

MIHÁLYI PÉTER

Privatizáció és globalizáció – avagy az *Anti-equilibrium* újrafelfedezése

Az elmúlt évek során több szerző is kísérletet tett arra, hogy elméleti keretbe foglalva oksági kapcsolatot találjon a privatizáció sajátosan magyar módszerei és a gazdasági stabilizáció sikere között. A tények közismertek: a nagyvállalatok többségét külföldi befektetők szereztek meg, a gazdasági növekedés stabilitását az export dinamika adja. A posztoszocialista privatizáció elméleti irodalma 1989–1990 táján sokféle receptet ajánlott – azt, ami Magyarországon történt senki sem javasolta. Tíz év távlatából úgy tűnik, hogy az oksági kapcsolat hiányzó láncszemét Kornai János 1971-ben írott *Anti-equilibrium* című könyvében találhatjuk meg. Ha újra átgondoljuk a neoklasszikus vállalati modell Kornai-féle kritikáját, akkor nyomban világossá válik, hogy a privatizáció elméleti megközelítései a közelmúltban mindvégig elfeledkeztek a növekvő hozadék tényének jelentőségéről.*

Tíz év telt el a rendszerváltás kezdetétől. Időközben Magyarországon is, a legtöbb átalakulóban országban is végbement a privatizáció. Hat-hét különlegesen szerencsétlen sorsú országtól eltekintve, a magántulajdon aránya mindenütt meghaladja a kritikus 50 százalékot. És mégis: a 25 vizsgálható rendszerváltó ország többségében a termelés szintje még mindig elmarad az 1990. évitől. Biztonsággal csak Lengyelországról, Szlovéniáról és Magyarországról mondhatjuk, hogy túljutottak a transzformációs válságon (*1. ábra*).¹

Az állami tulajdon leépítése tehát majd mindenütt végbement, s ez mégsem volt elegendő a válság előtti termelési szint helyreállításához. Tíz évvel a szocialista tervgazdaság és az állami tulajdon megszűnése után a legtöbb rendszerváltó ország ma hátrább áll a nemzetek gazdasági versenyében, mint ahol 1989–1990 táján volt (*UN ECE* [2000] 155–187. o.). A gorbacsovi reformok és az 1989–1990-es kelet-európai forradalmak idején senki sem gondolt erre a scenárióra. A közgazdasági *main stream* nyugati és akkor még javában működő marxista ihletettségű, keleti változatának minden képviselője úgy gondolta, hogy az állami tulajdon – és az arra épülő pártállami gazdaságirányítás – a gazdasági növekedés legfőbb akadálya. Ha ez megszűnik – hangzott akkor a kifejtésre és bizonyításra sem igen szoruló gondolatmenet –, akkor átmeneti, rövid visszaesés után gyorsan beindul a korábbi évtizedekben megszokottnál magasabb ütemű GDP-növekedés.²

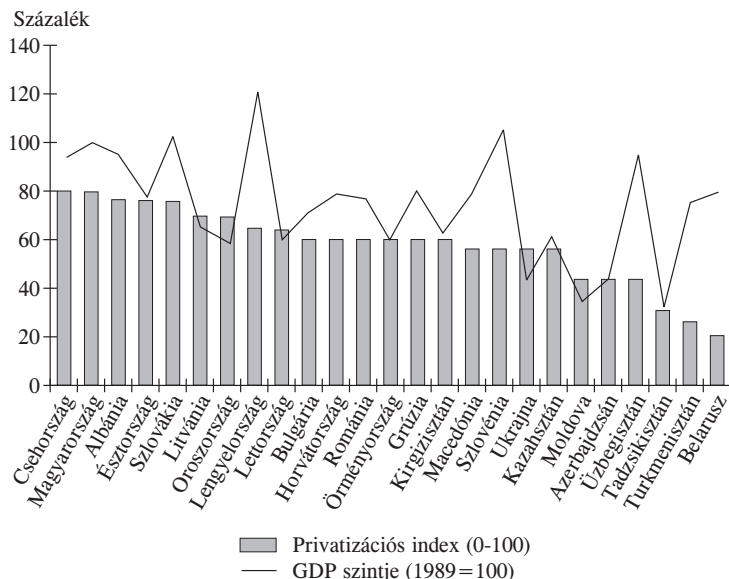
* A Budapesti Közgazdasági és Államigazgatási Egyetem Professzori Testülete előtt 2000. március 23-án megtartott A magyarországi privatizáció értékelése a globalizáció és az EU-csatlakozás összefüggésrendszerében című habilitációs előadás szerkesztett változata.

¹ A transzformációs válság fogalmáról lásd Kornai [1993].

² A *main stream*be illő nyugati közgazdászok egy része ezt a külkereskedelem elméletéből kölcsönzött analógiával *J*-görbe hatásnak nevezte. A tankönyvi elmélet szerint ugyanis a valutaleértékelés rövid távon előbb ront(hat)ja a kereskedelmi mérleget, és csak hosszú távon érvényesülhet az importot korlátozó és az

1. ábra

A privatizáció sebessége és a GDP alakulása, 1989–1999



E tanulmány kiindulópontja tehát az a tény, hogy a vállalatok körében végrehajtott privatizáció nem feltétlenül vezet kielégítő szintű gazdasági növekedéshez. Véggövetkeztetése pedig az lesz, hogy a felzárkózás motorja nem az államtalanítás és/vagy az általános értelemben vett magántulajdon térnyerése, hanem a globalizálódó világ gazdaságba történő beépülés, a transznacionális társaságokhoz fűződő tulajdonosi-szövetségi viszony kialakítása. A kifejtés során igyekszem több irányból is érvekkel alátámasztani azt a véleményemet, hogy az 1989–1990 táján a térség számára megfogalmazott privatizációs elméletek az általános egyensúlyelméletre épülő, neoklasszikus vállalatmodell foglyai voltak, s a privatizációs folyamat eddigi eredménytelensége is jórészt ezzel függ össze. Magyarország kivételes körülmények hatására közvetlenül a transznacionális társaságokkal való együttműködés útját kereste – és ez volt a szerencséje.

A gondolatmenet kibontása előtt egy szemantikai megjegyzés: a hazai köznyelv gyakorta szinonimaként használja a *multinacionális* vállalat, illetve a *transznacionális* társaság kifejezéseket, sőt néha mindkettőt egyszerűen *külföldi tulajdonként* említi. Tárgyunk szempontjából azonban fontos, hogy ezt a három kategóriát megkülönböztessük. A transznacionális társaság lényegéhez tartozik, hogy forgalma milliárd dollárokbán mérhető, leányvállalatai a világ öt-tíz vagy ötven pontján működnek, menedzsmentje kettő-öt vagy tíz ország állampolgáraiból áll. A cégek üzletpolitikája a társaságcsoporthoz tartozó vállalatok működésének optimalizálására orientált, de ezen belül elsősorban az „anyaországban” lévő központ érdekei által meghatározott (Simai [2000]). S álljon itt az ellenpélda: egy magyar és egy holland üzletember kétszemélyes vállalkozása nevezhető külföldi tulajdonnak, akár multinacionális cégnek, de transznacionális társaságnak semmiképpen sem.³

exportot serkentő kedvező hatás (Brada-King [1992]). Különböző elméleti alapvetés nélkül, pusztán a hétköznapi logikára támaszkodva, ugyanezt sugallta a sokterápia kifejezés is: egy rövid ideig nagyon rossz lesz, de utána minden rendbe jön.

³ A nemzetközi diplomáciai és statisztikai gyakorlatban a transznacionális társaság fogalmát az ENSZ szakosított kereskedelmi szervezete, az UNCTAD, a multinacionális vállalat elnevezést az OECD használja.

Féligazságok a privatizáció értelméről és céljáról

Privatizáció Keleten. 1989–1990 táján a világon mindenütt elfogadott volt az a felfogás, miszerint a posztszocialista országokban a privatizáció elsődleges célja az államtalanítás. Ezt tükrözte „az állam a legrosszabb tulajdonos” mondás. A tulajdonosváltás után az a feladat, hogy a „valódi” tulajdonosok „feljavítsák” a vállalatot (*restructuring*), és meghonosítsák a hatékony vállalati irányítás és belső ösztönzés Nyugaton már jól bevált módszereit (*corporate governance*).

Az 1989–1990-es évek privatizációs elméletei alapján véve a szocialista tervgazdaság kritikájára épültek. Ha a vállalati szintű érdekeltség központjába a profitmotívum kerül – hangzott az érvelés –, akkor ez növeli a termelékenységet (*Blommenstein és szerzőtársai* [1991] 12. o.). Meglehetősen általános volt az az érvelés is, miszerint az állami vállalatok

a) működésének végeredménye „negatív hozzáadott érték”, azaz a gyárkapun beszállított inputok értéke világpiaci árakon számítva magasabb, mint az outputok értékesítéséből származó árbevétel (*Hare–Hughes* [1991]);

b) politikai megfontolásoktól vezérelve indokolatlanul magas létszámmal működnek (*Aghion–Blanchard Burgess* [1993], *Boycko–Shleifer–Vishny* [1996]);

c) azért dolgoznak magas fajlagos költséggel, azért maradnak el a minőség terén, mert nem koncentrálnak eléggé az alaptermékenségre.

Több szerzőnél felmerült az a meggondolás is, hogy pusztán a vállalati szintű privatizáció és feljavítás nem jelent megoldást. *Blanchard és szerzőtársai* [1991] például arra helyezték a fő hangsúlyt, hogy a hagyományos szocialista gazdálkodás jogilag légtüres térben folyt. Ebből következően ezek a szerzők a jogrendszer reformját tekintették kulcskérdésnek. Mások azt emelték ki, hogy a szocialista gazdaság alapvető veszteségforrása a hibás makroökonómiai erőforrás-allokáció volt, s ennek meghaladása érdekében pedig a vállalati szintű tulajdonváltás tényénél fontosabb lehet a stabilizáció, a kereskedelem liberalizációja, vagyis a verseny feltételeinek megteremtése (*Brabant* [1992] 148–149. o.). Hallatták véleményüket a szociáldemokrata beállítottságú Kelet-Európa-szakértők is. Ők alapvetően az angolszász tőkepiaci modell veszélyeit hangsúlyozták, s azt emelték ki, hogy a korlátlan verseny valójában nem is vezet hosszú távon kielégítő megoldáshoz. Ehelyett ők inkább a szociális szempontokra is odafigyelő, beruházás szervező-tervező állam kiépítését ajánlották (*Eatwell és szerzőtársai* [1995] 129–145).

Az idő előrehaladtával azután valamelyest tovább bővült a reformteendőket tartalmazó lista. A Szovjetunió, az NDK és Csehszlovákia esetében az elemzők – beleértve a hivatalos szovjet kormányzati szerveket is – már 1986-tól kezdve hangsúlyozták a túlméretezett hadiipar polgári célú termelésre történő átalításának fontosságát (*conversion*). A nemzetközi szervezetek – elsősorban az ENSZ és a GATT – minden lehetséges fórumon kiemelték, hogy a kelet-európai gazdaságok talpra állításának kulcskérdése a nyugati piacok megnyitása, azaz a ki- és behozatalt akadályozó diszkriminatív korlátok lebontása.⁴ Néhány nagy befolyású tanácsadó – így például a Harvard Egyetem professzoraként működő J. Sachs és az ENSZ New York-i központjában dolgozó J. van Brabant – amellett érvelt, hogy a posztkommunista gazdaságok helyreállítása elképzelhetetlen egy kelet-európai regionális pénzügyi rendszer és egy új Marshall-segély nélkül.⁵

⁴ A behozatali korlátok között a legjelentősebb az úgynevezett COCOM-listás termékekre vonatkozó exporttilalom – Egyesült Államok által irányított – politikája volt, a kivétel esetében az Európai Unió mennyiségi korlátait kellett lebontani. Az előbbiről lásd *Kemme* [1991] munkáját, az utóbbiról *Layard és szerzőtársai* [1992]-t.

⁵ Ma már kevesen emlékeznek, de tény, hogy egy rövid időre ezt az elgondolást az Európai Unió is magáévá tette. Lásd Jacques Delors felszólalását az Európa Parlament 1990. január 17-i ülésén. Hasonló

Privatizáció Nyugaton. A mából visszatekintve fontosnak tűnik az a tény is, hogy a posztoszocialista privatizáció kezdete időben közel esett a nyugat-európai piacgazdaságok – elsősorban Anglia, Franciaország, majd Németország – nagy privatizációs hullámának kiteljesedéséhez. Az ottani magánosítás közvetlenül nem kapcsolódott a szovjet típusú tervgazdaság kritikájához, de a fejekben mindenütt ott voltak az érvek a hasonlóságok felmutatására. *Vickers–Yarrow* [1989] klasszikusnak számító könyvében másról sem volt szó, mint arról, hogy a kormányzat vonuljon ki a gazdaságból (*downsizing government*). Lényegét tekintve az érvelés a standard, neoklasszikus mikroökonómiai tanítások továbbfejlesztett változatára épült. Így például két szerző részletesen elemezte a „vegyes” gazdaságok vállalatainak motivációs rendszerét. Az „X-hatékonyság” (*Leibenstein* [1966]), valamint az „ügynök-megbízó” paradigma felhasználásával arra a következtetésre jutottak, hogy a közvetlen magántulajdonosi kapcsolatok erősítésével a vállalatvezetők viselkedését jó irányba lehet befolyásolni, s ez a vállalat szintjén magasabb termelékenységet eredményez.

Mi sem természetesebb, hogy az 1990-es évek kezdetén Kelet-Európába induló tanácsadók pontosan ezzel az érvrendszerrel fegyverezték fel magukat. Tanulmányunk szempontjából különösen fontos arra utalni, hogy a Vicker–Yarrow-könyv a külföldi tulajdonlás kérdését mindössze egyetlen helyen említi (*Vickers–Yarrow* [1989] 180. o.), s ott is csak abban az összefüggésben, hogy minden tulajdonos jobb, mint az állami tulajdonos.⁶

A külföldi tőke szerepe. A Vicker–Yarrow-kötettel ellentétben, a posztoszocialista privatizáció lehetséges útjait kutatva, minden szerzőnél felmerült az a lehetőség is, hogy az új tulajdonosok között külföldi befektetők is legyenek. Hogy erre elvben szükség lenne, az magától értődő evidenciának tűnt. Általános vélekedés szerint a kelet-európai vállalatok tőkeinjekcióra, technológiai megújulásra és szellemi vérátömlesztésre szorultak (például korszerű marketing-, controlling- és menedzsmentmódszerek). Mégis, a mából visszatekintve úgy tűnik, hogy transznacionális társaságok bekapcsolódásának jelentőségét mindenki alábecsülte, a kétoldali mozgatóerőket pedig félreértelmezte.

A többség alapján véve szkeptikus volt a transznacionális társaságok kelet-európai befektetési kedvével kapcsolatban. A már idézett *Blanchard és szerzőtársai* [1991] – például – úgy érveltek, hogy a nagy cégek számára a kivárás mindig kifizetődő magatartás. Hasonlóan fogalmazott az ENSZ is: „Magánbefektetők általában addig nem vesznek részt a kelet-európai típusú átalakulási folyamatban, amíg nem lehetnek egészen biztosak a sikerben” (*UN ECE* [1994] 5. o.). *Kornai* [1989] is úgy gondolta, hogy a transznacionális társaságok addig aligha lesznek hajlandók nagy beruházásokat elindítani, amíg a nagy társadalmi átalakulások nem fejeződtek be. Előbb kell megteremteni a stabil jogrendszert, a tisztességes adóztatást és korrekt módon kezelni a hazai befektetői osztályt. Kornai amellet érvelt, hogy a múltból örökölt szocialista állami vállalatok azonnali és erőltetett eladása lehetetlen, nem is kívánatos. Írásaiban és nyilatkozataiban Kornai rendkívül kritikus volt az ilyen tranzakciókkal kapcsolatban, különösen akkor, ha az eladási ár nem volt „reális”. Kornai úgy gondolta – miként sokan mások is –, hogy az új vállalkozások megszületésének támogatása sokkal fontosabb, mint a meglévő állami vállalatok kampányszerű piacra dobása. Ehhez hasonló megfogalmazást találhatunk az ENSZ Európai Gazdasági Bizottságának jelentésében is, ahol szó szerint az áll, hogy a gyors privatizáció „csak azt éri el, hogy az állami monopóliumok helyét magánmonopóliumok foglalják el” (*UN ECE* [1990] 16. o.).

felfogásban nyilatkoztak akkoriban az Egyesült Államok vezető politikai tanácsadói is. Úgy gondolták, hogy egy Marshall-segély méretű akció viszonylag könnyen finanszírozható lesz az immáron nélkülözhető katonai kiadások csökkenése nyomán (*peace dividend*). (Lásd *UN* [1992].)

⁶ A privatizáció értelméről és céljáról nagyon hasonló érvelés található egy amerikai szerző, *Savas* [1993] eredetileg 1987-ben megjelent és magyarra is lefordított monográfiájában. Érdekes párhuzam az angol szerzőpáros könyvével, hogy itt sincs szó érdemben a külföldi vevőkről.

Fontos ellenvetésnek tűnt a transznacionális társaságok privatizációba való bevonásával szemben, hogy a külföldi befektetők bekapcsolása lassú és költséges. „Egy átlagos állami vállalat eladása a tőkepiacon még annyi bevételt sem hoz a konyhára, mint amennyit a tanácsadók azért kérnek, hogy piacra vigyék a szóban forgó céget. Egyébként sem lehetséges ilyen munkaigényes módon egy vagy két évtizednél hamarabb véghez vinni azt a nagy volumenű eladást, amire szükség van.” (Phelps [1994].)

A magyar privatizációs pálya sajátosságai

Az előtörténet. A magyar privatizációs politika kialakulását nem érthetjük meg anélkül, hogy fel ne idéznénk azt a gondolatmenetet, amelyet az 1980-as évtized során több hazai kutató is megfogalmazott, s amely, ha nem vált is egyeduralkodóvá, mindenesetre elegendő ismertségre és elismertségre tett szert. A gyökörek még a hetvenes évtizedbe nyúlnak vissza. Az 1968-as reformot követő években vált nyilvánvalóvá, hogy a magyar gazdaság a legmerevebb tervgazdasági kötöttségek jó részétől megszabadulva, egy újabb problémával került szembe, amit – angol mintára – *stop-go* ciklusosságnak neveztek. Periódusról periódusra ugyanaz az ismétlődött meg: néhány jó év után a gazdasági növekedés beleütközött a fizetésimérleg-korlátba. A több év adatát felölelő számítások megmutatták az összefüggések logikáját is: 1 százalékos GDP-növekedés 1 százaléknál magasabb tőkeimport-növekedéssel jár együtt. A megoldás keresésében a hazai közgazdászokat nagyban segítette, hogy két magyar származású nyugati közgazdász, az Angliában élő Nicholas Kaldor és az Egyesült Államokban dolgozó Bela Balassa ekkor már hosszabb idő óta ugyanezzel a problémával foglalkozott, pontosabban szólva azzal a kérdéssel, hogy milyen gazdasági stratégiát alkalmazzanak az elmaradott, felzárkózni kívánó országok (Kaldor [1971], Balassa [1982], [1989]). Némiképp más és más megközelítésből, de mindketten arra a következtetésre jutottak, hogy ezekben az országokban az állami gazdaságpolitikának és iparpolitikának az export vezérelte gazdasági növekedést kell célul kitűzni, és mindenképpen szakítani kell az importhelyettesítésre alapozó stratégiával.

Az export vezérelte gazdasági növekedést sikerrel megvalósító országokat tanulmányozva azután több magyar közgazdász is – Kádár Béla, Köves András és Nagy András – szinte egymástól függetlenül arra a következtetésre jutott, hogy *a műszakilag igényesebb árucikket nem lehet a nemzetközi értékesítési láncokon kívül maradván sikerrel exportálni – még akkor sem, ha a termék önmagában véve jó minőségű és olcsó* (Kádár [1979], Köves [1980] Nagy [1986], [1988]). Ennek az a magyarázata, hogy a világkereskedelmi áramlás túlnyomó része konszernen belüli forgalom (*intra-firm trade*), és nem végertermékek adásvétele. Ebbe a szállítói körbe „kívülről” betörni szinte lehetetlen. Ebből a megfontolásból pedig az is következett – s ezt néhány évvel később Inotai András fogalmazta meg a leghatározottabban –, hogy a multinacionális munkamegosztásba történő beépülés a felzárkózás egyetlen reális útja (Inotai [1989], [1990]).⁷

Ezek a felismerések a nyolcvanas évek Magyarországon nem kerültek – és politikai okokból nem is kerülhettek – be az állami gazdaságpolitika elsődleges céljai közé. Másodlagos, harmadlagos szempontként azonban mégis elfogadottá váltak, s egyebek mellett ennek is köszönhető, hogy ebben az évtizedben tucatjával jöttek létre vegyes vállalatok és a vámszabad területek, s a politikának az ellen sem volt kifogása, hogy a legnagyobb magyar feldolgozóipari vállalatok licencszerződésekkel és a bér munkatermelés különféle formáival hozzá-

⁷ Csak a mából visszatekintve látszik világosan, hogy a magyar közgazdasági gondolat fejlődésének ez az ága milyen jelentős volt. Részletesebben lásd Csaba [1998] 111–112., 127–132. o.

kezdjenek a transznacionális társaságokkal való kapcsolatépítéshez. Igaz, a rendszerváltás kezdetéig az országba beérkezett külföldi tőke teljes volumene nem érte el az 500 millió dollárt, mégis nagy jelentőségű fejleményről van szó. Egyrészt azért, mert Magyarország – Lengyelországgal együtt – kivételes helyzetbe került (*1. táblázat*), másrészt azért, mert ezt a pénzt olyan nagynevű cégek fektették be mint a Girozentrale, Siemens, Adidas, Volvo, Ikea, Citibank, Société Générale, Creditanstalt stb.,⁸ amelyek azután lábukat megvetve a magyar piacon, képesek voltak erős befolyást gyakorolni a mindenkori kormányra.

1. táblázat

Vegyes vállalatok alakulása Közép- és Kelet Európában a nyolcvanas évek végén

Ország	A vegyes vállalatok száma	
	1986 végén	1988 végén
Lengyelország	700	760
Magyarország	84	200
Bulgária	9	10-12
Románia	5	6-7
Csehszlovákia	1	6
NDK	0	0
Szovjetunió	0	0

Forrás: Simai [1989].

Csak a közelmúltban kerültek napvilágra azok a beszámolók, amelyek arról tanúskodnak, hogy 1989–1990 fordulóján a magyar kormány súlyos dilemmákkal volt kénytelen szembenézni, s ezek éppen az 1989-et megelőző időszak óvatos Nyugatra nyitásával függték össze. Csak e tények ismeretében érthetjük meg, hogy miért és miként választotta az Antall-kormány a transznacionális vállalatok bevonásával történő privatizáció útját. Négy összefüggést érdemes kiemelni:

1. az adósságátütemezés kérdését,
2. a reprivatizáció ügyét,
3. az úgynevezett spontán privatizáció elleni kormányzati fellépést és
4. a tőzsde szerepének kormányzati megítélését.

A privatizáció kezdete. Mint az jól ismert, a 20 milliárd dolláros külföldi adósság ügyében a harmadik Magyar Köztársaság első kormányának gyors döntést kellett hoznia. Az egyik lehetőség az átütemezés, a másik a minden áron való törlesztés volt. Annak eldöntése sem tűrt halasztást, hogy mi legyen a reprivatizációval. Elfogadja-e a kormány azt az álláspontot, hogy „előbb a lopott vagyont kell visszaadni”, s csak azután lehet törvényes eszközökkel privatizálni, vagy pedig tudomásul veszi, hogy a 40-50 évvel korábbi jogsértéseket csak szimbolikusan, pénzbeli kárpótlással lehet enyhíteni (*Mihályi [1998a]*). 1989–1990 táján kevesen látták világosan, hogy ez a két kérdés összefügg, s azt még kevesebben, hogy miként.

Mint erre már utaltunk, 1990 tavaszán Magyarország már sok szállal kapcsolódott a transznacionális társaságokhoz, és az adósságcsapda miatt a nemzetközi pénzügyi és kereskedelmi szervezetekhez is.⁹ Ezek a körök viszont a következőképpen gondolkodtak.

⁸ Ennek az érvnek a részletesebb kifejtését lásd *Mihályi [1993]*. Vegyes vállalatok alapítására Magyarországon 1972-től (!) nyílt lehetőség. Az 1988-ban már Magyarországon működő közel 100 vegyes vállalat (*joint venture*) teljes listáját lásd a *Hungarian Trade Journal* 1988. évi 3. számában.

⁹ Magyarország 1973-ban csatlakozott a GATT-hoz, és 1982-ben lépett be a Nemzetközi Valutaalapba és a Világbankba.

Ha Magyarország adósságátütemezést kér, az nagy valószínűséggel valutaválsághoz vezet. Ha a forint a dollárhoz képest gyorsan veszít értékéből, akkor a már működő vegyes vállalatok – ha jövedelmük zömmel belföldön realizálódik – dollárban számítva veszteségesse válnak. Ha a magyar kormány a reprivatizáció útját választja, akkor az eredeti tulajdonosoknak visszaadandó gyárak, üzletek és épületek között olyanok is lesznek, amelyeket éppen ezek a vegyes vállalatok használnak.¹⁰ 1990-ben nagy külső nyomás nehezedett a magyar kormányra annak érdekében, hogy az ország fizetőképességét mindeképpen tartsa fenn, és ne bonyolódjék olyan tulajdonjogi reformokba, amelyek bizonytalanná tehetik az addig megkötött szerződések érvényességét.

Az Antall-kormány 1990 augusztusában elfogadott – de teljes egészében nyilvánosságra sohasem hozott – *Tulajdon és privatizáció* című elaborátuma a következőket írta erről a dilemmáról: „Különösen súlyos következményekkel járna a természetbeni visszaadás elfogadása a *külföldi tőkebevonás* szempontjából. A kormány hivatalba lépése óta lefolytatta azokat a nemzetközi politikai és gazdasági tárgyalásokat, amelyek azt célozták, hogy a külföldi kormányok, nemzetközi pénzügyi intézmények és vezető befektetőcsoportok lehetséges magatartását előre vetítse egy teljes körű reprivatizáció politikája esetén. Egyértelművé vált, hogy a világ élesen elutasítván reagálna üzleti szempontból a magyar gazdaság és társadalom olyan átalakulására, amely *viszamenőlegesen* bizonytalanná teszi az eddig végrehajtott befektetéseket, a kialakított kapcsolatrendszert, a jövőre vonatkozóan pedig több évre befagyaszti a *külföldi tőkebefektetések szöbe jöhető körének túlnyomó többségét.*” (Idézi: *Diczházi* [1999] 26. o., kiemelések az eredetiben – *M. P.*)

Másfelől viszont a magyar gazdaságpolitikát kézben tartó tervhivatali-pénzügyminisztériumi apparátusnak nem volt nehéz feketén-fehéren bebizonyítani, hogy az eladósodottság már elért szintje mellett az ország fizetőképességének fenntartása középtávon csak akkor lehetséges, ha a külkereskedelmi mérleg deficitjét évi 1,5-2,0 milliárd dolláros nagyságrendben kisebb részben újabb hitelek, növekvő részben pedig adósságot nem növelő tőkeimport ellentételez. Innen pedig már csak egy parányi lépés volt annak kimondása, hogy a tőkeimport leggyorsabb módja a meglévő állami vagyon eladása külföldi befektetőknek. Ha tetszik, ezt nevezhetjük burkolt adósság-részvény konverziónak (*debt-equity swap*) is.¹¹

Mint arra még jól emlékezhetünk, 1989–1990 táján a hazai politikai élet tele volt a „spontán privatizáció” elleni hangokkal. Általánosan elfogadottá vált az a vélekedés, hogy közgazdaságilag káros, társadalmilag pedig igazságtalan lenne, ha az állami vállalatok értékesítése oly módon menne végbe, hogy az új tulajdonosok többsége a korábbi menedzserek közül kerülne ki.¹² A korszak egyik fontos szereplője, Bod Péter Ákos egy 1993-ban adott hosszabb nyilatkozatában találóan fogalmazta meg, hogy mi lett ennek a menedzsmentellenes közhangulatnak a következménye. „A jelek szerint a

¹⁰ Utólagos okoskodásként felvethető, hogy vajon nem lett volna-e célszerű a transznacionális vállalatok behozását nem a privatizáció, hanem a reprivatizáció útján megvalósítani. Hiszen a második világháború előtt az akkori transznacionális társaságok már jelentős súlyt képviseltek a magyar gazdaságban, s ezt a vagyont 1945 után a magyar állam kárpótlás nélkül államosította. Noha ebben a formában ez a javaslat – tudomásom szerint – 1989–1990 táján egyáltalán nem merült fel, s nehéz is elképzelni, hogy egy ilyen gondolat politikai támogatást kapjon, ez a megoldás jogilag is kivitelezhetetlen lett volna. Magyarország ugyanis – a legtöbb közép-kelet-európai országhoz hasonlóan – az 1980-as évek közepére már minden vezető tőkes országgal jogi úton rendezte az államosítással kapcsolatos kártérítések ügyét (*Mihályi* [1987]).

¹¹ *Diczházi* könyvében egyébként arról is olvashatunk, hogy az 1990. évi választások idején az MNB és a kormány szakértői puhatolózó tárgyalásokat folytattak arról, hogy nemzetközi támogatást szerezzenek egy nyílt adósság-részvény-csere konstrukciónak is (*Diczházi* [1999] 19–20. o.).

¹² E helyütt nincs mód újra megvitatni azt a kérdést, hogy 1989–1990 körül valójában mi is történt az állami vállalatok privatizációjának első szakaszában. Véleményemet erről már korábban megírtam (*Mihályi* [1998] 98–102. o.), a téma még részletesebb áttekintését lásd *Voszka* [1998] monográfiájában.

magyar közvélemény ez ideig könnyebben fogadja el, ha Mr. Smith veszi meg a vállalatot és tesz embereket utcára, mintha Kovács úr (*alias* Kovács elvtárs) teszi vele ugyanezt.” (*Blejer–Coricelli* [1997] 74–75. o.) Ez a példa is jól érzékelteti, hogy a spontán privatizáció elleni hangulat miként tolta a kormányt – talán szándékai ellenére is – a külföldi vevők felé.

A budapesti értéktőzsde több éve tartó jó szereplése mára már fátylat borított arra a tényre, hogy az 1990-es indulás idején a kormány meghatározó személyiségei a tőzsdei privatizációt sem tartották megfelelő módszernek. Mint az néhány évvel az események után kiderült, az Antall-kormány szándéka szerint meg sem nyitotta volna a tőzsdét. Egyfelől ugyanis ott volt a tőzsde létrehozásán 1987 óta dolgozó, reformkommunista közgazdászcsapat (Antal László, Bokros Lajos, Hardy Ilona, Járai Zsigmond, Tömpe István), másfelől ott volt az újonnan megválasztott, antikommunista érzelmeiktől fűtött konzervatív Antall-kormány, amelynek tanácsadói „jusst sem” akartak tőzsdenyitással hozzákezdeni a gazdaság államtalanításához. Legszívesebben leállították volna az összes előkészületet. Mire azonban észbe kaptak, már késő volt. Tetszett, nem tetszett, az Antall-kormány végül jó képet vágott az ünnepélyes megnyitóhoz.¹³ A privatizációval foglalkozó, újonnan létrejött szakapparátus is szkeptikus volt. Úgy gondolták, hogy a vállalateladást csak kivételes esetekben célszerű tőzsdén keresztül megvalósítani. A tőzsde szigorú – mondták –, olyan társaság, amely e szoros kívánalmaknak megfelel, kevés van a magyar gazdaságban. A tőzsde természeténél fogva – hangzott a másik érv – leértékeli a vagyont. Tárgyunk szempontjából mindez azért fontos, mert a tőzsdei privatizáció tudatos negligálása szintén hozzájárult ahhoz, hogy „felértékelődjenek” a közvetlen eladások külföldi szakmai befektetők számára.¹⁴

Végezetül, a magyar privatizáció még egy sajátosságát érdemes kiemelni. Nemzetközi összehasonlításban a magyar privatizáció példátlanul centralizált volt. 1990 márciusától egészen napjainkig a privatizációt egyetlen központból vezérelték. Sem az érintett vállalatok, sem a területileg érintett önkormányzatok, sőt még az érintett ágazati minisztériumok sem kaptak lehetőséget az önálló cselekvésre. Ez egyfelől lehetővé tette, hogy a transznacionális társaságokkal folytatandó tárgyalásokhoz „feljön” egy viszonylag jól képzett, jól megfizetett és jól ellenőrzött szakapparátus. Másfelől pedig garantált intézményrendszert biztosított ahhoz, hogy a devizában megjelenő privatizációs bevétel 100 százalékban bekerüljön a költségvetésbe, és ne maradjon kinn a vállalati szférában (ahogy azt a vállalatvezetők általában szerették volna). A centralizáció következtében azonban a privatizátorok igen erős érdekérvényesítési lehetőséget kaptak.

A centralizált és a nyilvánosság keresztüztüzből egy pillanatra sem kiengedett privatizációs szervezet viszonylag hamar – körülbelül 1993–1994 táján – egy sajátos belső értékrendet alakított ki, ami szintén előnyben részesítette a transznacionális társaságoknak történő értékesítést. Ennek megértéséhez fel kell idéznünk azokat a tapasztalatokat, amelyeket a privatizációs döntéseket előkészítő és meghozó tisztségviselők az első három év során szereztek.

¹³ „1990 június elején igazoló jelentést kellett írnom arról, hol tartanak a tőzsde alapításának előkészületei, le lehet-e még fűjni. Azt válaszoltam, hogy a meghívók már elmentek.” – nyilatkozta 1997-ben egy rádióműsorban Hardy Ilona, a BÉT egyik alapítója és első ügyvezető igazgatója. „Azt javasoltam a tőzsdei szervezőknek, hogy halasszuk el két évvel a tőzsde megnyitását. Két év alatt folyamatosan alakítsuk át a nagy állami vállalatokat részvénytársaságokká, a Magyarországra települő külföldi vállalatok eleve ebben a formában működnek, így 1992-ben az ünnepélyes megnyitón már lesz száz tőzsdékes cég.” – magyarázta Matolcsy György az Antall-kormány szíve szerinti, hivatalos álláspontot. (További részleteket lásd *Farkas* [2000].)

¹⁴ Ez azonban csak a kezdeti időszakra érvényes. 1993-tól a BÉT jelentősége a privatizáció szempontjából erőteljesen megnőtt (lásd *Korányi* [2000]).

1. A pályázatok értékelése során bebizonyosodott, hogy a különféle vevői ajánlatok egyértelműen csak a készpénztartalom alapján vethetők egybe. Minden más szempont – tőkeemelés, üzleti terv, foglalkoztatási garanciák stb. – vitatható és bírálható. Ennek következtében a privatizátorok bürokratikus védelmi ösztöne egyértelműen a készpénzes eladást részesítette előnyben. Készpénze pedig leginkább a transznacionális társaságoknak volt.

2. A gyakorlatban kiderült, hogy a pályázók megkülönböztetése aszerint, hogy belföldi vagy külföldi cég a befektető, szinte kivitelezhetetlen. Ha ez a megkülönböztetés a pályázat eredményessége szempontjából fontos, akkor a külföldi magyar közvetítő (stóman) útján jelentkezik.

3. Néhány rossz hazai példa és a szlovák, orosz, ukrán privatizációs gyakorlat nyomon követése azt a nézetet erősítette meg a magyar privatizáció vezetőiben, hogy amikor a nagy értékű, esetenként stratégiai jelentőségű vállalatokat nem egy nagy presztízsű transznacionális társaság, hanem egy nevesincs vállalkozói csoport vásárolja meg, akkor nagy az esélye annak, hogy a vagyon szélhámosok és/vagy a maffia ölébe hull.

Ha végiggondoljuk a fentieket, akkor könnyű belátni, hogy az adott feltételek mellett Magyarországon a privatizációs apparátus legfelső vezetőinek is az volt az érdeke, hogy előnyben részesítsék a transznacionális társaságok számára történő értékesítést. Ezt is tették – majd minden évben, a választások éveit (1994, 1998) leszámítva. Ezt diktálta a gazdasági racionalitás – a „fentről” diktált bevételközpontúság és az e szerint alakított prémiumrendszer –, és ez volt a legbiztonságosabb stratégia a kívülről folyamatosan érkező korrupciós vádak elhárítására (2. táblázat).

2. táblázat

A devizabevételek aránya az állami vagyonkezelők privatizációs bevételeiben, 1990–1999 (százalék)

Év	Százalék	Év	Százalék	Év	Százalék
1990	79,1	1994	7,4	1998	37,0
1991	80,9	1995	87,2	1999	61,0
1992	61,2	1996	57,0	1990–1999	62,7
1993	67,3	1997	61,1		

Forrás: ÁPV Rt.

A neoklasszikus paradigma csődje

Keletről nézve... Tíz év távlatából sem könnyű egyértelműen és világosan megfogalmazni, hogy mely pontokon volt hibás és/vagy hiányos az az érvelés, amely 1989–1990 táján dominálta a privatizációs vitákat, és megmagyarázni azt a tényt, hogy a vállalati szektor államtalanításának végrehajtása miért nem hozott gazdasági fellendülést a rendszerváltó országok túlnyomó többségében. A magyar tapasztalatok ismételt végiggondolása azonban segíthet e két egymással nyilvánvalóan összefüggő kérdés megválaszolásában.

Úgy gondolom, hogy jó elméleti fogódzót kínál számunkra Kornai [1971] három évtizeddel ezelőtt megjelent munkája, az *Anti-equilibrium*. Mint emlékeztet, Kornai bírálatainak célpontja az általános elmélet – tágabb értelemben a neoklasszikus paradigma – volt. Tárgyunk szempontjából a kritikának azt az elemét szükséges felidézni, ahol Kornai az atomizált piac neoklasszikus vízióját a mamutvállalatok által uralt világgazdaság tényével állította szembe. A neoklasszikus elmélet az egyszerű matematikai módszerek alkalmazhatósága érdekében feltételezi a termelési halmazok konvexitását, ennek érde-

kében pedig az *állandó hozadék* érvényesülését. Kornai azonban arra hivatkozik, hogy a valóságban a piacok legtöbbször tömegtermelés folyik, azaz növekvő hozadék érvényesül, és ennek a következménye a termelés koncentrációja, a vállalatok összeolvadása.¹⁵

Amikor a korai privatizációs modellek igazságait fentebb „féligazságnak” neveztük, akkor ez a bíráló lebegett szemünk előtt. Újraolvasva a korábbi munkákat, szembevetve, hogy a nyugati szerzők kivétel nélkül a neoklasszikus paradigma keretein belül maradtak. *„The main factors governing growth are the same for both transition economies and market economies.”* – olvashatjuk az EBRD [1997] egyik tanulmányában. Talán ebben a rövid mondatban érhető legjobban tetten a neoklasszikus paradigmának az „bűne”, amit Kornai annak idején dezorientálásnak nevezett. A neoklasszikus paradigma azt sugallta, hogy a rendszerváltó országok vállalatai megfelelő makroökonomiai keretek között, ha jól kombinálják az erőforrásokat, s ha alkalmazzák a korszerű vállalatvezetési módszereket, akkor ugyanolyan nagy és sikeres cégekké válhatnak, mint a világpiacot uraló nagy-névvő óriásvállalatok. Mintha szakácskönyvet olvasnánk! Van egy recept, mindenkinek azt kell alkalmazni, s ha jól alkalmazza, akkor sikeres lesz.

Pedig a napnál is világosabbnak kellett volna már 1989-ben is lennie: *Közép- és Kelet-Európa több tízezer nagyvállalatának esélye sem volt arra, hogy vetélytársa legyen az anyagi termelés és a szolgáltatások világpiacát uraló transznacionális mamutvállalatoknak.*¹⁶ Már 1989-ben is világosnak kellett volna lennie annak, hogy a világpiaci versenyképesség nem azon múlik, hogy az államtalanított-privatizált vállalatok megfelelő arányban kombinálják-e az inputokat, képesek-e az innovációra, hogy sikerül-e megkeményíteniük saját költségvetési korlátukat, hogy alkalmazzák-e a legkorszerűbb marketing-módszereket. Közép- és Kelet-Európa országai és vállalatai a méretgazdaságossági versenyben 1989-ben már behozhatatlan hátrányban voltak.¹⁷

Nagyon fontos, hogy végiggondoljuk: ez a versenyhátrány nem csupán az exportpiacokon érvényesül, a legnagyobb transznacionális társaságok a belföldi áru piacokat is meghódították, sőt a hagyományos értelemben vett szolgáltatások, a pénzügyi szféra, a telekommunikációs és a kultúra területeit is elfoglalták. A milliós sorozatnagyságok egységköltsége alacsonyabb, a nagyobb tőkeellátottság több saját erőforrást és jobb hitelfelvételi lehetőséget nyújt a kutatási és fejlesztési tevékenység számára, a bevezetett márkanev nagyobb esélyt biztosít a pr- és marketingmunkában stb.¹⁸

Másfelől a transznacionális társaságok természetéhez tartozik, hogy amikor leányvállalatokat hoznak létre, akkor azokat nem tekintik önálló, profitmaximalizáló piaci egységeknek. S hogy ez valóban így van, azt a magyar tapasztalatok is megerősítették. A magyarországi leányvállalatoktól a központ nem új terméket vár, esetenként még marketingmunkára sincs szükség. Részfeladatokat kell végrehajtani (*Szalavetz* [1999]).¹⁹ Az Anti-equilibriumban erre vonatkozóan is találunk fontos utalásokat. A Walras-féle világ szigorúan *egyszintű gazdasági rendszer*, s ez nagyon messze áll a modern piacgazdaság valóságától. A tőkés

¹⁵ Mellesleg szólva – és Kornai erre is utal – a növekvő hozadék tényének középpontba állítása a marxizmus kapitalizmuselméletének egyik legfontosabb sajátossága volt (*Kornai* [1971] 223. o.).

¹⁶ Más kérdés, hogy 1989-ben aligha volt olyan politikai erő bármely kelet-európai országban, amely ezt az üzenetet vállalta volna a nagy nyilvánosság előtt.

¹⁷ Nyilvánvalóan a fenti állítás Oroszországra és az oroszországi vállalatokra nem vonatkozik.

¹⁸ Ezek a tényezők sokkal kisebb szerepet játszanak azokban a gazdaságokban, ahol a hazai nyersanyagforrások és a turizmus adja a nemzeti termelés és a devizabevételek túlnyomó hányadát. Az előbbire Oroszország és Kazahsztán tűnik jó példának, a turizmus Szlovénia, Horvátország és esetleg Bulgária számára kínál komoly lehetőséget.

¹⁹ A magyar nagyvállalatok vezetői – bár többségük nyilván nem olvasta az Anti-equilibriumot – pontosan értették ezt az összefüggést már 1989-ben is. Elsősorban azért ellenezték saját vállalatuk privatizációját, mert sejtették, hogy a stratégiai befektető megjelenése véget fog vetni a menedzsment majdnem korlátlan szabadságának (*Mihályi* [1998b] 43. o.).

világ létező nagyvállalatai – emlékeztet rá *Kornai* [1971] (108. o.) – többszintűek, hierarchizált struktúrát alkotnak. A vállalatirányítási (*corporate governance*) módszerek alkalmazása sem érdekes, hiszen a transznacionális társaságok leányvállalatait nem nagyszámú részvénytulajdonos, hanem egy több száz vagy több ezer kilométerre lévő vállalati központ apparátusa irányítja. Mi több, az esetek jelentős (túlnyomó?) részében a külföldi tulajdonos érdekeit Magyarországon közvetlenül és egy személyben az ide küldött anyaországbeli vezérigazgató képviseli, akinek felhatalmazása van arra, hogy különösebb egyeztetések nélkül egymaga döntsön minden lényeges ügyben.

A transznacionális társaságok globális stratégiákat követnek, amelyek keretében egy-egy vállalatra bontva a neoklasszikus paradigma harmadik alapfeltevése, *a piaci kapcsolatok anonimitása* sem érvényesül (*Kornai* [1971] 44–45. o.). A neoklasszikus elmélet szerint a termelő számára közömbös, hogy melyik termelőhöz vagy fogyasztóhoz kerülnek termékei. A valóságban erről szó sincs. Amikor az 1980-as évtized utolsó harmadában Magyarországon megjelent a Suzuki vagy a Tungsramot megvásárló General Electric, akkor ezek a cégek a magyar piacot a még intakt és működő szovjet piac meghódítása szempontjából értékelték. Néhány évvel később pedig, amikor a szovjet – és általában a kelet-európai piacok – összeomlása már világossá vált, Magyarország mint az EU-hoz elsőként csatlakozó kelet-európai ország jelentett értéket a külföldi befektetők szemében. A Magyarországon beruházó transznacionális társaságok komoly erőfeszítéseket tettek annak érdekében, hogy a magyar gazdaság, a bankvilág és a politika döntéshozóit személyesen ismerjék. Mi több, döntéseiket kezdetben leginkább arra alapozták, hogy – más kelet-európai országokhoz képest – magyar partnereikben jobban bíztak.

Nyugatról nézve. ... A neoklasszikus paradigma szemüvegén keresztül szemlélve a transznacionális társaságok viselkedését is könnyű volt félreérteni. A privatizációval foglalkozó nyugati és keleti szakértők többsége hallgatólagosan azt feltételezte, hogy a privatizációs kínálat megteremti a maga keresletét, az eladásra felajánlott vállalati vagyontól pedig azt gondolták, hogy immanens értékkel bír. A gyakorlatban kiderült, hogy a transznacionális társaságok csak néhány ágazat iránt mutatnak komoly érdeklődést (telekommunikáció, számítástechnika, gépjárműipar, gyógyszeripar, pénzügyi szektor stb.), a többi ágazat vállalatait – kis túlzással szólva – ingyen sem hajlandók megvásárolni. Egy-két kivételtől eltekintve, a transznacionális társaságok általában nem értékelték a szocializmus évtizedei alatt kifejlesztett K+F-bázist és az évtizedes – esetenként évszázados – cégneveket, védjegyeket sem.²⁰

Még ennél is súlyosabb melléfogás volt az a feltételezés, hogy a külföldi befektetők minden ország vállalatai iránt érdeklődni fognak, ha nemzeti kormányok készek a befogadásukra. A gyakorlatban viszont hamarosan kiderült, hogy a nyugat-európai üzleti központoktól való távolság növekedésével a keleti piacok leértékelődnek. Különösen nehéz külföldi befektetőket találni a tengertől elzárt országokba. Nyilvánvaló, hogy itt részben a szállítási költségek, részben a külföldi alkalmazottak (és családtagjaik) mozgásának időigénye a legfontosabb tényező, de nem szabad megfeledkezni a távolsággal növekvő kulturális különbségek jelentőségéről sem.²¹

Ma már világosan látszik, hogy a neoklasszikus paradigma alapján elvileg sem lehetett tárgyalni a földrajzi összefüggések jelentőségét, hiszen az egész gondolati konstrukció a

²⁰ Illusztrációként álljon itt két példa a magyar privatizáció történetéből. 1989-ben nagy meglepetést keltett, hogy a külföldi befektető nem volt hajlandó fizetni a *Ganz* névért, s hasonlóképpen váratlanul ért sok bankszakembert, hogy 1996-ban az ABN Amro nem volt hajlandó megtartani a Magyar Hitelbank nevet.

²¹ „Geography matters.” – mondta nagy feltűnést keltő 1999-es varsói előadásában J. Sachs, amikor a világ minden tájáról egybegyűlt Kelet-Európa-szakértők a Balcerowicz-féle gazdasági reform 10 éves évfordulóját ünnepelték.

zárt gazdaság feltételezésén nyugszik.²² Egyáltalán nem véletlen, hogy 1989–1990 táján – mint fentebb láttuk is – a privatizációval kapcsolatos viták során rendre előkerült a verseny fontosságának hangsúlyozása. Egy zárt gazdaságban elvileg elképzelhető a verseny hiánya (monopóliumok) – egy nyitott gazdaságban a kérdésfeltevésnek sincs értelme.

Ha a kelet-európai privatizációt a globalizáció és a korábban sohasem látott mértékű fúziós és felvásárlási hullám (*mergers and acquisitions, M&A*) fogalmi erőterébe ágyazva szemléljük, akkor a fentebb elmondottak szinte azonnal magától értődővé válnak. Mint ahogyan világossá válik az is, hogy miért ragaszkodtak a külföldi befektetők ahhoz, hogy a privatizációs szerződéseket a számukra megszokott, *M&A*-terminológia alkalmazásával fogalmazzák meg. Ennek azután messze ható következményei voltak, elsősorban az, hogy a szerződések rendkívül bonyolultak és terjedelmesek lettek, jogi és pénzügyi tanácsadók bevonására volt szükség, sőt sok esetben arra sem volt mód, hogy a szerződéseket magyar nyelvre átültsék. Nem csoda, hogy mindezek a körülmények bizalmatlanságot ébresztettek azokban, akik a „tűztől” távol álltak, de úgy érezték, hogy joguk lenne a döntéshozatalban való részvételhez (például szakszervezetek, települési önkormányzatok, ágazati minisztériumok stb.).

A privatizáció mint a zöldmezős beruházások szállásadója

Mint láttuk, hazai szemszögből nézve a privatizáció alakulását egészen más célok vezérelték, a neoklasszikus paradigma dezorientáló hatására 1990-ben senki sem gondolt. Elemzésünk szempontjából most azonban csak a végeredmény a fontos. Tény, hogy Magyarországon a hazai befektetők előnyben részesítése, a reprivatizáció és a vócserekkel történő elosztásos privatizáció összes formája marginális jelentőségű maradt (*Vanicsék* [1998]). A magyar privatizációs apparátus kezdettől fogva tárt kapukkal fogadta a transznacionális társaságokat, ez lett az értékesítés alapvető módszere. Ennek a politikának meg is lett az eredménye. A beáramló privatizációs bevételek segítségével sikerült betönni a fizetési mérleg tatóngó lyukait, a nemzetközi pénzpiacok megnyugodtak, bekerültünk az OECD-be és a NATO-ba, sőt – legalábbis egy pillanatra – kézzelfogható közelségbe került a teljes jogú EU-tagság is. 1995 óta a magyar export évről évre látványos ütemben nő (*3. táblázat*), és több elemzés bizonyítja azt is, hogy az elmúlt 10 során kedvező módon változott a magyar kivitel áruszerkezete (*Inotai* [1999], *Éltető* [2000]). Ez a magyar gazdaságtörténetben talán páratlan exportdinamika azután valóban megteremtette az export vezette gazdasági növekedést – nőhet az import, a beruházás és a fogyasztás is. 1980 és 1994 között a magyar kivitel bennragadt a 9-10 milliárd dollár körüli sávban, egyetlen év sem volt, hogy az export elérje a 11 milliárd dollárt. 1994-től azonban megindult a gyors növekedés, s a lendület még 2000-ben sem látszik lankadni. És végül: évek óta jól tudott tény, hogy a magyar export 75-80 százalékat külföldi tulajdonban lévő vállalkozások bonyolítják, s ráadásul ez az igen magas arányszám kismértékben még évről évre nő (*Tóth* [2000]).

Ezen a ponton bezárulni látszik a gondolatmenet. Bemutattuk, hogy a magyar közgazdasági gondolkodásban évtizedek óta jelen van az exportorientált gazdasági növekedés lehetőségeinek keresése, ebből következett a világ gazdasági nyitás politikája, majd az a privatizációs stratégia, amely elsősorban a transznacionális társaságokat célozta meg, s végeredményben ez a fajta privatizációs politika alapozta meg a magyar gazdaság stabilizációját.

²² E tekintetben a helyzet az Anti-equilibrium megjelenése óta eltelt három évtizedben sem változott sokat. Ha találmra leemelünk egy modern közgazdasági egyetemi tankönyvet a könyvtár polcáról, akkor rendre azt találjuk, hogy a csak egy, a könyv végére „odabiggyesztett” rövid fejezet foglalkozik a nyitott gazdaság fogalmával, s itt kerül említésre, hogy nyitott gazdaság esetén sok minden másképpen van, mint amit a könyv korábbi fejezetei tanítanak.

3. táblázat

A magyar kivitel alakulása, 1980–2001 (milliárd dollár)

Év	Milliárd dollár	Év	Milliárd dollár	Év	Milliárd dollár	Év	Milliárd dollár
1980	8,6	1986	9,2	1992	10,7	1998	23,0 (8,3)
1981	8,7	1987	9,6	1993	8,9	1999	25,0 (10,8)
1982	8,9	1988	10,0	1994	10,7	2000*	28,5 (n. a.)
1983	8,8	1989	9,7	1995	12,8 (1,5)	2001*	30,0 (n. a.)
1984	8,6	1990	9,7	1996	15,7 (2,9)		
1985	8,5	1991	10,0	1997	19,1 (5,0)		

*Előzetes adatok.

Forrás: a teljes magyar kivitel (rubel + dollár elszámolás) adatait 1990 előtt csak módszertani korrekciókkal lehet megadni. Erről részletesen lásd *UN ECE* [1991] 52–53. o. 1996-ig az adatok nem tartalmazzák a vámszabad területek exportját, mert nem folyt adatgyűjtés. A zárójelben szereplő adatok a vámszabad területek exportját jelentik. Az 1995-ös és 1996 adatok feltehetően alulbecsültek. A vámszabad területek statisztikai adataiért köszönettel tartozom *Antalóczy Katalinnak*.

Egy ponton azonban a tények ellentmondanak a látszólag hibátlan gondolatmenetnek. Ha végigtekintünk a magyar gazdaság legsikeresebb exportáló vállalatainak listáján, akkor azt tapasztalhatjuk, hogy a legjelentősebb cégek nem privatizációval, hanem zöldmezős beruházásként jöttek létre (4. táblázat). De ezt tükrözik a 3. táblázat aggregált adatai is. 1996 óta az export növekményének meghatározó része minden évben a vámszabad területekről származik – tehát onnan, ahol szinte kivétel nélkül csak zöldmezős beruházások találhatók. Ha pedig a nemzetgazdaságba beáramlott deviza mennyiségét tekintjük, akkor az 5. táblázatból jól látható, hogy az úgynevezett zöldmezős beruházások értéke az 1995-ös év kivételével mindig meghaladta a privatizációból származó bevételek nagyságát. Ha ez így van, akkor joggal merül fel a kérdés, hogy az exportorientált magyar gazdaságpolitika sikerében van-e egyáltalán lényeges szerepe a privatizációnak? Nem az történt-e, amit 1989–1990 táján sokan úgy fogalmaztak meg, hogy a tulajdonváltás kulcskérdése az előzmény nélküli új vállalkozások térnyerése?

A magyar és a kelet-európai tapasztalatok szerint sok érv szól amellett, hogy az új beruházásokhoz kapcsolódó tőkebeáramlásnak az a feltétele, hogy a létező állami vállalatok – kisebb és nagyobb cégek – privatizációja jó ütemben, átlátható módon, a külföldi befektetőket előnyben részesítő szabályok és eljárások szerint bonyolódjon. Most csak a három összefüggésre szeretnék utalni.

A legfontosabb, hogy a privatizációs folyamat sebessége, törvényessége és átláthatósága önmagában is üzenetértékű. Ezt figyelik a nemzetközi szervezetek, a sajtó és maguk a transznacionális társaságok is. Ha egy országnak sikerül önmagáról jó bizonyítványt kiállítani, akkor ez a befektetői kockázatot csökkenti. Ha egy országból nem jönnek jó hírek, oda a transznacionális társaságok nem szívesen mennek. A folyamat aszimmetrikus: a nemzetközi presztízt nehéz megszerezni, de nagyon könnyű elveszíteni.

A transznacionális társaságok működőtőke-exportja – éppen a már említett méretgazdaságossági szempontok miatt – szükségszerűen nagy pénzek mozgását jelenti. Egy százmillió dolláros befektetés azonban elképzelhetetlen anélkül, hogy a befektető transznacionális társaság ne kívánná a célországba hozni az anyavállalat néhány szakemberét. Ez viszont csak akkor nem ütközik nagyobb akadályba, ha a célországban legalább a kereskedelem, a bankszektor, a vendéglátás és az infrastruktúra kulcsvállalatai már magánkézben vannak, s így a külföldi menedzserek és családjaik számára „kvázinyugati” életstílust tudnak biztosítani.

4. táblázat
Magyarország hús legnagyobb exportáló vállalata (1998-as mérlegadatok alapján)

A cég rövid neve	A tulajdonváltás technikája	A hazai jelenlét kezdete	A beruházott tőke nagysága (millió dollár)	A többségi tulajdonos(ok) nemzetisége	BÉT-en jegyzett cég	Transznacionális társaság által irányított	Fő termék	Első számú vezető nemzetisége
Audi	zöldmezős	1993	600	német	nem	igen	alkatrész	német
IBM	zöldmezős	1995	150	egyesült államokbeli	nem	igen	alkatrész	egyesült államokbeli
Philips	zöldmezős	1989	125	holland	nem	igen	alkatrész	holland
Opel	zöldmezős	1990	440	egyesült államokbeli	nem	igen	végtermék	német
Mol	tőzsdei privatizáció	1989 előtt is működött	840	külföldi intézményi befektetők	igen	nem	félkész termék	magyar
GE Lighthouse	decentralizált privatizáció*	1988	776	egyesült államokbeli	nem	igen	végtermék	egyesült államokbeli
Flextronic	zöldmezős	1992	46	egyesült államokbeli	nem	igen	alkatrész	egyesült államokbeli
Dunaferr	ÁPV Rt. - tulajdon (menedzsment vagyongazdálkodási szerződéssel rendelkeznek)	1989 előtt is működött	-	a magyar állam	nem	nem	félkész termék	magyar
Alcoa	decentralizált privatizáció**	1993	300	egyesült államokbeli	nem	igen	félkész termék	egyesült államokbeli
BorsodChem	tőzsdei privatizáció	1989 előtt is létezett	90 (1)	külföldi intézményi befektetők	igen	nem	félkész termék	magyar
TVK	tőzsdei privatizáció	1989 előtt is működött	210	külföldi és hazai intézményi befektetők	igen	nem	félkész termék	magyar
Suzuki	zöldmezős	1991	234	japán	nem	igen	végtermék	japán

*A külföldi befektető nem az állami vagyongazdálkodástól, hanem egy állami tulajdonú kereskedelmi banktól vette meg a részvénnyeket.

**A külföldi befektető közvetlenül az állami alumíniumholdingtól vette a részvénnyeket és nem a privatizációs szervezettől (decentralizált privatizáció).

4. táblázat (folytatás)
Magyarország hús legnagyobb exportáló vállalata (1998-as mérlegadatok alapján)

A cég rövid neve	A tulajdonváltás technikája	A hazai jelenlét kezdete	A beruházott tőke nagysága (millió dollár)	A többségi tulajdonos(ok) nemzetisége	BÉT-en jegyzett cég	Transznacionális társaság által irányított	Fő termék	Első számú vezető nemzetisége
Ford	zöldmezős	1990	180	egyesült államokbeli	nem	igen	alkatrész	egyesült államokbeli
Richter	tőzsdei privatizáció	1989 előtt is működött	253	külföldi és hazai intézményi befektetők	igen	nem	végtermék	magyar
Electrolux	privatizáció	1991	70	svéd	nem	igen	végtermék	svéd
North American Bus Industries	felszámolás után	1993	n.a.	egyesült államokbeli	igen	nem	végtermék	magyar
(NABI)	külföldi befektetés							
Rába	tőzsdei privatizáció	1989 előtt is működött	57	külföldi és hazai intézményi befektetők	igen	nem	alkatrész	magyar
Videoton	felszámolás után hazai befektetők megjelenése	...	–	magyar magánszemélyek	nem	nem	alkatrész	magyar
Chinoín – Sano fi	privatizáció	1990	220	francia	nem	igen	végtermék	francia
Hajdú-Bét	privatizáció	1992	n. a.	magyar befektetők	nem	nem	végtermék	magyar

Forrás: Budapest Business Journal: Book of Lists 2000, a szerző saját kutatásai.

5. táblázat

A magyarországi működőtőke-beáramlás két alapformája, 1988–2000
(milliárd dollár)

Év	Privatizáció	Új beruházás	Év	Privatizáció	Új beruházás
1988	–	0	1995	3,2	1,3
1989	–	0,1	1996	0,6	1,4
1990	0	0,9	1997	1,1	0,6
1991	0,3	1,3	1998	0,2	1,8
1992	0,5	1,1	1999	0,3	1,3
1993	1,2	1,3	Összesen	7,6	12,6
1994	0,1	1,2			

Megjegyzés: az új beruházások, az úgynevezett zöldmezős beruházások adata csak a maradékelv alapján számítható. Az MNB statisztikáiból ismert, hogy mennyi működő tőke áramlik be egy adott időszakban a hazai bankrendszeren keresztül, s ezt az értéket kell csökkenteni az állami vagyonkezelő szervezetek privatizációs bevételeivel. Ez a megközelítés azonban figyelmen kívül hagyja azt a tényt, hogy a külföldről beáramló tőke vásárolhat meglévő vállalatokat és ingatlanokat a települési önkormányzatoktól (például vízműveket) és hazai magánvállalkozásoktól is. Ezt is figyelembe véve a nulláról induló, valódi „zöldmezős” beruházások értéke biztosan kisebb, a privatizációs bevételek pedig nagyobbak, mint amit a táblázat adatai mutatnak.

Forrás: A szerző számítása az ÁPV Rt. és a Gazdasági minisztérium adatai alapján.

Sok jel mutat arra, hogy a transznacionális társaságok jelenléte pozitívan hat a jogbiztonságra és a közélet tisztaságára is. Azokban az országokban, ahol a privatizáció meghatározó módja az osztogatás volt, s ezáltal a nagyértékű vállalatok többsége belföldi vállalkozók kezébe került, a politikai és a gazdasági élet közvetlen összefonódása elkerülhetetlenné vált. Ott, ahol a legjelentősebb vállalatok a transznacionális társaságok tulajdonába kerültek, ez az összefonódás csak kivételképpen fordult elő. Nem azért, mert a transznacionális társaságok helyi képviselői született Grál-lovagok. Sokkal inkább azért, mert a transznacionális társaságok méreteiknél fogva kevésbé alkalmasak arra, hogy törvénytelen vagy a törvényesség határán mozgó tranzakciók titokban maradjanak.

*

Tanulmányomban igyekeztem több oldalról megvilágítani, hogy miért és miképpen játszottak meghatározó szerepet a magyar gazdaság átalakulásában a transznacionális társaságok. Nem szeretném azonban, ha a fentiekből bárki számára is az a végkövetkeztetés adódna, hogy a transznacionális társaságok a magyar gazdaság *minden* zegzugát uralmuk alá hajtották, vagy hogy ez egyáltalán fenyegető veszély lenne. Erről szó sincs. 1999-ben Magyarországon a foglalkoztatottak 40 százaléka még mindig állami alkalmazott volt, sok százezren dolgoznak magyar magánvállalatokban, és egymilliónál is több a magánvállalkoztatók (önfoglalkoztatók) száma. Ezek az arányok a belátható jövőben sem fognak nagyon változni. Arra is érdemes gondolni, hogy a transznacionális társaságok jelenléte egyáltalán nem zárja ki a hazai vállalkozói tőkepiacra jutását. Épp ellenkezőleg, számos olyan terület van, ahol a két vállalkozási forma együttműködése teljesen természetes. Gondoljunk csak a bevásárlóközpontokra, ahol egy külföldi ingatlanműködtető vállalkozás több száz hazai vállalattal dolgozik együtt. Igen elterjedt forma a franchise, ahol szintén az a lényeg, hogy a transznacionális társaság tulajdonában lévő technológiát helyi vállalkozók működtetik. A transznacionális társasággal való együttműködés nem is feltétlenül jelent tulajdonváltást. Ebben az összefüggésben érdemes emlékeztetni arra is, hogy számos nagy nevű „multi” nem tulajdonátruházással, hanem határozott időre szóló koncesszióval szerezte meg a működéshez szükséges feltételeket (például telefonszolgáltatás, tv- és rádióműsor-sugárzás, vízművek).

Félreértések forrása lehet, ha bárki is úgy értelmezné a neoklasszikus paradigmával kapcsolatos, Kornaitól kölcsönvett gondolataimat, mintha azt állítanám, hogy a modern közgazdaságtan nem képes kezelni a növekvő hozadék, a többszintű vállalatirányítási rendszer vagy a piaci kapcsolatok összetettségével kapcsolatos tényeket. Nem erre gondoltam. Könnyen ellenőrizhető, hogy a közgazdasági folyóiratok tele vannak olyan cikkekkel, amelyek ezeket a megkorlátásokat lépésről lépésre feloldják. Csakhogy egy közgazdasági paradigma attól válik igazán jelentőssé és erőteljessé, hogy leegyszerűsített, tankönyvi változataiban terjed, és ilyen formában rögzül a tízezer és százezer egyetemet végzett szakember fejében. Itt is erről van szó: a neoklasszikus paradigma erősen korlátozó feltételezései éltek tovább azokban, akik 1989–1990 után elméleti alapon próbáltak közelíteni a kelet-európai privatizációhoz.

Végezetül arra szeretnék röviden utalni, hogy Magyarország és a magyar privatizáció kezdeti előnye fogyatkozóban van. A transznacionális vállalatok gyors ütemben építik ki hadállásaikat Csehországban, Horvátországban, Lengyelországban és Bulgáriában is.²³ Más megfogalmazásban tehát azt mondhatjuk, hogy a fejlett és sikeres rendszerváltó országok gyors ütemben követik Magyarország példáját. Nincs is más választásuk.

Hivatkozások

- AGHION, P.–BLANCHARD, O.–BURGESS, ... [1993]: The behaviour of state firms in eastern Europe: pre-privatisation. EBRD Working paper, No. 12.
- BALASSA BÉLA [1989]: Gazdaságpolitikai alternatívák az újonnan iparosodott országokban. Megjelent: *Köves András–Márer Pál* (szerk.): Külgazdasági liberalizálás. Nemzetközi tapasztalatok és a magyar gazdaságpolitika. Kopint–Datorg, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 93–104. o.
- BALASSA, B. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1982]: Development Strategies in Semi-Industrial Economies. The World Bank, Washington.
- BLANCHARD, O.–DORNBUSCH, R.–KRUGMAN, P.–LAYARD, R.–SUMMERS, L. [1991]: Reform in Eastern Europe. MIT Press, Cambridge–London.
- BLEJER, M. I.–CORICELLI, F. [1997]: 3 ország, 3 történet, 3 szereplő. Rendszerváltozás Kelet-Közép-Európában ahogy Leszek Balcerowicz, Bod Péter Ákos és Václav Klaus látta. Széphalom Könyvműhely, Budapest.
- BLOMMENSTEIN, H. J.–MARRESE, M.–ZECCHINI, S. [1991]: Centrally Planned Economies in Transition: an Introductory Overview of Selected Issues and Strategies. Megjelent: OECD Centre for Co-Operation with European Economies in Transition: Transformation of Planned Economies: Property Rights Reform and Macroeconomic Stability, OECD, Párizs.
- BOYCKO, M.–SHLEIFER, A.–VISHNY, R. [1996]: A Theory of Privatisation. The Economic Journal, március, 309–319. o.
- BRABANT, J. M. VAN [1992]: Privatizing Eastern Europe. The Role of Markets and Ownership in the Transition. Kluwer Academic Publisher, Dordrecht.
- BRADA, J. C.–KING, A. [1992]: Is there a J-curve for the Economic Transitions from Socialism to Capitalism? Economics of Planning, 25. évf. 37–53. o.
- CRAINE, K. [1991]: Property Rights Reform: Hungarian Country Study. Megjelent: OECD Centre for Co-Operation with European Economies in Transition: Transformation of Planned Economies: Property Rights Reform and Macroeconomic Stability. OECD, Párizs.
- CSABA LÁSZLÓ [1998]: A második reformtól a rendszerváltozáson át a szociális piacgazdaságba, 1970–1996. Megjelent: *Szamuely László–Csaba László*: Rendszerváltozás a közgazdaságtanban – közgazdaságtan a rendszerváltozásban. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.

²³ 1998-ban és 1999-ben a működőtőke-beáramlás GDP-hez viszonyított aránya már jelzi ezt a tendenciát (Magyarország: 4,3 és 4,0 százalék; Csehország: 4,9 és 9,6 százalék; Lengyelország: 3,3 és 4,4 százalék; Horvátország: 4,0 és 6,6 százalék – UN ECE [2000] 143. o.).

- DICZHÁZI BERTALAN [1999]: A külföldi tőke szerepe a privatizációban. Számadás a talentumról sorozat az ÁPV Rt. kiadásában, Budapest.
- EATWELL, J.–ELLMAN, M.–KARLSSON, M.–NUTI, M. D.–SHAPIRO, J. [1995]: Transformation and Integration – Shaping the future of central and eastern Europe. Institute for Public Policy Research, London.
- EBRD [1997]: Transition Report 1997. Enterprise performance and growth. European Bank for Reconstruction and Development, London.
- ÉLTETŐ ANDREA [2000]: A külföldi működőtőke-befektetések hatása az export technológiai szerkezetére nemzetközi összehasonlításban. Megjelent: A működőtőke kivitele és a technikai fejlődés a 21. század küszöbén. Témavezető: *Simai Mihály*, Oktatási Minisztérium, Budapest.
- FARKAS ZOLTÁN [2000]: Mercedesszel a tajgára – Tíz éve, 1990. június 21-én nyílt meg a Budapesti Értéktőzsde. Népszabadság, június 17.
- HARE, P.–HUGHES, G. [1991]: Competitiveness and Industrial Restructuring in Czechoslovakia, Hungary and Poland. CEPR Discussion Paper, No. 544. London.
- INOTAI ANDRÁS [1989]: Liberalizálás és a közvetlen tőkebefektetések. Megjelent: *Köves András–Márer Pál* (szerk.): Külgazdasági liberalizálás. Nemzetközi tapasztalatok és a magyar gazdaságpolitika. Kopint–Datorg, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 125–140. o.
- INOTAI ANDRÁS [1990]: Működőtőke-áramlás a világ gazdaságában. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- INOTAI ANDRÁS [1999]: Magyarország és a többi közép- és kelet-európai ország szerkezeti átalakulása a Németországba irányuló export tükrében 1989–1998. Az MTA Világgazdasági Kutatóintézete–OMFB, Budapest.
- KÁDÁR BÉLA [1979]: Szerkezeti változások a világ gazdaságában. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KALDOR, N. [1971]: Conflicts on National Economic Objectives. The Economic Journal, március.
- KEMME, D. M. [1991] (szerk.): Technology Markets and Export Controls in the 1990s. Institute for East-West Security Studies, New York–Prága.
- KORÁNYI G. TAMÁS [2000]: Privatizáció a tőzsdén keresztül. Számadás a talentumról sorozat az ÁPV Rt. kiadásában. GJW–Consultatio, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1971]: Anti-equilibrium. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Rt., Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transformational Recession: A General Phenomenon Examined through the Example of Hungary's Development. *Economie Appliquée*, Vol. 46. No. 2.
- KÖVES ANDRÁS [1980]: A világgazdasági nyitás: kihívás és kényszer. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- LAYARD, R.–BLANCHARD, O.–DORNBUSCH, R.–KRUGMAN, P. [1992]: East-West Migration The Alternatives. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- LEIBENSTEIN, H. [1966]: Allocative Efficiency versus X-Efficiency. *American Economic Review*, 56. 392–415. o.
- MIHÁLYI PÉTER [1993]: Hungary: a unique approach to privatization – past, present and future. Megjelent: *Székely István–Newbery, D. M. G.* (szerk.): Hungary: an economy in transition. CEPR, London.
- MIHÁLYI PÉTER [1996]: Privatization in Hungary: Now comes the 'hard core'. *Communist Economies Economic Transformation*, Vol. 8. No. 2.
- MIHÁLYI PÉTER [1987]: Régi külföldi adósságok és kártalanítás Kelet-Európában 1945 után. *Valóság*, 4. sz. 50–64. o.
- MIHÁLYI PÉTER [1998a]: A kárpótlás. Számadás a talentumról sorozat az ÁPV Rt. kiadásában, Budapest.
- MIHÁLYI PÉTER [1998b]: A magyar privatizáció krónikája 1989–1997. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MIHÁLYI PÉTER [1999]: Tízéves az indulatos röpirat. *Beszélő*, III. folyam, IV. évf. 10. sz.
- MIHÁLYI PÉTER [2000]: FDI in Hungary: The Post-Communist Privatization Story Reconsidered. Central European University, Department of Economics Working Paper, WP2/2000.
- NAGY ANDRÁS [1986]: Nyitni kék! *Közgazdasági Szemle*, 33. évf. 12. sz. 1489–1504. o.
- NAGY ANDRÁS [1988]: Miért nem megy? *Valóság*, 31. évf. 2. sz. 23–37. o.
- OBLATH GÁBOR [1993]: Hungary's foreign debt: controversies and macroeconomic problems.

- Megjelent: Székely István–Newbery, D. M. G. (szerk.): Hungary: an economy in transition, CEPR, London.
- OECD [1991]: Transformation of Planned Economies (Property rights reform and macroeconomic stability), Centre for Co-Operation with European Economies in Transition OECD, Párizs.
- PHELPS, E. S. [1994]: Előszó. Megjelent: Frydman, R.–Rapaczynski, A.: Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away? CEU Press, Budapest.
- SAVAS, E. S. [1993]: Privatizáció – hogyan vonuljon ki az állam a gazdaságból? Akadémiai Kiadó, Budapest.
- SIMAI MIHÁLY [1989]: Külföldi működőtőke az európai szocialista országok gazdaságában az 1980-as évek végén. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- SIMAI MIHÁLY [2000]: Külföldi tőkebefektetések és a nemzetközi innovációs termelési rendszerek. Megjelent: A működőtőke kivitele és a technikai fejlődés a 21. század küszöbén. Témavezető: Simai Mihály. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- SZALAVETZ ANDREA [1999]: Magyar feldolgozóipari vállalatok a globalizáció sodrában. Külgazdaság, 12. sz.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [2000]: „Kiemelkedően jó kilátások, kiegyenlítettebb növekedés. Társi Konjunktúra Kutatási Füzetek, 3. sz.
- UN [1992]: Conversion and the peace dividend: prospects and emerging policy issues in the developed market economies. UN World Economic Survey 1992, United Nations, New York, 121–137. o.
- UN ECE [1990]: Economic reform in the East: a framework for western support. Megjelent: Economic Survey of Europe in 1989-90. United Nations, New York.
- UN ECE [1991]: Economic Bulletin for Europe. Vol. 43. United Nations, New York.
- UN ECE [1994]: Overview of transition economies in 1993–1994. Megjelent: Economic Survey of Europe in 1993–1994. United Nation, New York.
- UN ECE [2000]: Catching up and falling behind: Economic convergence in Europe. Economic Survey of Europe in 1999–2000. UN Economic Commission for Europe, UN, New York, 155–187. o.
- VANICSEK MÁRIA [1998]: Elosztásos privatizáció. Számadás a talentumról sorozat az ÁPV Rt. kiadásában, Budapest.
- VICKERS, J.–YARROW, G. (1989): Privatization: An Economic Analysis. MIT Press, Cambridge–London.
- VOSZKA ÉVA [1998]: A spontán privatizáció. Számadás a talentumról sorozat, az ÁPV Rt. kiadásában, Budapest.

Helyreigazítás

A közgazdasági Szemle 2000. októberi számának 799. oldalán technikai okok miatt *Nagy Gyula*: Munkanélküli-segélyezés Magyarországon a kilencvenes években című cikkének csillagos lábjegyzete, valamint a szerző adatai kimaradtak.

A kimaradt szöveg a következő:

*A cikk az EU-csatlakozásra való felkészítést segítő 5/1 ANN számú részprogram számára készült tanulmányon alapul.

Nagy Gyula a BKÁE emberi erőforrások tanszékének docense.

A Szerzőtől és Olvasóinktól elnézést kérünk.