [2002]

¹⁷ A nők munkaerő-piaci részvétele hagyományosan alacsony Írországban, és bár az 1994 után keletkezett 450 ezer új munkahely kétharmadát nők töltötték be, foglalkoztatási arányuk még így is elmarad az EU-átlagtól.

¹⁸ Lásd: OECD [1997] és <http://www.ictu.ie/html/programme/prosperity.htm#Industrial%20Relations>

¹⁹ Lásd: <http://www.eirestat.cso.ie/diska/IDBA5001.html>

²⁰ Ennyi egyébként az EU-plafon is.

szerint 1998-ban a 100 000 munkásra jutó, 3 napnál hosszabb munkából való kiesést jelentő balesetek száma Írországban volt a legkisebb (1433), az EU-átlag egyharmada. Ugyanakkor azonban a 100 000 munkásra jutó halálos munkahelyi balesetek listáján csak Portugália előzi meg Írországot, amely a maga 5,9-es értékével még Spanyolországot is maga mögé utasítja az EU-15-ben.

Az egységnyi munkaerőköltség több élőmunka-felvétellel történő mérséklése, az erre való törvényi törekvés egyébként nemzetközi tendencia. Bár a 90-es évek óta több nyugat-európai országról hallottuk, hogy a törvényes heti munkaidő-maximumot csökkentették, az EU-szintű szabályozás és a munkaadók azzal kapcsolatos álláspontja nem feltétlenül a munkakörülmények javulása irányába mutat. Márpedig ha EU-szinten olyan szabályozást foglalnak direktívába, amely egyik-másik ország gyakorlatánál kedvezőtlenebb a munkavállalókra nézve, akkor ez jó hivatkozási alap lehet az adott szabályok megváltoztatására, különösen akkor, ha a munkaidő kiterjesztése adott vagy nem arányosan növekvő bérek mellett igen jótékony hatást gyakorolhat az egységnyi munkaerőköltségre, ezen keresztül a profitabilitásra. (A munkahely megtartása érdekében a munkavállalók máris több helyütt hajlandók „önként” többet dolgozni a korábbiaknál.)

Az EU-ban készülő szabályozás és a vállalati érdekeltség megítéléséhez szolgált adalékot az UNICE (az Ipari Munkaadók Konföderációjának Európai Szövetsége) 2004. március 4-én kiadott állásfoglalása az EU Bizottságának 2003. decemberi kommunikéjével kapcsolatban. Az UNICE-nek tagja az Ír Vállalkozók és Munkaadók Konföderációja (IBEC), de a Magyar Gyáriparosok Országos Szövetsége is. A Bizottság említett kommunikéje a munkaidő EU-szintű szabályozásáról szól, s az UNICE ezzel kapcsolatban leszögezi, hogy *a munkaidő flexibilitása ma különösen életbe vágó a vállalatok versenyképessége szempontjából*. Ezért a szövetség többek között a következőket kéri: a heti (48 órás) munkaidő átlagos referenciaperiódusa 12 vagy annál több hónap legyen (a Bizottság rövidebb időt javasolt), a heti pihenőidő átlaga 14 napban legyen meghatározva (a Bizottság javaslata 7 nap volt); a heti 48 órától való eltérésben mind a munkavállalóval, mind kollektív szerződés keretében meg lehessen egyezni (a Bizottság kizárólag a munkavállaló beleegyezéséhez kötné); a munkahelyen (például: készenlétben, ügyeletben, pihenéssel) töltött, de tényleges munkával nem járó munkaidő ne számíton bele a fizetett munkaidőbe (UNICE, 2004a). A munkaadók kívánsága tehát az, hogy akár egy évig is lehessen heti 48 órás átlagnál hosszabb munkahétben foglalkoztatni az embereket, akár 12-13 egymást követő napon is lehessen munkát követelni a dolgozóktól, minden egyes eset konkrét megvitatása helyett elég legyen egyszer meg egyezniük néhány szakszervezeti vezetővel a hosszabb munkaidőről, továbbá hogy a munkaközi szünetek meg nem fizetésével növelni lehessen az azonos bérért megkövetelhető munkamennyiséget.

Az egységnyi költségek csökkenését, tehát a tőke versenyképességét az alkalmazott technológia termelékenységnövelő hatása is jelentősen befolyásolja. Nem szabad azonban elfeledkezni arról, hogy a versenyképességet a modernizáció csak addig növeli, amíg az ágazatban, a piacon az adott technológia nem válik általánossá. Ezért mindig új fejlesztésekre van szükség, ami pénzt igényel. A pénzt a megelőző időszak nyereségéből, esetleg gyorsított amortizációjából kell felhalmozni, miközben az új eljárások gyakran nagyon drágák. A termelékenyebb technológia megvásárlása tehát sokszor nem lehetséges, vagy (a jelenlegi technológia intenzívebb kihasználásának lehetőségével összevetésben) nem gazdaságos. Ezért minden technológiai szinten *döntő jelentőségű vállalati versenyképességi tényező a munkaerőköltség fent említett módokon történő csökkentése*.

Írországban a szakképzés piaci igényekhez történő igazítására kiterjedt intézményrendszer áll rendelkezésre. A szakmai oktatásért és gyakorlatért elsősorban az Oktatási és Tudományos Minisztérium, valamint a Vállalkozási, Kereskedelmi és Foglalkoztatási Minisztérium (VKFM) felel. Sajat, speciális területükön azonban az Agrár- és Élelmiszer-ipari Minisztérium, az Idegenforgalmi, Sport- és Üdülési Minisztérium, az Igazságügyi, Egyenjogúsági és Jogi Reform Minisztérium, az Egészségügyi és Gyermekvédelmi Minisztérium, valamint a Tengerügyi és Természeti Erőforrások Minisztériuma végzi a szakképzést. A szakmai alap- és továbbképzés, a munkahelyi gyakorlatot és foglalkoztatást elősegítő programok végrehajtója a Vállalkozási, Kereskedelmi és Foglalkoztatási Minisztérium alá tartozó Nemzeti Szakképzési és Foglalkoztatási Hivatal (FÁS). A szakmunkás-bizonyítványt adó képzési rendszert a munkaadók és a szakszervezetek képviselőit is magában foglaló Nemzeti Iparitanuló-képzés Tanácsadó Bizottsága (National Apprenticeship Advisory Committee) felügyeli.²¹

Az általánosan elterjedt kép ellenére azonban az ír szakképzés helyzete meglehetősen felemás. Mint azt egy néhány éve készült átfogó tanulmány kimutatta (*Artner, 2000b*), Írország ugyan a *felsőfokú képzés* terén nemzetközi összehasonlításban jó helyen áll, de már a felső-középfokú (vagyis középfokú szak-) képzésben, a huszonéves korosztály képzésében, továbbá a kiegészítő jellegű (részidős) és az alapfokú képzésben is jelentősen elmarad versenytársai nagy részétől. A 90-es évek közepén Írország a középfokú szakképzésben részt vevők arányát tekintve a legutolsó volt az OECD-ben (Forrás, 1999, XIX. o.). Az *Eurostat* [2002] adatai szerint 2000-ben Írországban azoknak a 25–64 éveseknek az aránya, akik legalább „felső-középfokú” (középfokú szak-) képzésben részesültek, mindössze 49,3 százalék, ami messze elmarad az EU-átlagtól (63,5 százalék), és az EU-15-ben csak Portugáliát, Spanyolországot és Olaszországot előzi meg.²² További kevésbé ismert tény, hogy a „csúcstechnológiai alapú” ír gazdaságban a felnőtt lakosság 22,6 százaléka funkcionális analfabéta.²³

A Zöld Szigeten az átlagosnál több a kis (10 főnél kevesebbet foglalkoztató) cég, és kevesebb a képzésre fordított átlagos idő. Különösen nagy a lemaradás például Franciaország és Németország viszonylatában. A szakképzés a dolgozók mindössze 1 százalékát érinti, szemben a Németországot jellemző 5 százalékkal. A munkahelyen történő szakképzés tekintetében tehát Írország elmarad az európai élbolytól.

Mindez arra utal, hogy az ír munkaerőnek nem kiemelkedő vagy speciális tudása, hanem *béreihez és munkavégző képességéhez képest viszonylag jó képzettsége (és angol nyelvtudása!)* jelent tökevonzó erőt.

Összegzés

A cikkben érintettük a „nemzetgazdasági versenyképesség” és a „tökevonzás” elméleti kérdéseit. Állást foglaltunk amellett, hogy „nemzetgazdasági versenyképesség”-ről beszélni nincs értelme, egy ország *tökevonzó képességének* elemeit azonban meg lehet határozni. A tökevonzási képesség a *profitabilis vállalati tökeberuházás feltételeinek biztosítását* jelenti, s ezeket illetően az egyes országok, régiók valóban versenyben állnak egymással.

²¹ A szakképzés gyakorlati megvalósításáról további részleteket lásd: *Artner* [2000b].

²² További részleteket lásd: *Artner* [2004b].

²³ Lásd: OECD Human Poverty Index alapján, ICTU [2003].

Megállapítottuk, hogy a 90-es évek „ír csodája” nagyrészt kívülről generálódott, a külföldi működő tőkének volt köszönhető. Ezek után megvizsgáltuk Írország tökevonzó képességének legfőbb elemeit, melyek közül kiemelkedőnek ítéltük és részletesebben is tárgyaltuk a munkaerő-piaci feltételeket (bérek, flexibilitás, szakképzés) és az adókat. Arra jutottunk, hogy a munkaerő alkalmazásának egész feltételrendszere, nem pedig önmagában a munkaerő képzettsége az a tényező, amely alkalmassá tette az országot a 90-es évek amerikai információtechnológiai boomjának kihasználására.

Felhasznált irodalom

- Aiginger, Karl – Landesmann, Michael [2002]: Competitive Economic Performance: USA versus EU. Research Reports WIIW, No. 291., november.
- Arter Annamária [2000a]: A perifériáról a centrumba? *Aula*.
- Arter Annamária [2000b]: A szociális partnerek szerepe a szakképzésben – Írország példája. A Nemzeti Szakképzési Intézet számára készült háttér tanulmány. Témaszám: 59507. MTA VKI, február.
- Arter Annamária [2004a]: Külföldi működőtőke-bevonás és versenyképesség – Írország példája. MTA VKI, március.
- Arter Annamária [2004b]: A „Kelta Tigris” röntgenlelete – Írország társadalmának és gazdaságának egyes jellemzői a 90-es évek fellendülésének tükrében. *Gazdaság és Statisztika*, 5. szám, október – előkészületben.
- Bakács András [2004]: Versenyképesség-konceptiók. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok, 57. szám, március.
- Cerra, Valerie – Soikkeli, Jarkko [2002]: How competitive is Irish manufacturing? International Monetary Fund, European I. Department, Washington.
- Cohen, Stephen S. [1994]: Speaking Freely. *Foreign Affairs*, július/augusztus.
<http://www.foreignaffairs.org/19940701faresponse5134/none/the-fight-over-competitiveness.html?mode=print>
- Csáki György – Szalavetz Andrea [2004]: A működőtőke-vonzási képesség mint a versenyképesség mércéje. *Külgazdaság*, március.
- Dunning, John H. [2002]: Global Capitalism, FDI and Competitiveness: The Selected Essays of John H. Dunning. Edward Elgar Pub, október.
- Éltető Andrea [2003]: Versenyképesség a közép-kelet-európai külkereskedelemben. *Közgazdasági Szemle*, március, 269–281. o.
- European Commission [1999]: The Competitiveness of European Industry. 1999 Report. European Commission.
- European Commission [2003]: European Economy. No. 3., European Commission.
- European Commission [2004]: European Economy, No 3., European Commission.
- Eurostat [2002]: Yearbook 2002. A Statistical Guide to Europe. Data 1990–2000. Eurostat.
- Farkas Péter [1999]: A kereskedelemfejlesztés és befektetésösztönzés intézményrendszere Írországban. MTA VKI, november.
- Forfás [1999]: Annual Competitiveness Report 1999. National Competitiveness Council. Forfás.
- Holka László [1996]: Európai Bíróság: csapás a brit munkaügyre. *Magyar Hírlap*, november 22.
<http://www.bls.gov>
<http://www.eirestat.cso.ie>
<http://www.ibec.ie>
<http://www.ictu.ie>
<http://www.idaireland.com>
- ICTU [2003]: Budget 2004. An Alternative Perspective (Pre-Budget Submission 2004). Irish Congress of Trade Unions, Dublin, október.
- IMD [2004]: The World Competitiveness Yearbook. IMD.
<http://www.02.imd.ch/documents/wcy/content/pastranking.xls>
- Krugman, Pau R. [1994]: Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, március/április.
- Krugman, Paul R. [1996]: Making Sense of the Competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12., No 3.
- Losonczi Miklós [2004]: A külföldi működő tőke áramlását meghatározó néhány tényező és az ösztönzéssel szembeni követelmények az EU-tagság fényében. *Külgazdaság*, május, 20–38. o.

- NCC [2003]: NCC calls for a „Budget for Competitiveness”. Launch of Annual Competitiveness Report and Competitiveness Challenge. National Competitiveness Council, Press Release 1st December 2003 <http://www.forfas.ie/ncc>
- Nummenkamp, Peter [2002]: Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game? Institute für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Kiel Working Paper, No. 112., július.
- Oblath Gábor – Péntes Petra [2004]: A nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság. *Külgazdaság*, február, 33–62. o.
- OECD [1997]: OECD Economic Surveys Ireland 1997. OECD.
- OECD [2001]: OECD Economic Surveys, Ireland. OECD, június.
- O’Hearn, Denis [2001]: Economic Growth and Social Cohesion in Ireland. Friedrich Ebert Stiftung Digitale Bibliothek. <http://library.fes.de/fulltext/id/01135c01.htm>
- O’Toole, Fintan [1997]: Tax proposals will widen gap faced by poor. *The Irish Times*, május 20.
- Pitti Zoltán [2002]: A versenyképesség mint napjaink legújabb kihívása. *Vezetéstudomány, különszám, 14–22. o.*
- Porter, Michael, E. [1990]: The Competitive Advantage of Nations. The Free Press. A Division of Macmillan, Incl., USA.
- Prestowitz, Clyde V. Jr. [1994]: Playing To Win. *Foreign Affairs*, július/augusztus.
- Scharle Ágota [2003]: Munkaerőpiac és versenyképesség. Pénzügyminisztérium Kutatási Füzetek, 4., október.
- Scharping, Rudolf [1994]: Rule-Based Competition. *Foreign Affairs*, július/augusztus.
- Stanovnik, Peter – Kovacic, Art [2000]: Measuring Competitiveness of National Economies with Emphasis on Slovenia. Institute for Economic Research [IER], Working Paper, No. 6.
- Stiglitz, Joseph E. [2002]: Competition and Competitiveness in a New Economy. In: Competition and Competitiveness in a New Economy (Ed.: H. Handler – C. Burger). Austrian Ministry for Economic Affairs and Labour, Economic Policy Center, Vienna, július.
- Szabó Katalin [2003]: A munkaviszonyok fellazulása. *Információs Társadalom*, 1. szám.
- Thurow, C. Lester [1992]: Head to Head: the Coming Economic Battle among Japan, Europe and America. New Yoper, NY, Morrow.
- Thurow, C. Lester [1994]: Microchips, Not Potato Chips. *Foreign Affairs*, július/augusztus.
- Török Ádám [1997]: A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. *Gazdaság – Vállalkozás – Vezetés*, 3. szám.
- Török Ádám [2002]: A hazai (nagy) vállalkozások helyzete és stratégiája – a nemzetközi tapasztalatok. *Vezetéstudomány, különszám.*
- Travers, John [1999]: The Role of Information Technology in Attracting Foreign Investment, Creating Industrial Zones, and Developing Human Resources. Case Study. Lecture on the World Competitive Cities Congress at the World Bank, Washington D.C. May 19-21, 1999 <http://www.forfas.ie>
- UNICE [2004a]: Commission Communication Concerning the Re-examination of Directive 93/104/EC Concerning Certain Aspects of the Organisation of Working Time. UNICE Position, március 4.
- UNICE [2004b]: Survey on the International Market. In: Competitiveness Action Plan, 2004. UNICE.
- Van Hoessel, R. [1992]: Multinational Enterprises from Developing Countries with Investments in Developed Economies: Some Theoretical Considerations. Discussion Paper, No. 1992/E/6. University of Antwerp, CIMDA.
- Vince Péter [2004]: Az ír kutatási és fejlesztési rendszer átalakítása az évezredfordulón. *Külgazdaság, július–augusztus.*