Török Ádám

Az „új gazdaság" esélyei az átalakuló országokban

„Nem eshet kétségbe az,
aki sohasem reménykedett"
G. B. Shaw

Gyakran állítják az „új gazdaság" fogalmáról, hogy nincs tisztázva kellőképpen, illetve hogy sokan sokfélét értenek alatta[1]. Itt nem is próbálkozunk meg a fogalom értelmezésével, de azzal igen, hogy megfontoljuk: 1. mit is jelenthet gazdaságfejlődési értelemben, 2. kiépüléséhez milyen technikai feltételek állnak rendelkezésre a világon, valamint hogy 3. az új évtized közepe felé milyen az „új gazdaság" gazdasági szerepe Magyarországon és a térségben. Egyben ez a három pont jelzi a tanulmány három alfejezetét, amelyet rövid kitekintés követ.

Az „új gazdaság" fejlődési modelljei

Az „új gazdaság" fogalma csak néhány éve létezik, de e rövid idő alatt máris kanyargós pályát futott be. 2001 elejéig az „új gazdaság"-hoz tartozónak tekintett vállalatok közül több is bekerült a menedzsment-kurzusok gyors vállalkozói sikert szemléltető esetei közé. Volt olyan cég ebben a körben, amely úgy tudta sokszorosára növelni részvényeinek tőzsdei árfolyamát, hogy közben folyamatosan jelentős veszteséget produkált[2]. 2001-ben a szektor válságba került, de ez nem a hagyományos értelemben jelentett visszaesést. A korábban igen látványos növekedési ütemek töredékükre csökkentek, a szektor vezető cégeinek tőzsdei értéke pedig összezsugorodott. Mindezt elsősorban az Egyesült Államokban lehetett észlelni, hiszen a legtöbb más országban még nem alakult ki az „új gazdaság" mérésének a minimális statisztikai eszköztára sem.

Fogalmi kérdések és modernizációs típusok

A statisztikai homály egyik fő oka a már érintett fogalmi tisztázatlanság, amelyet Szalavetz (Szalavetz, 2002) szemléletesen mutat be. Értelmezése szerint az „új gazdaság" fogalma a szakmai köztudatban háromféle módon terjedt el. Az első értelmezés szerint itt a gazdaság szokásos működési törvényei (például a csökkenő hoza-

dék elve vagy a Philips-görbe) többé nem érvényesek, hiszen hozzáadott értéket ebben a gazdaságban már elsősorban nem a fizikai tőke, hanem a tudás (a szellemi tőke) hoz létre. A fogalom az egyre nagyobb hányadban új elvek alapján működő gazdaságot jellemzi ebben az első értelmezésben. Statisztikai-módszertani körülhatárolásának egyik érdekes kísérlete *Piatkowski*-é, aki egy átfogó „új gazdaság index" konstruálásával próbálja meg összehasonlíthatóvá tenni az egyes gazdaságok ilyen értelemben vett illeszkedési teljesítményét (Piatkowski, 2003).

Az első értelmezés érvényességi köre természetesen attól függ, hogy a gazdaság mekkora része működik valóban tudásintenzív módon. Ez a rész elsősorban nem a hagyományos feldolgozóipart, hanem az oktatást, a kutatás-fejlesztést, illetve a korszerű pénzintézeti, szervezési, tanácsadási szolgáltatásokat foglalja magába. Itt valójában a „szolgáltató gazdaság" vagy a „poszt-indusztriális gazdaság/társadalom" hatvanas-hetvenes években *Daniel Bell*, *Jean Fourastié* és mások által kidolgozott modellje jelenik meg új köntösben, de a legfejlettebb országokban kétségtelenül sokkal nagyobb gyakorlati relevanciával. Azt azonban egyelőre nem bizonyítja semmi, hogy ez a gazdasági modell, illetve közgazdaságtani paradigma uralkodóvá vált volna a világgazdaságban[3].

A második lehetséges értelmezés szerint az „új gazdaság" akkor van jelen, ha az információtechnológiák már valamilyen kritikus tömeg fölött épültek be a gazdaságba. Ez a felfogás megkönnyíti a szektor nagyságának a mérését, és az átalakuló országok esetének vizsgálatához mindenképpen hasznos kiindulópont lehet. Ez az értelmezés azonban megkerüli a tartalmi kérdéseket, hiszen csak az „új gazdaság" technikai előfeltételeire koncentrál, azt viszont már nem veszi figyelembe, hogy ezeket a műszaki és infrastrukturális lehetőségeket valójában mennyire használják ki a gazdaság szereplői. A technikai fejlettség mellett szükség van tehát az üzleti szféra bizonyos fokú fejlettségére is.

Itt folytassuk a harmadik lehetséges értelmezéssel. *Szalavetz Andrea* szerint ebben az értelmezésben az „új gazdaság" valójában új üzleti modellt jelent (Szalavetz, 2002:37–38), amelyre – a hivatkozott cikk ezt rövid szakirodalmi áttekintésből vezeti le – a minden korábbinál rövidebb technológiai illetve termékciklusok jellemzőek, valamint egyebek mellett az immateriális javak (ezek között például a kapcsolati tőke) növekvő értéktermelő szerepe[4]. Ezen a ponton láthatjuk, hogy ez a modell szoros rokonságban van az „új gazdaság" közgazdaságtani megközelítésével, sőt valójában annak vállalati magatartási aspektusú változata.

A hivatkozott áttekintés említést tesz a gazdaság hálózati szerveződéséről is, amely az új üzleti modellnek valóban alapvető tulajdonsága. Hozzá lehetne tenni ehhez azt is, hogy itt új vállalatműködési modell kialakulása is erősen valószínűsíthető[5], amelyben a versenyképesség fogalma jócskán új tartalmat kap. Ebben a ma még legföljebb csak körvonalazódó új vállalatműködési modellben további kulcselem lehet, hogy itt megváltoznak a tulajdonosi és a menedzseri szerepek[6], valamint hogy számos ilyen cég sokáig „lapos" struktúrában, minimális hierarchiával szerveződött.

Az új üzleti modell és a modernizáció

Az új üzleti modell elterjedése magával hozza, hogy megváltoznak a vállalatműködés sokáig kőbe vésettnek tekintett feltételei. A piacok működése lényegében a tranzakciós költségektől mentessé válik (Varian, 2001:630). Először ezeken a piaco-

kon jelennek meg tömegesen az „ingyenes" szolgáltatások, ami – legalábbis első látásra – igazi mikroökonómiai újdonság[7]. A vállalati hálózatok egyre jobban átszövik a gazdaságot, mégpedig úgy, hogy az egyszerűbb termelési és értékesítési hálózatok mindinkább információs hálózatokká is kiépülnek[8].

Ebből épül fel a *hálózati gazdaság*, amely azonban mindaddig illúzió marad, ameddig nem születik meg hozzá a megfelelő gazdaságpolitikai szabályozás. Nemcsak azért, mert a hagyományos állami szabályozásnak itt már nincs is értelme az Internet globális természete miatt (Kiss & Major & Valentiny, 2000:41). Azért is, mert a fiskális politika számára komoly kihívás, hogy az értékesítés helye az elektronikus kereskedelemben csak akkor állapítható meg, ha azt az áru átadási helyének megfelelően határozzák meg – ez azonban kereskedelmi szempontból gyakran irreális. E bizonytalanság miatt az e-kereskedelem fejlődésében úttörő Egyesült Államokban a kiskereskedelmi forgalom növekvő része kerül át a forgalmiadó-mentes kategóriába[9].

Az új üzleti modell valóban széles körű elterjedéséről ma még nem lehet beszélni a világon. Ha pedig – amint *Szalavetz Andrea* is – a felzárkózó országokra próbáljuk megállapítani az új üzleti modell érvényességét, nemcsak azt kell látnunk, hogy ennek elterjedése késik, hanem azt is, hogy a felzárkózó országokban ez a modell – ha egyáltalán megvalósul – jelenik meg.

Az „új gazdaság" robbanásszerű fejlődése, illetve korábban ismeretlen problémái ma még csak aránylag kevés kormányzati és vállalati szakértőt foglalkoztatnak Közép-Európa átalakuló, és uniós csatlakozásra törekvő gazdaságaiban. Az e-gazdaság világszerte tapasztalható fejlődés-lassulása azonban nem jelenti azt, mintha a tagjelölt országok számára megnőne az e-gazdaság térhódításához való alkalmazkodás lehetséges vagy elfogadható időtartama. Ennek az ellenkezője igaz: az alkalmazkodás lassúsága e gazdaságok világgazdasági, s így esetleg európai integrációját is lefékezheti.

Ehhez megfontolandónak látszik a modernizáció két alternatívájának a bevezetése az „új gazdaság" fogalomköréhez kapcsolva. A szakirodalom – különösen ott, ahol a „modernizáció" fogalma a szokásos kutatási témák közé tartozik, tehát az EU-hoz felzárkózni és csatlakozni kívánó országokban[10] – a modernizáció alatt sokszor egyszerűen a kapacitások és a struktúrák korszerűsödését érti. *Balázs Péter* rámutat arra, hogy sokan, főleg régebbi szerzők, a modernizációt egyszerűen az iparosítással, illetve társadalmi értelemben a polgárosodással azonosítják (Balázs, 2001:20–21). *Szalavetz Andrea* ennél közelebbről figyeli az „új gazdaság" előtérbe kerülése és a modernizáció összefüggéseit, és felhívja a figyelmet arra, hogy „... felzárkózó országokban a technológiai haladás döntő része a feldolgozóipari termeléshez szükséges gépekben és berendezésekben testesül meg" (Szalavetz, 2002:39).

A mondanivalót még erősebbé tette volna, ha a szerző azt le sem szűkíti a feldolgozóiparra, hiszen éppen azt hangsúlyozza, hogy a technológiai haladás nem megtestesült része különösen a fejlett gazdaságokban mutat gyors növekedést. Ez vállalati szinten is megfigyelhető: a nagy elektronikai/informatikai cégeknél egyre-másra tapasztalható, hogy a hardvergyártást megszüntetik, illetve márkanév nélküli gyártó cégekhez[11] kihelyezik, ők maguk pedig a fejlesztésre és a szolgáltatásokra koncentrálják az erőforrásaikat. A vállalatok számára az információk feldolgozása és továbbítása az Internet segítségével, és az ezekre az információkra épülő szervezési feladatok megoldása egyre szélesebb körben kap jelentős értékteremtő szerepet (Borenstein & Saloner, 2001:4–5).

A másik oldalon ez abból látszik, hogy 1995 és 2002 között a világ vezető „szerződéses gyártói" az elektronikai iparban általában többszörösére, az öt legnagyobb közül kettő esetében 20–30-szorosára növelték forgalmukat (UNCTAD, 2002:139). Ennek az öt cégnek az egyike a ma már Magyarország vezető exportőrei közé tartozó Flextronics International.

A technikai haladás jellege egy adott nemzetgazdaságban viszont erősen meghatározza a modernizáció jellegét is. Az „új gazdaság" máshogy tör utat magának egy fejlesztő, és máshogy egy felhasználó országban. Nyilatkozatokban és újságcikkekben[12] *Jeffrey Sachs* figyelmeztetett arra, hogy az „új gazdaság" termékeit és szolgáltatásait kifejleszteni csak a világ mintegy két tucat országa képes. Igaz, ő nem csupán országhatárok mentén különítette el ezt az országcsoportot. Ide tartozik Nyugat-Európa egy része (de például Portugália, Görögország, sőt nagyrészt Spanyolország és Olaszország nem), Közép- és Kelet-Európa egyes kisebb országrészei, Észak-Amerika, Izrael, Japán, Dél-Korea, Tajvan, Szingapúr, valamint egyes kínai és más ázsiai területek.

Hozzájuk jön még három-négy tucat olyan ország, amely ezek közül a termékek és szolgáltatások közül a valóban korszerűeket elő is tudja állítani, és képes arra, hogy gazdaságában és társadalmában szélesebb körben is ezeknek a technológiáknak az aktív, esetenként adaptív felhasználója legyen. *A világ többi, 120–130 országa viszont még felhasználóként sem képes az „új gazdaság" technológiáinak és kultúrájának befogadására.* Ez természetesen nem azt jelenti, hogy ezekben az országokban még internetezni vagy programozni (vagy mondjuk számítógépes vírust vagy férget előállítani) sem tudnak, hanem azt, hogy ott a termelésben és a szolgáltatásokban az „új gazdaság" kizárólag, vagy nagyon nagy részben az importon keresztül jelenik meg.

A lényeg az, hogy a világgazdaság jelentős része teljesen kimarad az „új gazdaság" fejlődéséből. A világgazdaságnak ezt a kettészakadását pedig semmiképpen sem enyhíti az a körülmény, hogy az „új gazdaság" dinamikája 2001 elejétől tartósan lelassult, és még az is feltételezhető, hogy az elkövetkező években – legalábbis átmenetileg – kikerül a kutatói-elemzői figyelem középpontjából.

Az „új gazdaság" modernizációs szerepe tehát eltérő aszerint, hogy az adott ország miként vesz részt az „új gazdaság" kiépülésében. Ha jelentős közreműködő a *fejlesztésekben* is, akkor ott **fejlesztői modernizációról** beszélhetünk. Ha viszont olyan országról van szó, amely mindenekelőtt *alkalmazóként vagy felhasználóként* tekinthető az „új gazdaság" részének, akkor ez már inkább **felhasználói modernizáció.**

A különbség tartalmát éppen egy közkeletű magyar példa felhasználásával lehet illusztrálni. Magyarország a nemzetközi statisztikákban a vezető országok között jelenik meg akkor, ha a csúcstechnológiai termékek exporton belüli részarányát vizsgáljuk.

1. táblázat
A csúcstechnológiai termékek részaránya néhány ország exportjában (százalékban)

	1990	1999
Írország	35.5	49.2
Egyesült Államok	32.7	38.3
Japán	30.4	31.3
Svájc	26.3	34.5
Magyarország	n.a.	26.3

Megjegyzés: az 1990-es magyar érték az akkori KGST-kereskedelem adatainak értelmezési problémái miatt hiányzik.
Forrás: www1.oecd.org/ publications/e-book/92-2001-04-01-2987. Letöltve: 2002. március 13.

A magyar mutató a fenti táblázatban igen kedvezőnek mutatkozik, de az adat mögött igen jelentős részben nem magyarországi K+F áll[13]. A Magyarországról 2000-ben legtöbbet exportáló 50 külföldi tulajdonú vállalkozás közül 12 működött a gépkocsi-iparban, 9 az elektronikai iparban, 3 pedig a gyógyszeriparban. A 2000-es év vezető külföldi tulajdonú magyarországi exportőrei között a 2–4. helyen elektronikai cégek (Philips, IBM, General Electric) álltak, összesen mintegy 5 milliárd dollárnyi kivitellel (UNCTAD, 2002. 171. Table VI.11.).

Az 1. táblázat szerint a magyar mutató elmarad az ír, az amerikai, a japán és a svájci adattól, viszont Írországban ugyancsak elsősorban felhasználói, nem pedig fejlesztői típusú modernizáció folyt az elmúlt évtizedekben. Emiatt e két ország csúcstechnológiai kiviteli mutatóját valójában teljesen máshogy kell megítélni, mint a másik háromét. Azt lehet állítani róluk, hogy „a másik oldalról" kapcsolódnak be az „új gazdaság" nemzetközi fejlődésébe, szemben azokkal az országokkal, amelyek nemcsak előállítják, hanem maguk is fejlesztik ki a csúcstechnológiai termékeket és szolgáltatásokat.

Az „új gazdaság" az Egyesült Államokban

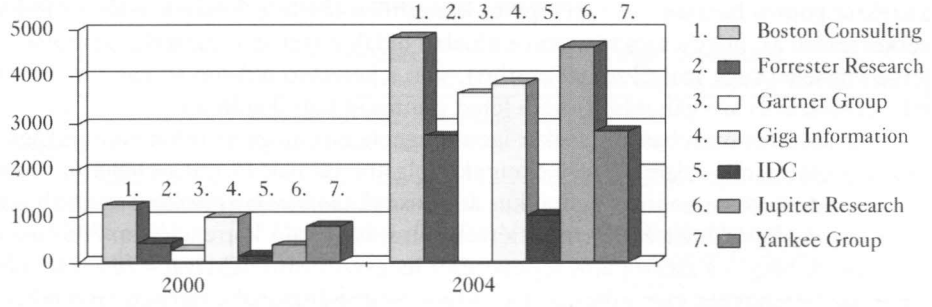
Az amerikai „új gazdaság"-ról rendelkezésre álló számszerű információk nem hivatalos statisztikákból származnak, mert ott egyelőre nem közölnek adatokat ilyen címen. Az OECD által az amerikai „új gazdaság"-ról közölt becslés például nem közli a forrást, ezért valószínűleg a szervezet saját információira épül. Eszerint 1999-ben az Egyesült Államokban lebonyolított B2B kereskedelem (a teljes elektronikus kereskedelem több mint 90 százaléka) körülbelül 600 milliárd dollár értékű volt, és már ezen a csatornán bonyolították le a feldolgozóipari termékek értékesítésének 12,5 százalékát – az elektronikus kiskereskedelem viszont a teljes kiskereskedelmi forgalomnak csak mindössze 0,5 százalékát tette ki (OECD, 2001b:32). Ugyanitt Dániára, Ausztráliára és Kanadára egyaránt azt közlik, hogy az elektronikus kereskedelem legföljebb a teljes forgalom 1 százalékát jelentette az elmúlt évtized végén.

Vannak azonban olyan szakirodalmi források, amelyek szerzői nemcsak becslésekre vállalkoznak, hanem megpróbálják definiálni is az „új gazdaság"-ot statisztikai szempontból (Landefeld & Fraumeni, 2001). Módszertani eredményeikre később még kitérünk, most azonban annak felidézése érdekes, hogy mekkorára becsülik az amerikai „új gazdaság" különböző szeleteit, és idősoraik alapján hogyan fest a szektor fejlődése[14].

Az „új gazdaság"-ra vonatkozó összefoglaló adatokat ők sem közölnek. A szerzőpáros óvatosan nem az „új gazdaság"-ra, hanem az „Internet-gazdaságra" vonatkoztatja legátfogóbb adatait, és ennek amerikai GDP-n belüli összesített részarányát 1998-ban mintegy 1,8 százalékra, 158 milliárd dollárra teszi (Landefeld & Fraumeni, 2001:26). Ebben azonban csak az Interneten lebonyolított kereskedelmi forgalom van benne.

A B2B (vállalatközi) elektronikus kereskedelem feltétlenül az „új gazdaság" lényeges alkotórésze[15]. Ennek a forgalomnak a volumenére hét amerikai tanácsadó cég adott becslést 2000 februárja és 2001 áprilisa között, tehát a viharos növekedés időszakának a legvégén, illetve a visszaesés első szakaszában, de mindenképpen 2001 szeptembere előtt. Az adatok és a prognózisok igen nagy eltérései az „új gazdaság"-nak erre a viszonylag megbízhatóan megragadható szegmensére vonatkozóan ugyancsak szinte elfogadhatatlan mértékű statisztikai bizonytalanságra utalnak.

1.ábra
A B2B kereskedelem volumene az Egyesült Államokban 2000-ben (becsülve) és 2004-re (előrejelezve), milliárd dollárban



Forrás: National Science Board, 2002. 8–10.

Az évenkénti adatok szélső értékei között 2000-ben majdnem 10-szeres, 2004-ben is mintegy 5-szörös a különbség. Ez világosan mutatja az óriási statisztika-értelmezési eltéréseket még a B2B kereskedelem esetében is. Ezek a különbségek azonban nemcsak interpretációs okokra vezethetőek vissza. Az idézett becslések és prognózisok közül öt még 2000-ben (s ezek közül kettő 2000 első felében) készült, kettő pedig 2001 márciusában és áprilisában. Semmiképpen sem tekinthető véletlennek, hogy a két legkisebb 2000-es adat, egyúttal a két legszerényebb prognózis 2001-es keltezésű. Ekkor már az előző évről is sokkal megalapozottabb információk álltak rendelkezésre, másrészt addigra a szektor hangulata is alapvetően megváltozott...

Sokkal egyöntetűbb viszont a kép a növekedési trendek tekintetében. Ezek az adatok árulják el, hogy még a sokkal kevésbé derűlátó 2001-es szakértői vélemények is legalább tízszeres növekedést jeleztek előre, tehát – akkor még – a szektor válságát csak átmeneti visszaesésnek tekintették. A hangulat 2001. szeptember 11-e után tovább romlott, de azóta nemcsak a növekedési kilátásokat értékelik át, hanem inkább azt mérlegelik, hogy a szektor nem állt-e egy, a korábbinál sokkal lassabb, ugyanakkor kiegyensúlyozottabb és befektetői szempontból megnyugtatóbb illetve „fenntarthatóbb" (nem elsősorban környezeti értelemben) fejlődési pályára.

Az „új gazdaság" alapját adó számítástechnikai termékek (beleértve a szoftvert), valamint távközlési termékek és szolgáltatások amerikai *GDP-növekményen* belüli részesedése 1995 és 2000 között évente ingadozva egyharmadnyi-egynegyednyi volt, és ez a hányad – az adott időszakban 2,7-ről 5,0 százalékosra emelkedő GDP-növekedési ütem mellett – a GDP 0,91 százalékáról 1,48 százalékára nőtt (Landefeld & Fraumeni, 2001:27). Ez az arány akkor jelentene *GDP-n belüli részesedést,* ha az említett termékek és szolgáltatások GDP-n belüli részaránya 1994-ben 0 lett volna.

A tanulmány közöl egy szakirodalmi áttekintést is arról, hogy a számítógépes hardver értékesítése – ami önmagában is jelentős iparág – milyen arányban járult hozzá a GDP éves növekedéséhez. A négyféle forrásból közölt adatok jelentősen szórtak, de az összkép mégsem nagyon változó: a 90-es évtized első felében ez a hozzájárulás nem érte el a 0,40 százalékpontot, a második felében viszont már általában 0,5 és 0,85 százalékpont közé esett (Landefeld & Fraumeni, 2001:28).

Ezekből az igen töredékes adatokból annyi tehát kirajzolódik, hogy az Egyesült Államokban az „új gazdaság" növekedési szerepe sokkal jelentősebb, mint tényleges súlya, de azt is láthatjuk, hogy statisztikai értelemben egyelőre nem lehet megvonni a szektor pontos határait[16]. A szerzőpáros kimerítően részletezi ennek okait, és fő következtetése az, hogy a szektort sem a kínálati oldalon (tehát a gazdaság szereplői, illetve termékei vagy szolgáltatásai szerint), sem a keresleti oldalon (tehát a megvásárolt termékek és szolgáltatások) nem lehet pontosan körülhatárolni.

Az idősoros összehasonlításokat igen megnehezíti, hogy az infokommunikációs ipar kibocsátásáról, valamint termékeinek/szolgáltatásainak fő felhasználóiról[17] nem állnak rendelkezésre pontos „hedonikus árindexek" (*hedonic price indexes)* az árváltozások műszaki fejlődéssel és használatiérték-változással való korrekciójára. A fő gond azonban az, hogy – a szerzőpáros fejtegetését leegyszerűsítő példával – egy számítástechnikai berendezés vagy informatikai eszköz megvásárlásánál a statisztikai rendszer azt nem tudja rögzíteni, hogy a termék (illetve a többféle hozzá kapcsolódó szolgáltatás) valóban az „új gazdaság"-ba kerül-e. Abba az „új gazdaság"-ba, amelynek egyébként – amint már jeleztük – még akár a megközelítőleg pontos definíciója is hiányzik.

A cikk számos módszertani ajánlást tartalmaz arra, hogy a GDP és a nemzeti jövedelem mérésénél hogyan vegyék jobban figyelembe az „új gazdaság"-gal kapcsolatos statisztikai igényeket (Landefeld & Fraumeni, 2001. 37–38). Ezek részletezésétől itt érdemes eltekinteni. A cikk azonban annyiban feltétlenül fontos útbaigazítást ad, hogy a jelenlegi statisztikai rendszerek egyszerűen alkalmatlanok az „új gazdaság" teljesítményének mérésére. Ebben az esetben pedig csak annak felmérését lehet megkísérelni, hogy az „új gazdaság" technikai feltételei milyen mértékben állnak rendelkezésre az egyes országokban. Erről már bőven vannak adatok a világ számos gazdaságára vonatkozóan[18].

Az „új gazdaság" elterjedésének technikai feltételei

2000 októberi adatok szerint ezer főre Észak-Amerikában 168,7, Ausztráliában és Óceániában 59,2, Európában 20,2, Közép- és Dél-Amerikában 2,5, Ázsiában 2,0, Afrikában pedig 0,3 Internet-gazdagép[19] jutott (National Science Board, 2002:8–15).

Ezek az adatok természetesen a világ földrajzi, nem pedig gazdaság-fejlettségi felosztásán alapulnak, ezért igen jelentős különbségeket mosnak össze az országok kö-

zött. Valójában például a finn adat több mint 8-szor, a svéd és a norvég 6-szor, a holland és a dán 5-ször magasabb a kontinensátlagnál, míg a görög, a spanyol, a magyar vagy a cseh körülbelül megfelel neki. A japán mutató több mint 25-ször nagyobb az ázsiai átlagnál, és még a dél-koreai is körülbelül a tízszerese (azaz a magyarhoz hasonló).

Ugyanez a forrás azonban nem csupán az Internet fizikai elérhetőségét, hanem a hozzáférés költségét is ábrázolja. Így egy olyan pontdiagramot kapunk, amelyen a legkedvezőbb eset (bal felső térnegyed) a könnyű fizikai hozzáférés – alacsony hozzáférési költség kombinációja (ez az eset az Egyesült Államok, illetve tőle jóval elmaradva Finnország, Kanada, Japán és Izland).

Nincs példa a könnyű és drága hozzáférés kombinációjára (jobb felső térnegyed), viszont számos ország tartozik a másik két esettípusba. Valójában az ábrából kibontakozó trendvonal az olcsó és könnyű hozzáférés lehetőségétől a nehéz és drága hozzáférés irányába húzódik úgy, hogy *a világ országainak csaknem felében lényegében nincs érdemi sűrűségű hozzáférési lehetőség.*

2. táblázat
Az Internet-hozzáférés fizikai és költségalternatíváinak kombinációi

	Olcsó internetezés (óránkénti átlagköltség: 2.5 USD alatt)	„Drága" internetezés (óránkénti átlagköltség: 2.5 USD fölött)
Könnyű fizikai hozzáférés (gazdagép-sűrűség: az OECD-átlag fölött)	Egyesült Államok, Finnország, Kanada, Izland, Japán	
„Nehéz" fizikai hozzáférés (gazdagép-sűrűség: az OECD-átlag alatt)	Dél-Korea, Olaszország	Németország, Belgium, Ausztria, Mexikó, Magyarország, Spanyolország, Görögország, Csehország

Megjegyzés: az OECD-átlag 75 gazdagép/1000 lakos volt 2000-ben.
A kelet-európai országok adatairól részletesen lásd lejjebb a 4. táblázatot
Forrás: a National Science Board, 2002. 8–15. oldal 8–11. ábra alapján

A táblázatban idézőjelbe tettük a „nehéz" és a „drága" jelzőket azért, mert nem feledkezhetünk meg róla: alternatívának kell tekintenünk a hozzáférés hiányát is. Magyarországon gyakran hallani, hogy az Internet-hozzáférés költségei aránytalanul és indokolatlanul magasak általában, különösen pedig a gazdaság fejlettségéhez viszonyítva. Ez igaz, de a táblázat mutatja, hogy – átfogó nemzetközi összehasonlításban – a fejlett országok jelentős részében is rosszabbak az internetezés fizikai és költségfeltételei az OECD átlagánál. Magyarországon még többnyire náluk is kedvezőtlenebbek, de az igazán nagy különbségek mégis a bal felső térnegyed néhány országa és a többi ország között vannak.

Magyarországon a kvázi-monopolhelyzetű telefontársaság árképzési politikáját éri a legtöbb bírálat az Internet-hozzáférés magas költségei miatt, de – különösen az Egységes Hírközlési Törvény 2001. decemberi hatályba lépése óta eltelt időszak tapasztalatai alapján – kétségtelen, hogy a vezetékes távközlés demonopolizációjával kapcsolatban az illúziók nagy része elpárolgott.

A telefonszolgáltatás stratégiai problémái

A magyar vezetékes távközlési piacon feketén-fehéren kiderült, hogy *a demonopolizáció egyedül szabályozási eszközökkel nem valósítható meg*, mert nem éri meg a jelentős új piaci szereplők számára a piaci jelenlét megteremtéséhez szükséges komoly befektetés egy ilyen kicsi, aránylag kevéssé fizetőképes és várhatóan nem is gyorsan bővülő távközlési piacon[20]. Még akkor sem, ha a piaci liberalizáció alapeleme, hogy az inkumbens szolgáltatók „ésszerű áron" az új belépők rendelkezésére bocsássák hálózatukat[21]. Állami vagy szabályozói akarattal pedig nem lehet új piaci szereplőket teremteni. Magyarországon az is tapasztalható, hogy a vezetékes távközlési hálózat bővülése már a nyugat-európai sűrűségi szint alatt megállt, mert a csekély telefonköltségű háztartások (amelyeknél elsősorban az elérhetőség a fontos) egy része az elmúlt években kilépett a vezetékes hálózatból, és csak a mobilhálózatokon keresztül érhető el. Ez a fogyasztói magatartás – egyelőre – elsősorban a nyugdíjasokra, illetve a diákokra jellemző[22], de valószínű, hogy a „második háztartások" (nyaralók) egy része is kilép majd a vezetékes telefonrendszerből.

A vezetékes telefonszolgáltatók stratégiai bizonytalanságát éppen a mobiltelefónia bővülésének tartós dinamizmusa okozza, és ez is közrejátszik igen óvatos piacralépési magatartásukban. A mobilhálózat tudniillik egy bizonyos ponton túl már nem a kielégítetlen fogyasztói távközlési igények miatt fejlődik, hanem azért, mert kezdi átvenni a vezetékes hálózat helyét. A kártyás (előre fizetett, szaknyelven „*prepaid*") mobiltelefon-használat azoknak a telefontulajdonosoknak éri meg, akik *semmilyen* előfizetési díjat nem szeretnének fizetni. Nekik ugyanis az a fontos, hogy őket bármikor megtalálhassák, hívást viszont csak ritkábban kezdeményeznek, illetve csak rövid ideig beszélnek, ezért kevésbé érzékenyek a magasabb percdíjakra.

Az utóbbi években több EU-tagjelölt országban ugyancsak látványosan lelassult a vezetékes telefonhálózat bővülése, és annak sűrűsége aligha fogja elérni az Európai Unió átlagát. Folyamatosan emelkedik viszont a mobiltelefon-előfizetők száma, és elképzelhető, hogy 2005-ig több olyan közép- vagy kelet-európai ország is lesz (közöttük Magyarország, Csehország és Szlovénia), ahol a mobiltelefon-sűrűség eléri a lakosságszámban mért 70 százalékot. Az utóbbi szint 2001-ben az Európai Unióban is magasnak számított (Bánhidi, 2001).

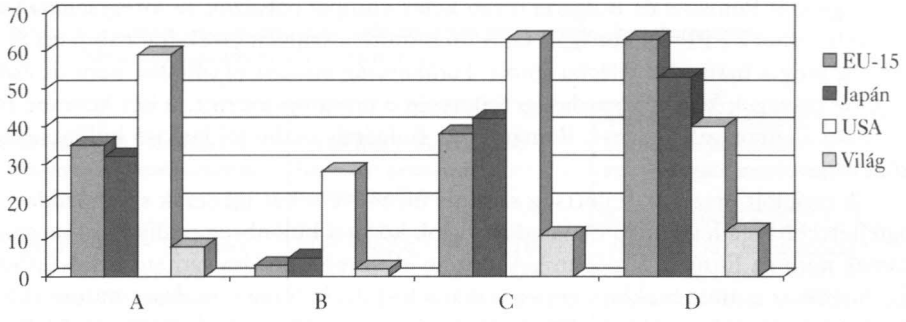
Stratégiai szempontból azonban itt jelentős veszély leselkedik a vezetékes telefonpiac hagyományos szereplőire. Annyi már valószínű, hogy az Internet-kapcsolat 2005-ig a legtöbb fejlett és átalakuló országban még nagyobbrészt telefonos („betárcsázásos") lesz, nem pedig a szélessávú rendszereken alapul, mert a kisfogyasztók számára ez lesz a gazdaságosabb megoldás (Bánhidi, 2001). Ha pedig így történik, akkor itt nyílhat meg nagy piaci rés a mobiltelefon-szolgáltatók számára, amely stratégiai fenyegetést is jelent a vezetékes szolgáltatóknak. Még az is megtörténhet, hogy a háztartások tömegesen lépnek ki a vezetékes hálózatból, mert úgy beszélgetési, mint internetezési igényeiknek teljesen megfelelhet az elvben drágább, ám sokkal rugalmasabb díjszabású mobiltelefon.

Az Internet elterjedésének technikai feltételei a világon

Általában igaz, hogy a világgazdaság három nagy, a növekedési trendeket alakító régiójában eltérőek az „új gazdaság" kibontakozásának technikai feltételei. Nemcsak az észak-amerikai régió vezető szerepe tény, hanem Nyugat-Európa növekvő lemaradása is. Persze ez nem minden dimenzióban egyformán igaz. Az amerikai előny és az európai lemaradás különösen az Internet-használatban, másodsorban pedig a személyi számítógépek elterjedtségében jelentős.

A mobiltelefon-sűrűség mutatói éppen fordítottak, de ott a használók legnagyobb része csak egyszerű kommunikációra, a vezetékes telefónia mozgó helyettesítésére veszi igénybe ezt a korszerű eszközt – és egyelőre semmiképpen sem állítható, hogy az „új gazdaság" szereplőjévé válik rajta keresztül, illetve hogy erre ezen az úton volna rá esélye néhány éven belül. Az Egyesült Államokban a mobiltelefon-használat mutatói különben azért viszonylag alacsonyak, mert ott a szolgáltatók és a rendszerek nagy része csak kisebb területet fed le, a GSM-rendszer csak néhány, európaiak által különösen frekventált nagyvárosban terjedt el, és az ottani díjszabási szokások is mások, mint Európában[23].

2.ábra
Az információs gazdaság fejlettségének néhány nemzetközi összehasonlító adata



A= A személyi számítógépek száma 100 lakosra (2000 decemberi adat)
B= A gazdagépek száma 100 lakosra (2001 júliusi adat)
C= Az Internet-használók száma 100 lakosra (2001 augusztusi adat)
D= A mobiltelefonok száma 100 lakosra (2000 decemberi adat)

Forrás: Eurostat online, Statistics in Focus. Industry, Trade and Services Theme 8 – 17/2002. 27.02.2002.

Az EU három adata is jóval a világátlag fölött van, de az első három mutatónál az Egyesült Államok előnye kiemelkedő. Az adatok egy része ma már elavult[24], de az összkép az elmúlt években lényegesen nem változott. Az „új gazdaság" technikai feltételeiben az amerikai pozíciók az évekkel korábbi nyugat-európai és japán helyzetnek felelnek meg. Szemlélteti ezt, hogy 2000-es adatok szerint az infokommunikációs berendezések és technológiák amerikai piaca 730 milliárd euró értékű volt, és ezt az 500 milliárd euró értékű európai uniós és a 220 milliárd euró értékű japán piac mérete *együtt* sem érte el (Eurostat online, 27.02.2002. KS-NP-02-008EN-N. 1.o.).

Az EU-ba igyekvő országok számára többnyire a nyugat-európai mutatók testesítik meg a mércét, pedig a fenti adatok mutatják, hogy az EU szintjére való felkapaszkodás még korántsem jelentené azt, hogy valóban el is érték a valódi nemzetközi élvonalat. A csatlakozásra készülő országok éppen a „késői fejlődés előnyét" (*"latecomers' advantage"*) használhatnák ki arra, hogy Európában az élmezőnybe küzdjék fel magukat. Ehhez persze jelentős szabályozási, különösen pedig árstruktúrabeli változtatásokra lenne szükség a gazdaságfejlettségi lemaradás csökkentése mellett.

Az „új gazdaság" középtávú fejlődése a kelet-közép-európai régióban

Az EU-15-höz 2004 májusában csatlakozó országok, a középtávú tagjelölt Románia és Bulgária, valamint a csatlakozási tárgyalásokat 2004 előtt meg sem kezdő Törökország gazdasági fejlettségét úgy lehet az egy főre jutó GDP 2000-es, vásárlóerő-paritáson mért értékei alapján a legszemléletesebben mérni az Európai Unió szintjéhez, hogy észrevesszük: az EU-15-ön belül utolsó Görögország adatát a felvételre elfogadott volt szocialista országok közül Szlovénia eléri, vagy egy kicsit meg is haladja (Török, 2002). Ciprus külön eset, hiszen annak GDP/fő mutatója Görögországénál is jóval magasabb, és körülbelül a spanyol értéknek felel meg. (Málta viszont nagyjából Magyarországgal áll együtt.) Szlovéniát Csehország, majd Magyarország, Szlovákia és Lengyelország követi, a tagjelölt országok derékhadát pedig a balti országok alkotják.

Egyedül Románia és Bulgária olyan kelet-európai pályázók az integrációba való felvételre, ahol a PPP-vel korrigált GDP/fő mutató a szlovén érték felét sem éri el. A nemrég még a harmadik világba sorolt Törökország viszont egyáltalán nem utolsó a tagjelölt országok között a gazdasági fejlettség e mutatója szerint. A két kevésbé fejlett balti államot valamelyest, Romániát és Bulgáriát pedig jól látható különbséggel előzi meg.

A tagjelölt országok fejlettség szerinti mezőnye tehát igencsak széthúzódott, a legfejlettebb és a legjobban elmaradott tagok közötti különbség pedig jóval nagyobb arányú, mint az Európai Unióban[25]. A mezőny differenciálódása várhatóan folytatódni fog, hiszen az elmúlt években éppen a máris leszakadó román gazdaság mutatott különösen gyenge növekedési teljesítményt. A számszerű gazdaság-fejlettségi adatok ugyanakkor nem mutatják a privatizáció, a liberalizáció és az intézményfejlesztés előrehaladásának különbségeit, márpedig ott ugyancsak a lemaradó országok hátránya a legnagyobb.

Általában meg lehet állapítani, hogy az infokommunikációs szektor szabályozása a közép- és kelet-európai országokban ugyancsak elmaradt az Európai Unióhoz képest[26]. A szabályozási környezet értékeléséhez a koncessziós szabályozás állapotát, a távközlés szabályozó hatóságának státuszát és függetlenségét, az árszabályozás jellegét, valamint a kínálati oldallal, különösen a korábbi, illetve a megmaradt monopolhelyzetű szolgáltatókkal kapcsolatban érvényesülő kormányzati politikát[27] kell figyelembe venni.

E tanulmány terjedelmi keretei között ezt nem tehetjük meg, de a hazai szakirodalomból mindenekelőtt (Kiss & Major & Valentiny, 2000; Török, 2002), a külföldiből pedig az (EU, 2000) forrás ad összehasonlító képet. Noha az EU-tagjelölt országok infokommunikációs szabályozási lemaradását ezek a források eléggé egyértelművé teszik, a képet némileg árnyalni kell.

Az Európai Unióban, pontosabban a vezető nyugat-európai országokban ugyanis a harmadik generációs mobilszolgáltatási koncessziókat a túlzott piacbővülési várakozások miatt irreálisan túlárazták, ami több vezető szolgáltató pénzügyi megroppanásához, és az ágazat tartós válságához vezetett. A földrész „követő" országaiban ez nem történt meg, hiszen a harmadik generációs koncessziókat már többnyire ki sem írták. A szektor és a szabályozás relatív lemaradása ebben az esetben oda vezetett, hogy Európában a konszolidált pénzügyi helyzetű *és* nemzeti piacvezető távközlési szolgáltatók közül több Közép- és Kelet-Európában található[28].

Az „új gazdaság" kiépülésének technikai feltételei a régióban

A szabályozási feltételek helyett azonban most az „új gazdaság"-ba való bekapcsolódás technikai feltételeit kívánjuk részletesebben bemutatni. Ebben részben a (Török, 2002) anyagban közölt nemzetközi összehasonlító adatokat használjuk fel két érv alátámasztására: 1. a régió infokommunikációs szektora még ezen a gyorsan fejlődő területen is több éves, egyes országok közötti kelet–nyugati összehasonlításban évtizedes lemaradásban van; 2. a régión belüli különbségek néhány esetben még nagyobbak, mint az összesítő kelet–nyugati összehasonlítás által mutatott regionális eltérések[29].

3. táblázat
Az infokommunikációs szektor technikai fejlettségének kelet–nyugati összehasonlítása az azonos ellátottsági mutatók évszámai szerint

A 100 főre jutó PC-állomány kelet–nyugati összehasonlítása	A 100 főre jutó Internet-használat kelet–nyugati összehasonlítása	A mobiltelefon-előfizetők 100 lakosra jutó számának kelet–nyugati összehasonlítása
Bulgária (1999) = Spanyolország (1990) Csehország (1999) = Dánia (1990), Spanyolország (1998) Magyarország (1999) = Franciaország (1990), Portugália (1998) Lengyelország (1999) = Ausztria (1990), **Görögország (1999)** Szlovénia (1999) = Luxemburg (1990), Hollandia (1996), **Ausztria (1999)** Észtország (1999) = Dánia (1991), Finnország (1992), Ausztria (1995), Franciaország (1996)	Magyarország (1999) = Hollandia (1997), **Portugália (1999)** Bulgária (1998) = Görögország (1997) Szlovénia (1999) = **Belgium (1999),** Egyesült Királyság (1998) Lengyelország (1999) = Franciaország (1998)	Bulgária (1999) = Egyesült Királyság (1993), Franciaország (1996) Csehország (1999) = Egyesült Királyság (1997/98), Franciaország (1998) Magyarország (1999) = Svédország (1990), Dánia (1995), Egyesült Királyság (1997) Lengyelország (1999) = Finnország (1992), Egyesült Királyság (1995), Németország (1997) Románia (1999) = Finnország (1991), Egyesült Királyság (1994), Olaszország (1995) Észtország (1999) = Svédország (1996), Finnország (1995/96), Egyesült Királyság (1998), **Németország (1999)** Szlovénia (1999) = Svédország (1997), Olaszország (1998), **Spanyolország, Belgium (1999)**

Forrás: Eurostat online; Török, 2002.

A táblázatból kirajzolódó összkép két kis, a Nyugathoz hagyományosan erős kulturális szálakkal kötődő kelet-európai országra nézve különösen hízelgő. Szlovénia mindhárom, Észtország pedig egy mutató esetében már 1999-ben hasonló ellátottsági értéket mondhatott magáénak, mint néhány kiemelkedően fejlett európai uniós ország.

Ugyanez Magyarországnak és Lengyelországnak nem sikerült, ők jobb esetben is csak a portugál, illetve a görög mutatók elérésével vagy megközelítésével büszkélkedhettek. Az EU többi tagjelölt országa pedig még a nyugat-európai periféria értékeitől is több éves távolságban volt.

Az adatok ugyanakkor közelebbről azt is megmutatják, hogy az EU-n belül az infokommunikációs szektor technikai fejlettsége sokkal nagyobb szóródást mutat, mint a gazdasági fejlettség. A gazdaságilag körülbelül egyformán fejlett országok között a szektor technikai állapota sokszor több évnyire van egymástól. Nem jelent tehát igazán sokat, hogy például a fenti táblázatban a mobiltelefon-sűrűség adata szerint az észtek 1999-ben utolérték a németeket. A németek ugyanis 3–4 éves lemaradásban voltak a mobiltelefóniában csakúgy, mint a szektor más területein az Európai Unión belül kiemelkedően vezető, esetenként az amerikai értékeket is megközelítő északi országokkal szemben. A britek, az osztrákok vagy a franciák lemaradása általában hasonló mértékű volt az északi országokkal szemben, és talán csak a hollandok tudták velük valamelyest tartani a lépést az EU legfejlettebb nem-skandináv tagországai közül.

A technikai ellátottsági mutatók egyelőre arra utalnak, hogy *a csatlakozásra készülő országok között is kezd kialakulni egy „északi" csoport:* olyan kis országoké, ahol a gazdaság fejlettsége eleve jobb az országcsoport átlagánál, az infokommunikációs szektor ellátottsági-hozzáférési mutatói viszont élesen kiemelkednek a régió adataiból. Ezt a megállapítást most a részletesebb ellátottsági adatok bemutatásával próbáljuk meg ellenőrizni, illetve finomítani.

4. táblázat
Az infokommunikációs szektor kiválasztott technikai ellátottsági mutatói az EU-csatlakozásra váró országokban (100 lakosra)

	Személyi számítógépek száma (1000 db)	Internet gazdagépek száma	Internet használók száma	Mobiltelefon -előfizetések száma
Bulgária	4.9	0.3	7.5	19.1
Ciprus	*25.0*	0.3	*22.1*	*46.2*
Csehország	*13.6*	*2.1*	*13.6*	**65.9**
Észtország	*17.5*	**3.7**	**30.1**	*45.5*
Magyarország	*10.0*	*1.7*	*14.8*	*49.8*
Lettország	*15.3*	*1.1*	7.2	28.0
Litvánia	*7.1*	*0.9*	6.8	25.3
Málta	*23.1*	*2.2*	*25.4*	*35.6*
Lengyelország	*8.5*	*1.2*	*9.8*	26.0
Románia	3.6	0.2	4.5	17.2
Szlovákia	*14.8*	*1.4*	*16.7*	*39.8*
Szlovénia	**27.5**	*1.5*	**30.0**	**75.8**
Törökország	4.1	0.2	3.8	30.2
CC-13 átlaga	7.0	0.7	7.8	31.2
EU-15 átlaga	30.4	3.5	31.4	72.4

Jelmagyarázat: xxx : a 13, tagságra pályázó ország (CC-13) átlaga fölötti érték; **xxx** : az EU-15 átlagát 10%-on belül megközelítő érték; **xxx** : az EU-15 átlaga fölötti érték. Az országok jele ugyanez, ha adataikból legalább 2 teljesíti az adott kritériumot.
Forrás: Eurostat online, Statistics in Focus. Industry, Trade and Services Theme 4 – 17/2002. 22.03.2002.

A táblázat adataihoz meg kell jegyezni, hogy a vizsgált négy mutató egyáltalán nem egyenértékű az „új gazdaság" feltételeinek kialakulása szempontjából. A PC-k száma például aránylag gyorsan növelhető egy-egy kisebb országban. A növekedésből viszont még nem következik, hogy az állomány valóban korszerű is lesz, és az sem, hogy a világhálóra való kapcsolódás sokkal könnyebbé válik. Az Internet-használók száma valójában erős alulbecslés, mert az előfizetők számán alapul, így pedig egy többszáz főt foglalkoztató s nekik a hálózati hozzáférést is biztosító cég is csak egy használónak számít (KSH, 2002:34). Ezért valójában ezt a mutatót a gazdaság vállalatméret szerinti szerkezetével kell korrigálni akkor, ha feltételezzük, hogy minden vállalkozás rákapcsolódott a világhálóra, és ezek mindegyike lehetővé teszi dolgozóinak az internetezést. A mobilhálózat nagy sűrűsége pedig csak elvben tekinthető az „új gazdaság" technikai feltételének, hiszen a mobilhasználati szokásokat egyelőre a világ legfejlettebb országaiban is a verbális kapcsolatteremtés, és az egyszerű, nagyrészt nem üzleti jellegű szöveges üzenetküldés uralja.

Az EU-tagságra pályázó országok a táblázat alapján, az „új gazdaság" technikai feltételeinek állapota szerint három csoportra oszthatók. Az adatok megerősítik azt az előzetes feltevésünket, hogy itt is kialakulóban van az „északi" országok csoportja, ahol ezek a technikai feltételek viszonylag sokkal jobbak a gazdaság általános fejlettségi szintjénél. Igaz, ez a csoport igen szűk, csak két kis országból áll (Észtországból és Szlovéniából) 13 ország közül. Ez a kis csoport azonban a vizsgált szempont szerint már elérte az EU átlagos színvonalát, és az elmúlt néhány év adatai ebben a két országban gyors infokommunikációs expanziót mutatnak.

Az Európai Gazdasági Térség 18 országa (más szóval: az OECD „régi" európai tagországai) közül viszont – Hollandiát leszámítva – 5 gazdaság (Izland, Norvégia, Dánia, Svédország, Finnország) tartozik az „északi" csoportba – most nem földrajzi fekvése, hanem OECD-összehasonlításban is kiemelkedő infokommunikációs infrastruktúrája alapján. A jelenlegi trendek folytatódása esetén látszik esély arra, hogy Észtország és Szlovénia 2007–2008 táján megközelítse vagy elérje a valódi „északi" országok csoportját.

A CC-13 országok második blokkja sokkal szélesebb, és eléggé heterogén: az „északiakat" alulról közelítő Ciprus és Csehország mellett még éppen ide sorolható a tőlük jóval elmaradó Lettország és Litvánia is, valamint a két szélsőség között a megközelítőleg azonos fejlettségű Málta, Magyarország, Szlovákia és Lengyelország. Ez a középmezőny az, ahol néhány éven belül feltétlenül van esély az „új gazdaság" technikai feltételeinek tömeges megteremtésére, de a gyors fejlődési pálya még nem nyílt meg. Különösen Lengyelország, valamint Magyarország és Szlovákia aránylag nagy területe és fejlettségi szempontból heterogén regionális gazdaságszerkezete miatt kell számolni azzal, hogy az „új gazdaság" elsősorban azokban a gazdasági és oktatási központokban – szigetszerűen – erősödik meg, ahol rendelkezésre áll hozzá a megfelelő szakképzettség[30].

A három balkáni ország, Románia, Bulgária és Törökország elmaradottsága ezen a téren is szembetűnő, különösen arra gondolva, hogy a gazdaság fejlettségét nézve Törökország már szinte elérte a gyengébb balti országok szintjét. Ezekre az országok-

ra méginkább igaz, hogy az „új gazdaság" elterjedésének csak egyes központokban van középtávú esélye, míg a rurális területeken ehhez nem csupán az infrastrukturális, hanem különösen a szakképzettségi feltételek is kimondottan hiányoznak. Ezen a csoporton belül feltűnő Románia egyértelmű utolsó helyezése, míg Bulgária és Törökország szinte pontosan együtt halad. E helyzet feltétlenül Törökország számára kedvező, viszont ebbben az országban különösen nagyok a területi fejlettségi különbségek is.

Az összkép végülis alig meglepő. A CC-13-on belüli három csoport szinte pontosan tükrözi a gazdasági fejlettség szerinti képet úgy, hogy ahhoz képest itt helyet cserélt Ciprus és Észtország. A kevésbé fejlett két balti állam pedig az infokommunikációs technikai ellátottság szempontjából kissé jobban kilóg a középmezőnyből, mint a gazdaság fejlettsége tekintetében.

Elemek a jövőképhez

A tanulmány elején azt a kérdést tettük föl, hogy vajon most milyen, és középtávon milyen lehet az „új gazdaság" gazdasági szerepe térségünkben[31]. Láttuk azt, hogy a fogalom statisztikailag valamennyire is megfogható értelmezése esetén még az Egyesült Államokban sincs jelentős nemzetgazdasági súlya és növekedési hatása, bár valószínű, hogy közvetett és nem mérhető hatásai sokkal jelentősebbek. Azt is áttekintettük, hogy az „új gazdaság" működésének legtöbb technikai feltételében a világon igen nagy az észak-amerikai, Európában pedig az észak-európai előny. Az átalakuló országok nagy többsége ugyanakkor jelentős lemaradásban van még az EU átlagához képest is.

Az „északi modell" jelei ebben az országcsoportban egyelőre csak két kis országban láthatóak. Egyikükre (Szlovéniára), valamint a legtöbb egyéb átalakuló országra ugyanakkor jellemző, hogy az infokommunikációs infrastruktúra és a szabályozás állapota körülbelül megfelel gazdaságfejlettségi szintjének. Észtország egyelőre infokommunikációs infrastruktúrája, nem pedig gazdaságának fejlettsége miatt emelkedik ki az átalakuló országok csoportjából.

A kiugrás ebben a szektorban és ezekben az országokban csakis azt jelenthetné, hogy néhány év alatt az EU-átlag fölé kerülnek, és a dán, a finn vagy az izlandi Internet-használati és elektronikusüzlet-gyakorisági mutatókat produkálják. A szektor elmúlt néhány évi viharos története arra tanít, hogy a hirtelen változások egyik irányban sem elképzelhetetlenek. Önmagában az informatikai szektor 2003-ban vagy 2004-ben bekövetkező konszolidációja 2002 végén már nem tűnik megalapozatlan várakozásnak.

Ez azonban csak azokban az országokban hozhatja magával az „új gazdaság" újabb fellendülését, illetve további terjedését, ahol ennek megvannak a távközlési, illetve hálózati feltételei is. Kelet-Közép-Európa legtöbb országában viszont 2001 és 2002 fontos tanulsága volt, hogy a távközlési reform megakadt valahol félúton (Török, 2002). Nemcsak azért, mert a szabályozás korszerű feltételei – például a független szektorális felügyeleti hatóság – csak vontatottan és sok kompromisszummal jönnek létre, hanem azért is, mert a piacok kis mérete és az elégtelen vásárlóerő miatt a dereguláció nem alakít ki valódi versenypiacokat[32]. Az Internet használatának a költsé-

gei abszolút – tehát vásárlóerő-paritással nem korrigált – nemzetközi összehasonlításban is magasak, a fizikai hozzáférés pedig az átalakuló országok legfejlettebb régióinak kivételével korlátozott.

A távközlési szolgáltatások magas költségeit a monopolhelyzetüket megőrző szolgáltatók persze sokszor a jelentős bővítési és korszerűsítési igényekkel indokolják. Ez azonban nem változtat a tényen, hogy a gazdaság adott fejlettségéből következő vásárlóerő-korlátok mellett ezek a magas költségek az elkövetkező néhány évben gátolni fogják az „új gazdaság" kiépülését a régióban – természetesen az „északi modell" itteni országai kivételével, ahol a távközlési költségek is elviselhetőbbek a háztartások és a vállalkozások számára.

Az „új gazdaság" súlyát a fejlett országokban csekélynek, az átalakuló gazdaságok nagy többségében pedig marginálisnak tekinthetjük. A szektorral kapcsolatos befektetői illúziók nagy része 2001–2002-ben eloszlott, de ezt a bizalomvesztést nem lehet hosszú távúnak tekinteni. Esettanulmányokon alapuló elemzések megerősítik (például: Bőgel, 2000; Barcet & Bonamy, 2002; Berács & Keszey & Sajtos, 2002), hogy az „új gazdaság" várható igényeihez már egyre több vállalati szervezet alkalmazkodik akkor is, ha ez a szektor statisztikailag még csak szűk korlátok között létezik.

Valójában itt jutunk vissza az „új gazdaság" értelmezési kérdéseihez. Jelenleg még Kelet-Közép-Európában is azt láthatjuk, hogy az „új gazdaság" a technikai feltételek felől tekintve alig létezik, viszont valószínű, hogy a vállalati magatartási normákat – különösen az informatikai iparban, a pénzintézeti és a tanácsadási szolgáltatási szektorban – már aránylag széles körben befolyásolja. Elképzelhető tehát, hogy szigetszerűen még ezekben a kevésbé fejlett gazdaságokban is léteznek az „új gazdaság" zárványai. Ennek a feltevésnek a verifikálásához azonban széles körű vállalati elemzés volna szükséges, amely az infrastrukturális feltételek mellett képes az „új gazdaság"-gal összefüggő vállalati magatartási minták elkülönítésére és azonosítására is.

JEGYZETEK

[x] A tanulmány az NKFP „A K+F nemzetközi versenyképessége" című kutatási programjának a támogatásával készült. A szerző köszönetét fejezi ki *Kelen Andrásnak* értékes megjegyzéseiért, és *Sebrek Szabolcsnak*, a Veszprémi Egyetem Ph. D. hallgatójának az adatgyűjtésben nyújtott segítségéért.

[1] *Szalavetz* (Szalavetz, 2002) három lehetséges értelmezést mutat be és hasonlít össze. A három értelmezésre később részletesebben kitérünk.

[2] Ezek közül több esetről részletesen lásd: (Bőgel, 2000). A könyv egyébként már 2000-ben felvázolta az „új gazdaság", illetve a jellemző vállalatai előtti növekedési korlátok egy részét.

[3] Ide tartozik az úgynevezett „termelékenységi paradoxon" problémája, amelyet ehelyütt csak érinthetünk. A paradoxon szerint az „új gazdaság" elterjedése egyelőre még a legfejlettebb gazdaságokban sem mutatkozik meg a termelékenység érzékelhető növekedésében (National Science Board, 2002). A paradoxon egyik magyarázata lehet, hogy a nemzetgazdasági adatok valójában a tényleges „új gazdaság" sokkal szűkebb körű jelenlétét mutatják, mint amire az infokommunikációs infrastruktúra adataiból következtetni lehetne.

[4] A magyar szakirodalomban az első kísérletek közé tartozik *Berács-Keszey-Sajtos* (Berács & Keszey & Sajtos, 2002) tanulmánya arról, hogy az Internet vállalati alkalmazásának intenzitását miként lehet összefüggésbe hozni környezeti, magatartási és vállalatvezetési tényezőkkel. Rámutatnak például, hogy a technológiai értelemben turbulensebb környezetben működő, az agresszívabb piaci magatartású, valamint a vezetők által sikeresebbnek értékelt vállalat valószínűleg jobban támaszkodik az „e-business" megoldásokra, mint az említett paraméterek tekintetében az átlaghoz közelebb álló versenytársa.

[5] Ezt igen alaposan mutatja be két szektorra, a pénzintézetekre és a kórházakra *Barcet-Bonamy* (Barcet & Bonamy 2002).

[6] Gondoljunk egyszerűen azokra a stratégiai befektetőkre, akik folyamatosan veszteséges, ám ígéretesnek tekintett csúcstechnológiai cégek részvényeit halmozták fel, és nemigen próbálták visszafogni a többi befektető, illetve a vállalatvezetők egy ideig korlátlan eufóriáját.

[7] Ezek fogyasztói és vállalati magatartási elemzését gazdaságpolitikai kitekintéssel lásd *Kelen* (Kelen, 2000/2001).

[8] A hálózati gazdaság növekedését az úgynevezett *Metcalfe*-törvény írja le. Az összefüggés szerint egy hálózat értéke a kapcsolódó állomások számával négyzetesen arányos, és a hálózati gazdaságot ennek megfelelően exponenciális technológiai és piacfejlődési trendek jellemzik (Bőgel, 2000:24–27).

[9] Az amerikai politikusok egy részének az e-kereskedelemtől való félelme azon a tényen alapul, hogy a szövetségi államok költségvetési bevételeinek átlagosan egyharmada a forgalmiadó-bevételekből származik *Goolsbee* (Goolsbee, 2001:15).

[10] A fogalom európai felzárkózással kapcsolatos értelmezési lehetőségeiről lásd (Balázs, 2001).

[11] Ezeket pontos kifejezéssel „szerződéses gyártóknak" (*contract manufacturers*) nevezik. Ők azok, akik a nagy cégek (IBM, Microsoft, Compaq, Toshiba, Philips és sok más) termékeit *a megrendelő márkaneve alatt* gyártják úgy, hogy közben teljesen függetlenek maradnak tőlük. E cégek neve sohasem jelenik meg önálló márkanévként – befektetőként, foglalkoztatóként, exportőrként viszont természetesen igen. Nem tévesztendőek össze a *„no-name"* informatikaiberendezés-gyártókkal. Ez utóbbiak ugyanis a „szerződéses gyártóktól" eltérően *nem* olyan termékeket gyártanak, amelyek végül bevezetett világmárkák neve alatt jelennek meg a világpiacon.

[12] Az egyik ismert cikk 2001 nyarán az *Economist*-ban jelent meg.

[13] Ezt az állítást más oldalról megerősíti egy másik, ugyancsak *online* hozzáférhető OECD-tanulmány: http://www1.oecd.org/publications/e-book/9201131E.PDF.

[14] Az idősorok még ebben az igen alapos tanulmányban is csak részleges érvényűek, ami valószínűvé teszi, hogy az „új gazdaság" pontos méreteiről más forrásból sem tudhatunk meg sokkal többet.

[15] A B2C, tehát az e-kiskereskedelem értéke statisztikailag sokkal pontosabban megragadható, de jóval szerényebb: 2000-ben az Egyesült Államokban – ez hivatalos statisztikai adat! – nem érte el a 28 milliárd dollárt sem (National Science Board, 2002:8–10). Ugyanakkor a tartalomszolgáltatást, majd ennek külön válfajaként az elektronikus kormányzati szolgáltatásokat hamarosan az „új gazdaság" fontos új „üzletágainak" tekinthetjük, bár statisztikai mérésük még egyáltalán nem megoldott. Erre *Kelen András* hívta fel a figyelmemet.

[16] Ezzel kapcsolatban fontos látnunk azt, hogy az „új gazdaság" esetében az úgynevezett „releváns piac" fogalma részben értelmetlenné válik, mert a piacok természetes (földrajzi) belépési korlátai érvényüket vesztik (Burger & Handler, 2002:194).

[17] Mint például a biztosítási, a bankszektorról, az egyéb üzleti szolgáltatásokról, vagy a műszaki és építészeti tervezésről.

[18] Az amerikai adatokról friss forrás a Science and Technology Indicators 2002. évi kötete (National Science Board, 2002), nemzetközi összehasonlítást különböző OECD-források nyújtanak (OECD, 2001a, 2001b), a kelet-közép-európai régióról pedig az említett források mellett újabb keletű adatokat mutat be (Török, 2002. és Gourova & Burgelman & Bogdanowicz & Herrmann, 2002). Az adatok részletes ismertetésétől eltekintünk. A terjedelmi korlátok miatt csak a legfontosabb általános nemzetközi trendeket mutatjuk be, viszont jóval alaposabban elemezzük a 2004-es uniós csatlakozásra elfogadott országok adatait.

[19] A magyar szakirodalomban szerepel a „hoszt" kifejezés is, amely az eredeti angol szó mindössze fél betűvel magyarított változata. Ebben a tanulmányban általában – egyes táblázatok kivételével – a ma már polgárjogot nyert valódi magyar kifejezést használjuk.

[20] Új nemzetközi összehasonlítási eredmények arra utalnak, hogy a távközlési infrastruktúra kiépülése csak egy bizonyos fejlettségi küszöbérték, „kritikus tömeg" elérése után hoz létre olyan jelentős pozitív externáliákat, amelyek valóban számottevő gazdaságfejlődési hajtóerővé válhatnak. Egyelőre nem tudjuk az átalakuló országokkal kapcsolatban, hogy náluk ez a küszöbérték hol lehet, a hivatkozott 21 OECD-országra (az új közép-európai tagok nélkül) végzett amerikai vizsgálat azonban ezt a vezetékes telefonhálózat lakosságszámhoz viszonyított 50–60 százalékos penetrációs mutatójának sávjába teszi (Röller & Waverman, 2001:916).

[21] A magyar piaci szereplők között ez az „ésszerű ár" még mindig erősen vitatott. Megállapításának nemzetközi gyakorlatáról lásd (Wheatley, 1999) Az EU belépési és összekapcsolási szabályozását tömören és világosan mutatja be (Bernhardt & Otruba, 2002:121–22).

[22] Gondoljunk itt a MATÁV által évekkel ezelőtt bevezetett „nagymamatarifára". Ez a díjszabás annak az alacsony vásárlóerejű ügyfélrétegnek készült, amely nem kíván (tud) gyakran telefonálni, viszont fontos neki, hogy mindig felhívhassák. Ez a díjszabás ezért alacsony előfizetési díjat és bizonyos havi beszélgetésszám után magas percdíjakat tartalmaz. Könnyen belátható, hogy az előfizetési díj nélküli és a vezetékesnél sokkal kisebb belépési díjú kártyás (*"pre-paid"*) mobiltelefon-szolgáltatás éppen ennek az ügyfélkörnek a szempontjából válik a vezetékes telefon igen erős versenytársává.

[23] Az amerikai mobilszolgáltatóknál egyelőre az európai 450-es rendszereknél korábban alkalmazott díjszabási megoldás gyakoribb, amely szerint a díjak megoszlanak a hívó és a hívott fél között. Ez a szolgáltatók között a díjbevételek egyszerűbb megosztását teszi lehetővé, viszont valószínűleg gátolja a piacbővülést, hiszen a hívott fél a beszélgetés minél hamarabbi befejezésére törekszik, ha ő azt a beszélgetést nem kezdeményezte volna.

[24] A táblázatot ebben a formában, de részben más adatokkal a szerző először a (Török, 2002) tanulmányban közölte, de nem minden adatra (például a mobilsűrűségre) talált újabb információt a forrás újabb kiadásában. Ugyanakkor tény, hogy a (Eurostat online, *Statistics in Focus. Industry, Trade and Services Theme 4* – 17/2002. 22.03.2002.) forrás nem mindegyik adata egyezik pontosan az ábrán közöltekkel.

[25] Ott az Eurostat internetes adatbázisa szerint a fejlettségi skála két végén álló Luxemburg és Görögország között a különbség csak éppen kétszeres, de a Benelux-törpeállamot leszámítva mindössze 1.6–1.7-es különbségről beszélhetünk.

[26] Erről részletesen lásd (Török, 2002).

[27] A kérdés itt a hírközlés ágazati szabályozása és az általános versenyszabályozás dominanciaterülete közötti együttműködés, illetve a két szabályozó szervezet közötti hatáskör- és feladatmegosztás. A témáról alapos jogi elemzést ad (Szántó, 2000).

[28] A Deutsche Telekom-csoporton belül például évek óta a MATÁV pénzügyi helyzete a legstabilabb.

[29] A felhasznált adatok azokat az évszámokat mutatják egy-egy „egyenlet" két oldalán, amelyekben a megjelölt országok adott infrastrukturális adata azonos vagy megközelítőleg azonos volt. Az adott összehasonlításban utolért EU-országok minden „egyenletben" **vastag betűvel** szerepelnek.

[30] Magyarországot illetően a KSH Regionális Statisztikai Zsebkönyveit böngészve bukkanhat igen meglepő tényekre az olvasó: nem is egy magyar megye van, ahol a tudományos fokozattal rendelkező lakosok száma olyan kicsi, hogy egy közepes gimnázium tanári szobáját sem lehetne megtölteni velük, és ez méginkább igaz a tudományos kutatók számára.

[31] Cikkének címében, de kevésbé tartalmában ugyanerre a kérdésre keres választ (Szalavetz, 2002).

[32] A Nobel-díjas *Joseph E. Stiglitz* hívja fel a figyelmet: a hálózati iparágakban a jelentős externáliák miatt gyakori, hogy alacsony hatékonyságú hálózatok kihasználtsága csakis azért lehet viszonylag magas, mert jelentősek a más hálózatra való átváltás költségei (Stiglitz, 2002:14). Hozzátehetjük ehhez, hogy ez méginkább így van, ha párhuzamos hálózat nem is áll rendelkezésre, ugyanakkor az alaphálózat kihasználtsági foka nem is nő a lehetséges mértékben – éppen az alacsony hatékonyság miatt.

IRODALOM:

Balázs, Péter (2001): Európai egyesülés és modernizáció. Osiris Kiadó, Budapest. 353.

Barcet, André & Bonamy, Joël (2002): TIC et production de services: redéploiement de l'offre dans une économie de réseaux. Les Cahiers du Management Technologique. Vol. 12, No 1 – janvier-avril 2002. 17–34.

Bánhidi, Ferenc (2001): Az új távközlési törvény hatása az infokom piacra. Előadás a Hírközlési Főfelügyelet nemzetközi konferenciáján: Infokommunikációs Trendek 2001 ("Hálózatok új generációja"). Budapest, 2001. október 11–12.

Berács, József & Keszey, Tamara & Sajtos, László (2002): Az elektronikus kereskedelem és az on-line reklám szerepe és meghatározó tényezői a vállalati működésben. Vezetéstudomány, XXXIII. évf., 2002. 11. szám. 2–15.

Bernhardt, Stefan & Otruba, Heinrich (2002): Regulation of Telecommunication Services: The Austrian Approach – A Flashback, a Regulatory Model and a Brief Outlook. **Megjelent:** Handler, Heinz – Burger, Christina (eds.): Competition and Competitiveness in a New Economy. Austrian Ministry for Economic Affairs and Labour, Economic Policy Center. Vienna, July 2002. 113–136.

Borenstein, Severin & Saloner, Garth (2001): Economics and Electronic Commerce. The Journal of Economic Perspectives – Volume 41, Number 1 – Winter 2001 – 3–12.

Bőgel, György (2000): Verseny az elektronikus üzletben. Melyik békából lesz herceg? Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2000. 259.

Burger, Christina & Handler, Heinz (2002): Competition Policy – Challenges for Authorities and Business. **Megjelent:** Handler, Heinz – Burger, Christina (eds.): Competition and Competitiveness in a New Economy. Austrian Ministry

for Economic Affairs and Labour, Economic Policy Center. Vienna, July 2002. 185–204.

EU (2000): European Ministerial Conference. Information Society. Accelerating European Integration. Warsaw, 11-12 May 2000. EU-CEEC Joint High Level Committee. Progress Report, CEEC Country Reports since the Third EU/CEEC Information Society Forum. 148.

Goolsbee, Austan (2001): The Implications of Electronic Commerce for Fiscal Policy (and Vice Versa). The Journal of Economic Perspectives – Volume 41, Number 1 – Winter 2001 – 13–24.

Gourova, Elissaveta & Burgelman, Jean-Claude & Bogdanowicz, Marc & Herrmann, Christoph (2002): Information and Communication Technologies. Enlargement Futures Report Series 05. European Commission Joint Research Centre – Institute for Prospective Technological Studies. Report EUR 20247 EN. Final Report, March 2002. Seville, 88.

HIF (2001): Nemzetközi távközlési régiók. Összehasonlító tanulmány. Hírközlési Főfelügyelet, Piaci Monitoring Igazgatóság. Budapest, 2001. április. 21.

Hírközlési Törvény (2001): 2001. évi XL. törvény a hírközlésről: http://www.hif.hu (A Hírközlési Felügyelet honlapja)

Illés, Mária (2000): A közszolgáltató vállalatok gazdasági szabályozása. AULA Kiadó, Budapest, 2000. 235.

Kelen, András (2000/2001): Business Operated Gratis Services – Understanding the Revenue Models. Acta Oeconomica, Vol. 51, Number 2. 239–264.

Kiss, Ferenc & Major, Iván & Valentiny, Pál (2000): Információgazdaság és piacszabályozás. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2000. 235.

KSH (2002): A KSH jelenti. Társadalom és gazdaság 2002/8. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 2002.

Laffont, Jean-Jacques & Tirole, Jean (2000): Competition in Telecommunications. Munich Lectures in Economics (ed. Hans-Werner Sinn). The MIT Press, Cambridge, MA – London, 2000. 315.

Landefeld, Steven M. & Fraumeni, Barbara M. (2001): Measuring the New Economy. Survey of Current Business, March 2001. 23– 40.

National Science Board (2002): Science and Engineering Indicators - 2002. Volume 1. Arlington, VA., National Science Foundation, 2002. (NSB-02-1).

OECD (2001): Working Party on Telecommunication and Information Services Policies. Interconnection and Local Competition. DSTI/ICCP/TISP(2000)3/FINAL. 07-Feb-2001. 32.

OECD (2001a): www1.oecd.org/ publications/e-book/92-2001-04-01-2987.

OECD (2001b): www1.oecd.org/publications/e-book/9201131E.PDF.

Piatkowski, Marcin (2003): The Economic and Institutional Determinants of the „New Economy" in Transition Economies. Acta Oeconomica, előkészületben.

Röller, Lars-Hendrik & Waverman, Leonard (2001): Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach. The American Economic Review, September 2001. 909–923.

Salvatore, Dominick (2002): International Competitiveness, Multifactor Productivity and

Growth in the United States, Europe, Japan and Asia. **Megjelent:** Grawe, Roger – Inotai, András (eds.): Trade, Integration and Transition. International Conference in Memoriam Bela Balassa.The World Bank – Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences. Budapest, 2002. 25–37.

Stiglitz, Joseph E. (2002): Competition and Competitiveness in a New Economy. **Megjelent: Handler, Heinz & Burger, Christina (eds.):** Competition and Competitiveness in a New Economy. Austrian Ministry for Economic Affairs and Labour, Economic Policy Center. Vienna, July 2002. 11–22.

Sutton, John (1991): Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising and the Evolution of Concentration. The MIT Press, Cambridge, MA – London, England. 577.

Szalavetz, Andrea (2002): „Új gazdaság" és gazdasági növekedés Magyarországon. Külgazdaság, XLVI.évfolyam, 2002/9. 31–45.

Szántó, Tibor (2000): Szabályozási reform és intézményrendszer. Külgazdaság, XLIV. évf., 2000. november. 4–22.

Török, Ádám (2001): Piacgazdasági érettség többféleképpen? Néhány alapfogalom értelmezése és alkalmazása a világgazdaság három nagy régiójában. Közgazdasági Szemle, XLVIII. évf., 2001. szeptember (707–725.).

Török, Ádám (2002): Az elektronikus gazdaság kibontakozása az Európai Unió közép-európai tagjelölt országaiban. Külgazdaság, XLVI.évf. 2002. május. 5–22.

UNCTAD (2002): World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. United Nations, New York and Geneva, 2002. 350.

Varian, Hal R. (2001): Mikroökonómia középfokon. Egy modern megközelítés. KJK Kerszöv, Budapest, 2001. 745.

Wheatley, Jeffery J. (1999): World Telecommunications Economics. The Institution of Electrical Engineers. London, 1999. 476.

Török Ádám

A Magyar Tudományos Akadémia levelező tagja, a Gazdaság- és Jogtudományok osztályának elnökhelyettese.

Két évtizedig kutatóként dolgozott, 1990–1998 között az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézetének igazgatója volt. 1993–1994-ben a Magyar Nemzeti Bank Felügyelő Bizottságának elnöke, 1995–1999-ben az Integrációs Stratégiai Munkacsoport verseny- és iparpolitikai bizottságának vezetője. 1999-ben az OMFB Hivatal elnöke, 2000–2001-ben az IMC Graduate School of Business dékán-vezérigazgatója. Jelenleg egyetemi tanár a Veszprémi Egyetemen és a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen, a Közép-Európai Egyetem oktatója és az Acta Oeconomica főszerkesztője. A Magyar Közgazdasági Társaság alelnöke. Publikációinak száma mintegy 140, ebből 5 könyv és mintegy 40 idegen nyelvű közlemény.

A tudásgazdaság témában megjelent néhány legutóbbi publikációja: Reális-e a magyar tudomány 20. helyezése a (képzeletbeli) világranglistán? Magyar Tudomány, 2000/11

A gazdasági modernizáció stratégiája Finnországban I-II. Vezetéstudomány, 2001/7–8 és 9.

Az elektronikus gazdaság kibontakozása az Európai Unió közép-európai tagjelölt országaiban. Külgazdaság, XLVI.évf. 2002. május