

TARTALOM

EURÓPAI UNIÓ

Körkérdés Magyarország Európai Unióhoz történő zökkenőmentes csatlakozásának előfeltételeiről – III. rész	4
Válaszolnak: Antalóczy Katalin, Balázs Péter, Botos Katalin, Gerse Károly, Inotai András, Karsai Gábor, Kovács Zoltán Ákos, Matolcsy György, Palánkai Tibor, Rákosi Judit	

Nagy András: Az Európai Unióhoz való csatlakozás hatása Írország külkereskedelmére	37
---	----

Benczes István: Válság és átalakulás a Távol-Keleten. A gerschenkroni elmélet egy adaptációja	56
--	----

MEHIB Rt.: Dr. Botos Balázs: Nagyobb export – kisebb kockázattal	76
---	----

Brief Summary of the Articles	79
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Tattay Levente: Eredetvédelem Franciaországban. A cognac, champagne és a bordeaux-i bor nyomában	29
---	----

Márciusi számunk

a körkérdés befejező részében egyebek között az új gazdasági miniszter és a Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem exrektora válaszát közli. A sorba illeszkedik a KOPINT-DATORG három konkurensé, a gazdaságkutató, a világgazdasági és a pénzügykutatási intézet vezető munkatársainak véleménye is. Külön felhívjuk a figyelmet ez utóbbi intézet munkatársának tematikus – igen fontos tárgyú – írására, amely arról szól, mi lesz a magyar gazdaság számára oly nagy jelentőségű vámszabad területek sorsa az EU-csatlakozással. Hasonlóképpen érdekes a Magyar Villamosági Művek kereskedelmi igazgatójának rövid elemzése a villamosenergia-ipar helyzetéről, valamint az ÖKO Rt. egyik vezetőjének fejtegetése az EU környezetvédelmi követelményeihez történő alkalmazkodásról. – Az elmúlt esztendőben cikksorozatot közöltünk arról, hogyan hatott három dél-európai országban, Görögországban, Portugáliában és Spanyolországban az EU-csatlakozás a külkereskedelemben. Most az írországi tapasztalatokkal egészül ki a sor. Írország integrációja a legsikeresebbnek mondható az EU-ba belépő kevésbé fejlett országok között. A szerző (aki a projekt vezetője volt) rámutat: a nemzetközi munkamegosztásban rohamosan bővülő részvételük nem a korábbi komparatív előnyöknek megfelelően alakult. Az exportban gépek (például iroda- és adatfeldolgozó gépek) és vegyi cikkek (például gyógyszerek) vitték a prímet, ami a multinacionális cégek betelepülésének volt köszönhető. – Az elmaradott országok felzárkóztatásának problémája nemcsak a kormányok gazdaságpolitikáit, hanem a tudomány embereit is izgatja. Cikkünk szerzője az utóbbi évtizedek legsikeresebb felzárkózását, a távol-keleti példát vizsgálja Gerschenkron elmélete fényében, amely különlegesen fontosnak ítéli az ún. fejlesztő állam részvételét. Távol-Kelet esetét árnyalja az 1997-ben kialakult pénzügyi válság, amelyben számos globális és helyi tényező mellett az állam és a pénzügyi szektor viszonyában mutatkozó torzulások is szerepet játszanak. – A MEHIB Rt.-vel kötött együttműködési megállapodásunk alapján új rovatot indítunk, ez alkalommal a cég vezérigazgatója hívja fel az olvasók figyelmét az exporthitel-biztosítás jelentőségére, vázolja hazai kialakulását és helyzetét.

A szerkesztő



EURÓPAI UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

Körkérdés

Magyarország Európai Unióhoz történő zökkenőmentes csatlakozásának előfeltételeiről – III. rész

Hazánk számára a harmadik évezred elején sorsdöntő történelmi esély és kihívás a folyamatban levő EU-csatlakozás. Történelmi felelősség a hatékony és sima csatlakozás előkészítése.

Két évvel ezelőtt már foglalkoztunk ezzel a témával, de akkor még a csatlakozási tárgyalások megindulása előtti helyzet megítélésével kapcsolatos álláspontokat igyekeztünk összegyűjteni. Mostani körkérdésünk idején e tárgyalások javában folynak – az átvilágítási szakasznál tartanak –, ezért a belépés várható feltételrendszere már jobban körvonalazható.

Ezzel kapcsolatban a kérdésünk a következő:

A csatlakozásig hátralévő időben akár az Ön szűkebb szakterületén, akár tágabb körben milyen szabályozási és intézményi átalakításokat tart szükségesnek egyrészt a tárgyalások sikeres lezárásához, másrészt a magyar gazdaság számára minél simább átmenet elősegítése érdekében?

Antalóczy Katalin,

a Pénzügykutató Rt. munkatársa

Az előttünk álló, az Európai Unióhoz való csatlakozásig hátralévő néhány évben a gazdasági szabályozás egyik kiemelt kérdése lesz a hazai vámszabad területek helyzetének rendezése. Magyarország EU-csatlakozása ugyanis alapvető változásokat fog jelenteni a – gazdaság növekedése, exportja szempontjából egyre nagyobb súlyt képviselő – vámszabad területek számára. A Magyarországról készített uniós országtanulmány szerint ugyanis a hazai vámszabad területek nem EU-konformak, ezért mai formájukban legkésőbb a csatlakozás időpontjában meg kell szűnniük. Azt, hogy mekkora és milyen dinamikus területet érint a várható szabályozásváltozás, az alábbiakban néhány számmal szeretném illusztrálni.

1996 és 1999 között a vámszabad területek aránya a magyar kivitelben 18 százalékról 43 százalékra, a behozatalban 14 százalékról 30 százalékra nőtt. Az elmúlt mintegy fél évtizedben az ebben a formában működő vállalati kör dinamizálta exportunkat és importunkat, döntő hatással volt a külkereskedelem árustruktúrájának átalakulására – ezt jól szemlélteti például kivitelünkben a gépipari cikkszoport részesedésének 36 százalékról 57 százalékra emelkedése – és jelentősen befolyásolta exportunk és importunk relációs szerkezetét. A vámszabad területi társaságok folyamatosan és növekvő mértékben javították a külkereskedelmi mérleg egyenlegét: 1996-ban például 318 millió dollárral, 1998-ban 1,8, 1999-ben pedig már 2 milliárd dollárral. A vámszabad területeken működő társaságok – döntően multinacionális cégek leányvállalatai – az elmúlt években jelentősen hozzájárultak a magyar gazdaság EU-hoz való mikrointegrációjához, tágabb értelemben pedig globalizációba való bekapcsolódásához, világgazdasági integrálódásához.

Egy esetleges, e társaságok működésére vonatkozó kedvezőtlen szabályozóváltozás tehát egy rendkívül dinamikus fejlődő, a termelési szerkezetet modernizáló, a gazdasági növekedésben, a foglalkoztatásban mind jelentősebb szerepet játszó területet érintene hátrányosan. De mit is kell valójában megváltoztatni? Milyen szabályok érvényesek a vámszabad területekre az EU-ban és milyenek Magyarországon? Milyen hatása lesz a jogharmonizációnak a hazai társaságokra és milyen kormányzati intézkedésekre van szükség a zökkenőmentes átmenetre?

Az Európai Unió (korábban EGK, EK) vámszabad területekre vonatkozó közösségi szintű szabályozása az integráció fejlődésével, a vámszabad területek világgazdasági jelentőségének növekedésével, a tagországok számának szaporodásával, érdekeltségének változásával párhuzamosan módosult, s érte el mai rendszerét. Közösségi szintű szabályozás először 1969-ben – a vámunió 1968-as létrehozása után – született, korábban minden bizonnyal nemzeti keretekben szabták meg e tevékenységek feltételeit. Ekkor a tagországok még csak a kereskedelmi vagy más néven raktározási vámszabad területekre vonatkozó szabályokat egységesítették. Az 1978-ban kiadott újabb irányelv már különbséget tett ipari és kereskedelmi vámszabad terület között. Az ipari vámszabad területekre bevitt árukon végezhető műveleteket a közösség engedélyéhez köthették. Az engedélyek kiadásának pedig azt a feltételt szabták, hogy az illetékes hatóságok a javasolt műveleteket a nemzetgazdaság szempontjából előnyösnek ítélik meg.

Jelenleg a vámszabad területeket az EU Vámkódex 166–181. §-ai és ennek végrehajtási utasítása 799–840. §-ai szabályozzák. Ebben megkülönböztetik a vámszabad területeket és a vámszabad raktárakat, s az ezekre vonatkozó előírások részben eltérők. A vámszabad területet a tagállamok közigazgatási szervei egyoldalúan jelölik ki, s erről tájékoztatják a Bizottságot. A vámszabad területek listája ennek alapján közzétételre kerül az EU Hiva-

talos Közleményeként és a Vámkódexhez csatlakozó függelékben. A vámszabad terület tehát egy nagyobb, hatóságilag kijelölt és körülkerített terület, amelyre vállalatok tevékenységi engedélyt kérhetnek. Jelenleg az Unióban 17 vámszabad területet tartanak nyilván, főleg a nagy tengeri kikötők közelében, Németországban, Olaszországban, Írországban, Finnországban, Spanyolországban. Ezek elsősorban raktározási célokat szolgálnak. A vámszabad raktárt a gazdálkodó kérelme alapján a tagállam nemzeti vámhatósága engedélyezi. Erről a Bizottságot nem kell tájékoztatni, és a listát nem teszik közzé. (Ezért ezek számáról, elhelyezkedéséről, tevékenységéről nincsenek információk.) Amennyiben azonban akár a vámszabad területre betelepülő vállalat, akár a vámszabad raktár a raktározási célú tevékenységen túl, amellet termelési célú tevékenységet is folytatni kíván, aktív feldolgozási engedélyt vagy „feldolgozás vámfelügyelet alatt” elnevezésű engedélyt kell előzetesen beszereznie. Ennek elsődleges oka, hogy az EU szabályai – a vámunió elveinek megfelelően – éles különbséget tesznek a közösségi és a nem közösségi áruk között, s a nem közösségi áruk esetében szigorú megkötéseket alkalmaznak. Mindkét típusú termelési tevékenységhez vámhatósági engedélyt kell kérni. Az engedély kiadása azonban már nem nemzeti, hanem közösségi szintű hatáskörben van. Ahhoz tehát, hogy egy termelési célú vámszabad raktár/vámszabad területi cég működési engedélye kiadható legyen, szükséges az EU-szintű mérlegelés és egyeztetés. Általános szabály, hogy ilyen tevékenység csak akkor engedélyezhető, ha az nem sérti a tagországok termelőinek érdekét (vagyis valamennyi tagország egyetértése szükséges). Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy amennyiben a termelési célú vámszabad raktár/vámszabad területi vállalat létesítésének kezdeményezője EU-n kívüli importból EU-n kívüli exportra kíván termelni, az engedély megadása nem ütközik nehézségekbe. Minden egyéb esetben azonban – az EU egyes szakértőinek Magyarország felé közvetített véleménye szerint – kétséges a tevékenységhez való tagországi hozzájárulás esélye. A vámszabad területek/vámszabad raktárak a közösségi szabályozás szerint az Unió vámterületének részét képezik, de a vámok és a kereskedelem-politikai intézkedések szempontjából külföldnek minősülnek. Így a folyó exporttermeléshez oda bevitt nem közösségi áruk mentesek a vám- és a vám jellegű terhek, valamint a forgalmi adók megfizetése alól. Ugyanakkor a vámszabad területre/vámszabad raktárba az Unión kívülről beszállított termelőeszközök vám- és áfakötelesek.

A vámszabad terület/vámszabad raktár és az EU vámterülete közötti kapcsolatra a Közösségen belül lehetőség van. A termeléshez vámhatósági engedéllyel közösségi áru felhasználható, és a késztermék egy része export helyett az EU piacán értékesíthető. Ez utóbbi esetben a termékbe került közösségen kívülről származó importanyag után a vámot meg kell fizetni. Az EU szabályozása szerint a vámszabad területre való belépéskor csak fuvarokmány vagy egyéb árukísérő okmány szükséges, vagyis nem kell az árurol vámárubejelentést tenni. A vámmellenőrzéshez szükséges adatokat a készletnyilvántartás biztosítja.

A vámszabad területekre és a vámszabad raktárakra vonatkozó EU-szabályok tehát a Vámkódexben és annak végrehajtási utasításában viszonylag jól áttekinthetők, a gyakorlati alkalmazás azonban úgy tűnik, nem igazán transzparens. Az a kívülállóknak is látható, hogy – „hagyományok”, erős nemzeti érdekérvényesítés esetén – vannak az általános szabályozás alól kivételek. Ilyen Németországban a Régi Hamburgi Szabadkikötő és Írországban a shannoni övezet. Ez utóbbi volt egyébként a vámszabad területek „úttörője”, a világ gazdaságban létrehozott ilyen övezetek példaadója. Írország az ötvenes évek végén kezdett bele a külföldi működőtőke-befektetésekre támaszkodva gazdasága modernizálásába. A beruházók becsalogatásának egyik eszköze volt a repülőtechnika fejlődése miatt feleslegessé vált Shannon International Airport területén egy exportra termelő különleges zóna kialakítása, ahol a raktárakat, kommunális épületeket külföldieknek bérbe adták, s a beruházóknak – a rendelkezésre álló és folyamatosan

fejlesztett fejlett infrastruktúra mellett – vám- és adómentességet biztosítottak. A shannoni övezet változatlan formában fennmaradt Írország Európai Közösséghez való csatlakozása után, s ma is zavartalanul működik. A jelenlegi szabályozás szerint a zónában működő feldolgozóipari vállalatoknak 2010-ig, a szolgáltató cégeknek pedig 2005-ig kedvezményes, európai összehasonlításban rendkívül alacsony, 10 százalékos társasági adót kell csak fizetniük. A befektetőkre kedvezményes gyorsított amortizációs előírások vonatkoznak, a munkabérek után nem kell adót fizetni, a nyereség szabadon repatriálható, az Írországban kifejlesztett termékek szabadalmaztatásából származó jövedelmek adómentesek. Az import vámmentes, a vámmal kapcsolatos dokumentációs előírások és a vám eljárás időigénye kicsi, nem kell áfát fizetni a behozott termékekre, beleértve a termelőeszközöket is. Az övezet további támogatásokat is nyújt a befektetőknek a gép- és ingatlanberuházásokhoz, a munkaerőképzéshez, az üzemépületek bérletéhez, az elfogadott K+F-hez, a foglalkoztatáshoz. Ezeket a kedvezményeket a Brüsszeli Bizottság is jóváhagyta. A zóna az elmúlt negyven évben rendkívül sikeresen fejlődött, jelen vannak itt a világ vezető feldolgozóipari cégei, s ide összpontosul az Írországban megvalósított működőtőke-befektetések jelentős hányada is. A területen mintegy 120 vállalat működik, és körülbelül 6000 főt foglalkoztatnak.

A – kivételes – ír példa alapján akár Magyarországon is fennmaradhatnának jelenlegi formájukban a vámszabad területek. De hol is tér el a hivatalos, közösségi szintű vámszabad területi szabályozás az érvényben lévő magyartól? Hol kell változtatásokat meglépnünk és ez hogyan érintheti az ilyen formában működő társaságokat?

A magyar vámszabad területek területi elhelyezkedése nem koncentrált, miután a szabályozás alapján annyi vámszabad terület létesült, ahány cég engedélyt kért és kapott. Az EU-ban ezzel szemben a vámszabad területet központilag jelöli ki a nemzeti kormány, s e területre több gazdálkodó is tevékenységi engedélyt kérhet. A magyarországi vámszabad területek a gyakorlatban az EU-beli vámszabad raktárak kategóriájának felelnek meg. Magyarországon a termeléshez szükséges termelőeszközök is vámmentesen kerülhetnek a vámszabad területekre, ezt az EU-szabályozás kizárja. Ez az egyetlen szélesebb körű mentesség a magyar szabályozásban az unióhoz képest. Magyarországon a vámszabad területeknek vámbiztosítékot kell fizetniük, amely a vámellenőrzés biztonságának erősítését szolgálja; ez szigorúbb az EU-beli szabályozásnál. Eltérő – Magyarországon ugyancsak szigorúbb – a vámszabad területi árumozgások regisztrálási, okmányolási követelménye. Az EU-ban a vámszabad területre való belépéskor csak fuvarokmányt vagy egyéb árukísérő okmányt kell felmutatni, s nem kell az árukról vámárubejelentést tenni. A vámszabad területet/vámszabad raktárt üzemeltető készletnyilvántartása biztosítja a vámellenőrzéshez szükséges adatokat. Magyarországon minden árumozgásról vámárúokmányt (vagy ki/betárolási okmányt) kell kiállítani, s azt a vámhatóságnak átadni. Ezzel a naprakész vámellenőrzés biztosított. A magyar vámjogi szabályozás nem minősíti gazdasági vámeljárásnak a vámszabad területi termelést (bár az EU-val megegyezően gazdasági feltételek alapján, bevonva az illetékes gazdasági tárcákat, mérlegel a vámhatóság). Így a magyar szabályozásból ma még hiányzik az aktív feldolgozás, illetve a vámfelügyelet melletti termelés fogalma, és engedélyezésének lehetősége is. Összességében tehát azt mondhatjuk, hogy egyedül a termelőeszközök vámmentes beszállításának lehetőségében tér el lényegileg az uniós és a magyar vámszabad területi szabályozás. A többi eltérés részben látszólagos (a magyar vámszabad terület kategóriájának az EU-ban a vámszabad raktár felel meg), részben pedig a magyar szabályozás a szigorúbb.

Mit jelent ilyen körülmények között EU-taggá válásunk? Amennyiben a magyar kormány nem kér derogációt – márpedig az eddigi tárgyalások során ezt deklaráltuk –, akkor a csatlakozás pillanatától kezdve az EU-ban hatályos jogszabályok lesznek érvényesek. A csatlakozás azonban azt is jelenti természetesen, hogy az Unióval lebonyolít-

tott kereskedelmünk belföldi forgalommá válik. Így azon vámszabad területi társaságoknak, amelyek EU-importból EU-exportra termelnek – és ezek jelentik a többséget, kb. a cégek 70 százalékát –, nem fűződik érdekük ahhoz, hogy vámszabad területként működjenek tovább. A maradék harminc százalékba olyan cégek tartoznak, amelyek vagy harmadik országból származó importból termelnek EU-piacokra, vagy harmadik országból származó behozatalból harmadik országbeli értékesítésre, vagy „vegyes” importból „vegyes” exportra. Amennyiben ők vámszabad területen kívánnak maradni, úgy az Unióhoz kell engedélyért folyamodniuk. Az, hogy ez milyen eredménnyel járhat – tehát megkapják-e az engedélyt, vagy sem –, ma megítélhetetlen. Ebbe a kategóriába tartozik néhány nagy elektronikai, számítástechnikai vállalat, amelyeknek az engedély esetleges megtagadása jelentős veszteségeket fog okozni, ezért nem elképzelhetetlen kivonulásuk sem a magyarországi telephelyről.

Még ennél is nagyobb gondot okoz az, hogy EU-taggá válásunk után az uniós szabályok alapján a belföldi társasággá váló vámszabad területeken található beruházási javakat belföldiesíteni kell, vagyis meg kell fizetni utánuk a korábban elengedett vámot és az áfát. (Hiszen ennek behozatala az Unióban nem vámmentes.) A csatlakozás után ebben a kérdésben megszűnik a magyar kormány autonóm döntési lehetősége. Ez az intézkedés azonban a Magyarországon található vámszabad területek túlnyomó többségét rendkívül kedvezőtlenül érintené, a visszamenőleges fizetési kötelezettség megrendítené bizalmukat a magyar kormányban (már ennek sajtóban való felvetése is bizonytalanságot és bizalmatlanságot szült körükben), ráadásul többen közülük pénzügyileg is nehéz helyzetbe kerülnének. A megoldás ebben az esetben az, hogy még csatlakozásunk előtt a cégeknek kérniük kellene belföldiesítésüket. Ekkor a magyar kormány autonóm módon dönthetne a termelőeszközök vám- és áfamentesítéséről. E probléma megoldása azonban határozott kormányzati döntés, a vállalatok széles körű tájékoztatása és együttműködési készsége esetén is olyan technikai nehézségeket vet fel (termelőeszközök számbavétele, származásának megállapítása stb.), amelyek már most gyors és határozott intézkedéseket követelnek. Elengedhetetlennek tűnik tehát már most a vállalatok tájékoztatása, szándékaik felmérése, s ennek alapján az átmenet lehető legzökkenőmentesebb technikai előkészítése és lebonyolítása.

Balázs Péter

kandidátus, a Magyar Köztársaság berlini nagykövete

Fölteszem – és remélem –, hogy az okos kérdésre a gazdasági alkalmazkodás témakörében sok jó válasz születik. Engedtesse meg, hogy ezúttal pillanatnyi főfoglalkozásom, a külpolitika szemszögéből reagáljak. Úgy tűnik, hogy az Európai Unióhoz való csatlakozásunk lassan és biztosan halad a maga útján. Az első jellemző persze igazabb, mint a második, de azért az sem közömbös, hogy a folyamat mindinkább feltartóztathatatlan, még ha továbbviteléhez nem is fűződik minden egyes EU-tagállamnak egyforma érdeke. Az alapvető biztonságpolitikai és gazdasági terjeszkedési indítékok azonban oly erősen hatnak, hogy a megkezdett útról már nehéz lenne visszafordulni. Ugyanakkor a célba érés körül – éppen a legutóbbi időben – újfajta bizonytalansági tényezők jelentkeznek. Ezek főleg a negyedik koppenhágai feltétellel, nevezetesen az Európai Unió kibővíthetőségével kapcsolatosak.

Németországból nézve jól látható, hogy az ún. reálintegráció, vagyis a kölcsönös kereskedelem magas piaci részaránya, a gazdaságainkat átfonó külföldi beruházások, az EU belső piaci joganyagának beépülése a magyar gazdasági jogba stb. már jócskán megelőzi a befogadásunkról zajló brüsszeli alkut. Az államok közötti sokoldalú érdek-

egyeztetésnek azonban megvannak a maga mechanizmusai, az integrációs tagságot ugyanúgy nem lehet sürgetni, mint a gyümölcs érését vagy egy gyermek születését. Természetes integrálódásunk azért is fejlődik, mert – és ez nem közismert, sőt sokakat meglep – Németország súlya a magyar gazdaságban ma már eléri, sőt meghaladja a volt Szovjetuniónak a rendszerváltás előtti piaci részarányát. A reálszféra integrálódása persze nagyon eltérően alakul Magyarország és az egyes EU-tagállamok, illetve az egyes tagjelöltek és az EU között. Esetünkben azonban mindinkább ez válik az integrációs folyamat motorjává azért is, mivel a dinamikus magyar–német kapcsolat egyúttal a magyar–EU kereskedelem és beruházások mintegy felét képviseli.

Szélesebb földrajzi körben ugyanakkor a biztonságpolitikai indítékok kerekednek ismét felül. Erre utal az 1999. decemberi, helsinki csúcson az egyenlő politikai esélyekhez, a „közös startvonalhoz” való visszatérés, amelynek célja az EU keleti és déli határvidékének stabilizálása, legalábbis az ígéretek szintjén. Az Unió ambiciózus kül- és biztonságpolitikai törekvéseit részben ösztönzi, részben viszont zavarja az, hogy a bipolaritás utáni, széteső világrendben elcsúszott egymástól az EU és a NATO korábban szigorúan kvadráló szerkezete: 1995-ben már nem NATO-tagok is csatlakozhattak az EU-hoz, ugyanakkor a nem EU-tag európai NATO-országok mind több gubancot okoznak az önállós(k)odó európai védelmi arculat keresése közben. A nyugat-európai integráció kezdettől fogva a NATO védőszárnyai alatt fejlődhetett, a Közösség kohézióját – akár tetszik, akár nem – jelentős mértékben az észak-atlanti katonai szervezet táplálta. Valódi veszély esetén csakis oszthatatlan identitású, egységes vezetésű szövetség ütőképes. Mostanában azért lehet kényelmesen foglalkozni a Nyugat-európai Unió EU-ba való integrálásának aprólékos problémáival, mert a Nyugat nem érzelkel külső fenyegetést. Európa déli és keleti periferiáin ugyancsak gondot okoz a biztonságpolitika „rendőri” típusú teendőinek túlsúlya. A kiképzett emberek és az eszközök a válságzónákban katonai beavatkozásokra készülnek, és így is látnak neki a feladataiknak, amelyekről menet közben derül ki, hogy nagyjából bűnüldözési és rendfenntartó jellegűek, ha ez egyáltalán még bárki előtt kétséges lett volna. Mármint a biztonságpolitikai indíték a lehető legszélesebb körű kibővítés felé sodorja az Európai Uniót, ami viszont beleütközik az amúgy is csikorogva járó szerkezet működőképességének megannyi kérdésébe. Ez a következő kibővítés alapvető akadálya és ellentmondása, ezért lesz nehéz a negyedik koppenhágai kritérium teljesítése.

Az EU intézményi és döntéshozatali reformjának feladványait a 2000-ben következő kormányközi konferencián kellene megoldani: hogyan válnék igazságosabbá a tagországok méretének és lélekszámának megjelenítése a döntéshozatal során? Miként lehetne a tagállamokat a miniszteri tanácson és az Európai Parlamenten kívül még a Bizottságban is megfelelő módon képviselni? Meddig tartson a konszenzus és hol kezdődjék a többség akaratának érvényesítése? Az immár közel fél évszázada zakatoló és egyre terjeszkedő integrációs mechanizmus valójában sokkal több ponton szorul nagyjavításra. A fenti három csupán az ún. amszterdami maradék, amit az EU eredeti szándéka szerint (lásd az 1994. decemberi, esseni csúc állásfoglalását) még a tárgyalások megkezdése előtt akart volna rendbe tenni. Az intézményi kérdések távolról sem technikai vagy elméleti jellegűek, hanem azt jelzik, hogy az EU közös jogalkotása és jogalkalmazása, sőt egyes fontos területeken az együttes kormányzás tizenöt résztvevővel már elnehezült, illetve túlságosan bonyolulttá vált. Ezt a gondot éppenséggel nem enyhíti, hanem súlyosbítja egy olyan szervezet víziója, amely közel kétszeresére emelné a taglétszámát. Az érdekarmonizálás és közös cselekvés az Unió komplikált és kifinomult eszközeivel a jelenleginél jóval tágabb körben elképzelhetetlen. Nem egyszerű intézményi reformokról van tehát szó, hanem modellválságról: az a kívánatos európai értékközösség, amely normakövető fegyelmenél fogva a politikai és gazdasági stabilitás határait terjesztené ki

déli és keleti irányba, szükségképpen tágabb, mint az Európai Unió működőképes kibővíthetőségének határa.

A gordiuszi csomót akkor lehetne átvágni, ha az Európai Unió lépésekre lebontott, reális menetrendet illesztene a felvételi ígérekhez. Ez azonban túl sok tényezőtől függhet. A politikai hatásokat tekintve elegendő lenne a felveendő új tagok első körét meghatározni. Így az intézményi problémák is azonnal konkrét formát ölténének: nem beláthatatlanul sok résztvevőre kellene – elvben – működőképes integrációs modellt alkotni, hanem az intézményi és döntéshozatali reform „méretre” készülhetne: csupán a legelső belépők (például Magyarország, Lengyelország stb.) konkrét szavazati súlyát kellene hozzámérni a jelenlegi tagokéhoz. A sorban hátrább álló országok türelmesebbek, őket a tagság politikai perspektívájának nyitva tartása mellett elsősorban az érdekli, hogy „adig mi lesz”? Ezért az Európai Uniónak a saját belső megújulásával párhuzamosan, sőt azt megelőzően, a következő (kis) kibővítés utáni szomszédai – köztük elvben és hosszabb távon leendő tagjai – kezelésére kellene zseniálisan új módszereket kitalálnia. Sem politikai, sem gazdasági hatását tekintve nem elegendő ugyanis az egymást követő EU-csúcsok helyszíneivel jelölt elemekből felépülő, sokrétegű, de összességében rendkívül óvatos „kibővítési stratégia”. Ezért kényszerül az Unió arra, hogy mindenkinek a maximumot, ti. a teljes tagságot ígérje. Egyébként a „szomszédság” sem elvont fogalom, hanem pontosan definiálható: a keleti irányból jövő migrációs és bűnözési nyomásnak jelenleg elsősorban Németország, Ausztria és Olaszország van kitéve. Ha – mondjuk – sikerülne a visegrádi négyest felvenni, akkor Belarusz, Ukrajna, Románia stb. válnának az EU közvetlen szomszédai, és a külső határok minden bűja és öröme a német-lengyel, osztrák-magyar stb. kontextusból áttolódna a lengyel-ukrán, magyar-román stb. viszonylatokba. Ugyanakkor közös integrációs fedél alá kerülne a közép-európai németiség és magyarság egy része is. A továbbiakban az EU új külső határai mentén kellene megteremteni a szoros együttélés feltételeit Ukrajnával (és az ott élő lengyelekkel és magyarokkal), Romániával és Jugoszláviával (figyelemmel az ottani magyarokra is) stb.

A fenti logikai lépcsőkön visszafelé haladva: (1) mindaddig, amíg az Uniónak nincs új stratégiája és eszköztára leendő szomszédainak kezelésére, politikailag és erkölcsileg nehezen tudja vállalni a döntést a csatlakozók első körének kiválasztásáról; (2) ameddig nem világos, hogy a szervezet a következő évtizedben milyen méretű lesz, addig a működőképesség megújítása sötétben tapogatózik; (3) ha viszont nem sikerül egyezsége jutni az intézményi és döntéshozatali kérdésekben, nem kezdődhet meg a kibővítés. Ebből az ördögi körből akkor lehet kilépni, ha az eddig befelé építkező, a belső érdekharmonizálásra szakosodott államszövetség elkezd érdemben „külpolitizálni”. Ám az Európai Uniónak ezen a területen is ki kéne keverednie a túlbujánzó szervezetek és a látszatdiplomácia zsákutcáiból, és a külön-külön igen határozott külpolitikájú tagállamok legjobb hagyományaiból merítve komplex egységgé ötvözni a gazdasági és a biztonságpolitikai érdekeket. Kelet- és Dél-Európában – és Európa tágabb periferiáin – ma mindkét területen újfajta beavatkozási módszerekre lenne szükség.

Helsinki után már szinte bizonyosra vehető, hogy Magyarországon előbb végzünk az integrációs felkészülés egyébként távolról sem könnyű feladataival, mintsem az Unió túljutna a fentiekben vázolt, szövevényes szituáción. Így talán arra is jut időnk, hogy preintegrációs problémáinkat békében lezárjuk. A legfontosabb közülük az „állam” és a „nemzet” dichotómiája, amely a rendszerváltás óta a nyílt megfogalmazás nyomán enyhült ugyan, de tendenciáját tekintve nem a megnyugvás felé halad: hol szégyenlősen a háttérbe húzódott, hol pedig büszkén feszülő kebelrel visszafelé masírozik a történelemben. Az integráció fekete-fehér képernyőjén azonban csak államok látszanak, az etnikumok színei nem követhetők. A nemzetközi jognak az állam az alanya, a nemzetet – egy-

előre főként a többségi-kisebbségi kontextusban – mostanában próbálja a szentségként tisztelt állami szuverenitás mellett kezelhető fogalommá tenni. Az államnak kell tehát cselekednie és előnyös helyzetbe jutnia ahhoz, hogy a tágabb nemzet esélyeit javítsa. Egy-egy állam integrációs előrelépése egyébként sokféle másodlagos effektussal gazdagíthatja és bővítheti az EU „nemzeti” hatókörét, például Ciprus belépése török nyelven, Észtorszáé oroszul, hazánké pedig magyarul teheti szélesebb kör számára hozzáférhetővé az EU joganyagát.

Magyarország egyebek között akkor lesz ütőképes játékos a nemzetközi pályán, ha egyértelmű és vállalható viszonyt tud megfogalmazni önmaga és a sok államhatáron átnyúló magyar nemzet között. A vállalhatóságnak ez esetben nem elégséges ismérve a hazai ön- és lelkiismeret tisztulása, hanem igazi próbája a nagyhatalmak és a szomszédos országok többségének helyeslő támogatása. A korábbi EU-bővítések tapasztalata azt mutatta: a határozott tárgyalásvezetéshez, majd pedig az integráción belüli sikeres érdekérvényesítéshez a csatlakozó állam oldalán szilárd politikai „közösségre” van szükség: a belső vitákat egységes nemzeti akarattá kovácsoló összefogásra. Ezt jól tudják – mert a saját bőrükön tapasztalták – a dánok, finnek, hollandok, de a franciák vagy a németek is. A belpolitika színjátéka a hazai közönségnek szól, parciális érdekeiket nem mutogatják kifordított kesztyűként ott, ahol nagyobb erővel szemben kell boldogulniuk. Magunkra vonatkoztatva: a Magyar Köztársaság belső egysége, sikeres fejlődése és belpolitikai stabilitása megelőzi és elősegíti a szétagolt, szétszórt nemzet összetartását. A Budapest által megnyitott integrációs érdekérvényesítési pályák csak így válhatnak a tágabb magyarság és – kisebbségei közvetítésével – a szomszédos országok, az egész régió javára.

Botos Katalin

egyetemi tanár, Pázmány Péter Katolikus Egyetem, BKE, JATE

Az EU-csatlakozással kapcsolatos tennivalóink

„Gyors szekér az idő, rendes útján eljár. Ha haladunk, fölvesz, ha maradunk, nem vár.” Lüktetnek bennem az Anjou-király szavai, amelyek ma is a Nyugat üzenetét tolmácsolják. A gyorsaságot illetően ugyan eredendően – a rendszerváltás küszöbén is – voltak kételyeim, hiszen minden kibővülést évtizedes, nem akarok ijesztgetni, de volt eset, hogy húszéves előkészítés előzött meg. Azt azonban komolyan gondolom, hogy egy sor kérdésben haladnunk kellene.

Sose kérdőjeleztem meg az EU-csatlakozás szükségességét, bár néhányszor feltettem a kérdést, hogy feltétlenül nekünk kell-e a mintagyereknek, a Steinmannak lenni, vajon kifizetődik-e ez nekünk? Úgy gondolom, hogy az a helyes magatartás, ha érdekeink védelmében minden lehetőséget kihasználunk a csatlakozásig, s nem biztos, hogy minden vállveregetésnek kitörően örülnünk kell. Miért mondom most ezt? Azért, mert volt szerencsém, mint sokunknak, végigolvasni az Európai Bizottság értékelését a csatlakozási előkészületek állásáról, s a Világbank hasonló természetű országtanulmányát. Ezek megszimogatnak és meg „ejnye-ejnyéznek” egy két dologért, olykor azért, amit néhány hónappal, évvel korábban maguk szorgalmaztak. Dorgálást kapunk az egészségügyi reform lassúságáért, elismerést a pénzügyi liberalizálásért, a beáramló impozáns mennyiségű külföldi működő tőkéért – aztán egy kis fejevakarás után megállapítást nyer, hogy jó lenne talán a beruházásokat mégis inkább a saját belső megtakarításokra alapozni, mert a tőke, ami bejön, ki is megy, s így bizony a mókus a keréken esete forog fenn. Nem győzzük az újabb és újabb FDI (foreign direct investment), azaz termelőtőke-

beáramlás hullámaint várni, hogy legyen miből a korábbi hullámok nyereségtranszfer-igényét kielégíteni. Amitől persze ez az igény várhatóan tovább nő majd. Ami a megdicsért devizaliberalizálást illeti, maga a brüsszeli jelentés is kommentár nélkül, mintegy megértve a helyzetet utalt rá, hogy a nemzetközi pénzpiacok turbulenciája miatt megcsappantak devizataralékaink, ami a rövid lejáratú tőkemozgás további liberalizálása tekintetében átgondolásra készítette a magyar jegybankot és kormányt. Egyébként a működő tőke beáramlásával kapcsolatban is van elgondolkodásra okunk. Miért is jött ide eddig az imponáló mennyiségű külföldi működő tőke? Aligha lehet tagadni, hogy a privatizáció kínálta lehetőségeknek nagy szerepe volt a vonzásban. De nem kisebb előny a relatív olcsóság. Nézzük csak, milyen művészien csomagolt formában jelenik meg ez az Európai Bizottság jelentésében: „...a humántőke-intenzív javak területén meglévő komparatív előnyöknek köszönhetően a magyar exportőrök elérték a megfelelő versenyképességi szintet az EU-termelőkkel szemben.” Először is, mivel az export döntően a multinacionális cégek produktuma, a magyar exportőrök magyar cégbejegyzésű exportőröket jelentenek, nem magyar tulajdonú vállalatokat. Adóelőnyökkel, nyereségoptimalizálási lehetőséggel. Másrészt ezek a tulajdonosok éppen azért jöttek ide, hogy az olcsó, de jól képzett munkaerő által elérhető „komparatív előnyöket” kihasználják. Amit viszont a négy szabadság elvének vizsgálatakor számosan, különösen a közelebbi szomszédok igen csak nehezményeznek, hogy a csatlakozás alkalmával, netán előbb is, a jól képzett, de olcsó munkaerő nem várná meg, amíg a tőke idejön, hanem maga menne oda, ahol a működő tőke már tevékenykedik. S ez bizony a kormányoknak – ott – fejfájást okoz, hiszen – ott – a kormányok kényesek a munkahelyek megőrzésére. Amúgy is haladunk a nyolcvan plusz húsz társadalma felé, ahol a négyötöde a munkaképes lakosságnak főlegesen lesz a termeléshez. Nem óhajtanak maguk is e folyamat felgyorsító lenni – ott – azzal, hogy az olcsó munkaerő beáramlását megengedik. Ezért aztán hangsúlyozzák, hogy csatlakozásról csak akkor lehet szó, ha az uniós bérek négyötödét (már megint ez a négyötöd, még végül számmisztikába bonyolódok) elértük. Na de, kérdem, akkor miért jön majd ide a működő tőke? Ezzel az erővel otthon is maradhat. Róka fogta csuka esete az alacsony bérekre alapozott versenyelőny. Ugyanilyen róka fogta csuka dolog a nyugdíjreform és a költségvetési egyensúly kérdése. Mindkettőben van feladatunk, hiszen a kormány a magánnyugdíj-pénztárakba befizetendő hozzájárulás tekintetében elmaradt ígéreteitől. Ez bizony ejnye-ejnye. A költségvetési deficitet viszont „kezelni” kell – megint csak a jelentés szóhasználatával élve, ami azt akarja jelteni, hogy semmiképp nem szabad növekedni engedni. Csak azt felelji el hozzátenni a Jelentés, hogy a magyar költségvetés már így is erején felüli erőfeszítéseket tett az elsődleges egyenleg pozitívvá tételéért, azért, hogy legyen miből kiizzadni az adósságszolgálat kamatterheit. Könnyelmű dolog felvállalni olyan reformokat, amelyek satuba fogják az adófizetőket, hiszen a nyugdíjpénztárakba történő befizetés okozta hiányt a társadalombiztosítás rendszerében a központi költségvetésnek kell kipótolnia. Amit nem fizet meg (a vállalkozó) a szolidaritáson alapuló rendszerbe, azt meg kell fizetnie az adófizetőnek. Persze, a terhek terítése így más lenne! Csak nézőpont kérdése, hogy a következetesség hiányát (mármint azt, hogy az eredetileg tervezett járulékatirányítás százalékos értékének tervezett növelése elmaradt) dicséretként vagy elmarasztalásként fogalmazzuk-e meg a kormányzat felé. S akkor, amikor a lakosság–kisvállalkozók–multinacionális cégek hármában ez a sorrend egyben az adófizetői dobogót is jelenti, nos, akkor kérem, én az előbbi felé hajlanék. Mert nem lehet a lakosság és a multinacionális vállalatoknál sokkal nagyobb adóterheket viselő kisvállalkozók számlájára még további terheket róni az adóbevételek terén, költségvetésideticit-növekedést meg – ugyebár – végképp nem akarunk?

A csatlakozási felkészülés tehát ellentmondásokkal terhes. Tennivaló azonban bőven akad, az ajánlásoktól függően és függetlenül is.

Két általános problémát emelnék ki, amely az intézményi felkészülés szempontjából – úgy vélem – kiemelkedően fontos. Ezek a következők:

- a tárcák közötti együttműködés intézményesítése és zökkenőmentesebbé tétele,
- a hosszabb távra történő pénzügyi tervezés.

A *tárcák közötti együttműködést* meglehetősen bonyolítja a koalíciós kormányzás. Nem csupán funkcionális feladatmegosztásról van szó, hanem a bizalmi munkakörök pártalapú szerveződéséről. Ami szakmailag nagyobb gond, az a funkcionális feladatok szétaggolsága. A foglalkoztatás és a szociális ügyek minimálisan két minisztérium feladatait érintik, a szociális és az oktatási tárcáét, de a munkaügyi miniszteri feladatokat a gazdasági miniszter vette át. Ha arra gondolunk, hogy az infrastrukturális kérdések a közlekedési tárcá és az önkormányzatok, de nem kis mértékben a környezetvédelem összehangolását igénylik, akkor máris három tárcá érintett. Ezek természetesen – elvileg – kiválóan dolgozhatnak együtt, de mindig eldöntendő, hogy ki a főkoordinátor. Ezek azok a kérdések, ahol semmiképpen nem lenne szabad presztízsharcoknak folyni, ha hatékony kormányzati munkát szeretnénk látni. S arról még szót sem ejtettünk, hogy csaknem minden csatlakozási kérdés igényel pénzt is. A költségvetési tervezés eddigi gyakorlata tárcaalapú tervezés volt. Ezen nagyon nehéz változtatni, különösen, ha minden miniszter az alá tartozó terület pénzügyi volumenében méri tárcája súlyát, közéleti fontosságát. Ahhoz, hogy az utakkal, vízügygel, szennyvíztisztítással, közlekedéssel kapcsolatos kérdések jól legyenek kezelve, a tárcák szakembereinek minden szinten szorosan együtt kellene működniük. Mit ér az olyan úthálózat-fejlesztés, amelyet az önkormányzatok rácsatlakozó hálózattal nem látnak el. Szegedről lassan hamarabb lehet Budapest határáig érni, mint a városon átvágni, csúcsidőben. A katasztrófaelhárításért a Belügyminisztérium a felelős – ott vannak a rendőrök és tűzoltók –, holott a környezeti katasztrófák elhárításában a KHVM szerepe óriási, s a környezetvédelem szempontjai elemi fontosságúak. De ugyanilyen koordinációs problémát vet fel a vidékfejlesztés, a regionális területfejlesztés kérdése. A területfejlesztés az agrártárcá feladatkörébe lett beillesztve, de valóban anakronisztikus lenne a terület- és vidékfejlesztést pusztán az agrárágazat szempontjából nézni. Ha arra gondolunk, hogy Franciaország legnagyobb bankjainak egyike a Crédit Agricole, már csak nevében mezőgazdasági, hiszen a vidékfejlesztés a szolgáltatóipar, a városfejlesztés, az önkormányzatok ezzel összefüggő finanszírozása, a polgári otthonteremtés, a lakásfinanszírozás a kis- és középvállalkozások pénzügyi támogatása komplexitását jelenti, akkor képet kaphatunk a vidékfejlesztés fogalmáról. A regionális fejlesztés a modern közgazdaságtan egyik fő iránya, ami a cluster kialakulását jelenti – ez itt a térségileg összekapcsolódó, intézményesülő vállalkozói együttműködést jelenti a verseny egyidejű fennmaradásával –, akkor ennek szervezésében a gazdasági tárcának is nagy feladatai lennének. Kérdés, hogy a Pénzügyminisztérium mennyire felkészült a komplex és hosszabb távú, feladatorientált pénzügyi tervezésre, s annak ellenőrzésére. Ez elemi feltétele lesz annak, hogy az EU különböző alapjaihoz való hozzáférést megfelelő hatékonysággal biztosítsuk. Nagyon fontos, hogy a PM és a tárcák jól felmérjék, milyen társfinanszírozási igényekkel járnak az EU-támogatások. Tapasztalataim szerint, ha maximálisan igénybe akarnánk venni a brüsszeli lehetőségeket, alig maradna pénz a költségvetésben a nem EU-csatlakozási prioritást jelentő feladatokra. Jó kis szabályozó módszer ez a túlzott pénzleszívás megakadályozására, s még el is mondhatják az EU országai, hogy rajtuk nem múltott. Ha tehát valóban alig van több pénz a költségvetésben, mint ami a társfinanszírozásokhoz kellene, akkor ki végzi el a vízrendezés, vízkármegelőzés feladatait, a korszerűtlen, környezetszennyező és nem kellően biztonságos szállító járművek cseréjét, a társadalompolitika, szociálpolitika minimális finanszírozását? Mindez az 1999. évi természeti katasztrófák fényében megkerülhetetlen kérdés. S az is, hogy vajon fenntartható-e a kisvállalkozások adó-

terheinek lényegesen magasabb szintje, a multinacionális cégekhez viszonyítva, ha e területet fejleszteni szeretnénk. (S ez nem kérdés, hacsak nem akarunk tömeges munkanélküliséget.) Mi lesz erre a PM adópolitikuskainak a válasza? (Lelki füleimmel hallom: „Honnan pótoljuk a kiesést?”)

Beszélhetek természetesen szűkebb szakmám, a bankszektor és a pénzügyi közvetítők harmonizációjáról is. A brüsszeli jelentés a még meglévő korlátozások között említi a biztosító társaságok, nyugdíjpénztárak befektetési lehetőségeinek szabályait, a külföldi befektetés tilalmát. Amíg a nemzetközi pénzügyi válságra Nobel-díjas közgazdászok által vezérelt alapok is „ráfáragtak”, hatalmas veszteséggel reagáltak, nem tudom, mennyire sürgős nekünk ennek a korlátozásnak a lazítása. A bankszektorban a konszolidált felügyelet, a piaci kockázatok fedezése, a nettósítás követelménye még nem megoldott, a titoktartás alóli felmentés túl laza, viszont léteznek még anonim betétek. A betétbiztosítás minimum szintje s a szövetkezeti bankok tőkekövetelménye elmarad az európai kötelező szinttől, továbbá a fiókengedélyezés is kiküszöbölendő korlátozásokkal terhelt. Azt hiszem, hogy ezek közül a többségre megvalósulhat az összhangba hozatal a csatlakozás időpontjára. Annál nagyobb szolgálatot e szektornak, mint a bankok konszolidációját, amúgy se tehetett volna a kormányzat. E rendbe hozott bankokat – amelyek évekre biztosított jövedelmeket kapnak a kötelező újraelosztás rendszeréből, a költségvetésből, a konszolidációs költségvetés után – már érdemes volt privatizálni. Privatizálták is, és ma a tőke zöme külföldi kézben van. Jó lenne, ha a továbbiakban már nem a bankok konszolidálása válna rutinműveletté, mert erre rámegy a magyar költségvetés jelentős hányada, hanem a felügyelet módjai válnának hatékonyabbá, a kockázatkerülés és fedezés kikényszerítése s a morál hazárdot játszó vezetők felállítása terén. Természetesen ehhez megvesztegethetetlen végrehajtó hatalom kell, s távolságtartó, de határozott kormányzati támogatás. Szerencsére én optimista hívó ember vagyok.

Gerse Károly,

a Magyar Villamos Művek Rt. kereskedelmi igazgatója

Szabályozási és intézményi átalakítások a villamosenergia-piac liberalizálásához

A gazdaság többi területétől eltérően a villamosenergia-piac liberalizálása a jelenlegi tagállamokban sem fejeződött be. Így a szabályozási és intézményi átalakítások a tagállamok többségében a magyar csatlakozási tárgyalásokkal egy időben folynak. A villamosenergia-piac jellegzetessége, hogy a korábbi, döntően önellátásra töltént berendezkedés következtében az összeurópai egységes villamosenergia-piac létrehozásához szükséges technikai feltételek hiányoznak.

A már kialakult piacokon is eltérő kereskedési, piacnyitási alapelveket vezettek be. A legkorábban megvalósított angol piacnyitás a kötelező poolt (a termelőkapacitások felajánlási kötelezettségét) írta elő, ugyanakkor a résztvevők piaci részesedése lehetővé tette az árak manipulálását, így a modell módosítása van folyamatban. Ez a piacnyitás gyakorlatilag Angliára és Walesre terjed ki, külső résztvevők csak a tenger alatti kábelátviteli kapacitásig kapcsolódhatnak be a kereskedelembe.

A másodikként kialakult NORDEL piac több tagállamot (skandináv országokat, köztük a nem tagállam Norvégiát) érint, a nagyobb kapacitású tenger alatti kábelek kihasználásával Dánia bekapcsolása is megtörtént, és folyamatban van a piac Észak-Németországra történő kiterjesztése is. A fizikai forgalom a teljes villamosenergia-kereskedelem egyötödénél kisebb részére terjed ki, de ily módon is jelentős árbefolyásoló hatást gyakorol.

A többi már működő villamosenergia-tőzsde vagy -kereskedési lehetőség is regionális jellegű (APX a holland villamosenergia-piacra, SWEP a Rajna környéki svájci német piacra, a spanyol pool csaknem kizárólag a spanyol piacra értékesít). Ezen túlmenően csaknem minden társaságnál működnek spot kereskedelemmel foglalkozó „trading floor”-ok, amelyek ugyanakkor esetenként több tagállamban is aktívak.

A villamosenergia-piac liberalizálását előíró irányelv csak az alapelveket és az általános elvárásokat rögzíti, teret adva ezáltal a nemzeti sajátosságok önálló kezelésére. Néhány tendencia azonban így is megfogalmazható. A tagállamok többsége az irányelvben biztosított lehetőségek közül a vezetékhasznaulat regulált szabad hozzáféréssel (rTPA) történő biztosítását választotta, a piacnyitás mértéke lényegesen nagyobb az elvárt minimumnál, a tagállamok jelentős részében a rendszerirányító jogi függetlenítése is megtörténik. Ugyanakkor Franciaországban még mindig nem sikerült elfogadtatni a piacnyításra vonatkozó törvénymódosítást, így a legnagyobb európai villamosenergia-ipari monopólium hazai piacon még mentes a verseny hatásaitól.

Az új hazai működési modell szakértői szintű kidolgozása a vonatkozó irányelv hatálybalépését követően rövid időn belül elkezdődött. Teljes egyetértés alakult ki abban, hogy Magyarországon egy jó ideig még kettős villamosenergia-piac fog működni, egyrészt versenypiac a feljogosított fogyasztók számára, másrészt közüzemi szolgáltatás a feljogosításra alkalmatlan vagy ezen lehetőséggel élni nem kívánó fogyasztók részére. Abban is egyetértés van a szakértők között, hogy a vezetékhasznaulat módjaként Magyarországon is (hatósági ármegeállítással) szabályozott szabad hozzáférést kell biztosítani és a termelők piaca jutását a piaca lépési kritériumok meghirdetésével, a létesítési engedélyezési eljárás lényeges egyszerűsítésével meg kell könnyíteni. A többi lényegi kérdésben – mint például a piacnyitás időütemezése, mértéke, export-import jogosítványok, a tevékenységek unbundlingja (szétválasztása), vagy a független rendszerirányító feladatköre, a befagyott költségek nagysága és kezelése – még nem alakult ki konszenzus.

Történelmileg Magyarország villamosenergia-rendszere az 50-es évek elejétől kezdődően a 90-es évek végéig kapacitáshiányos volt. A villamosenergia-igények egy részét (a 80-as évek második felében mintegy egynegyedét) importból elégítettük ki. Az UCTE-csatlakozást követően részben a csatlakozás előfeltételeként megfogalmazott követelmények teljesítésére, részben attól függetlenül a beütemezett erőmű-selejtelezések elmaradása, illetve a környezetvédelmi moratórium határidejének 2000-ről 2004-re történő módosítása következtében átmeneti kapacitásfelesleg alakult ki. Ezt a helyzetet csak nehezíti, hogy a mélybányászati szén felhasználó erőművekből ellátott városok távhőszolgáltatásának kiváltására az érintettek semmilyen érdemi lépést nem tettek, így ezen hőszolgáltatást is ellátó erőművek üzemeltetését kényszerűen meg kell hosszabbítani, ami a fogyasztói igények kielégítéséhez szükségtelen többletkapacitások további növekedéséhez és ezzel a villamos energia átlagárának növekedéséhez vezet.

A piacnyitás célja a fogyasztók villamosenergia-igényének minél kisebb áron történő kielégítése az ellátásbiztonság jelenlegi színvonalának fenntartásával. Tekintettel arra, hogy Európában és ezen belül a környező volt szocialista országokban is jelentős többletkapacitások vannak, a piacnyitás kezdeti időszakát egy jelentős árcsökkenés jellemzi, amelynek eredményeként a kontinens középső részén a piaci versenyben elérhető termelői árak az önköltségnél is lényegesen kisebbek. Ezt az árcsökkenést a fogyasztói árak mérséklődése is követi, jelentősebben az ipari és kisebb mértékben a háztartási fogyasztóknál. Az árverseny ki kit győz le alapon folyik, és egyidejűleg a koncentráció is megfigyelhető, amelynek eredményeként a kisebb piaci szereplők kiszorulnak a piacról, a nagyobbak pedig még nagyobbá válnak.

Az árcsökkenés kedvező lenne a fogyasztók szempontjából, növelné a magyar gazdaság versenyképességét és a fogyasztók érdekeltek abban, hogy ennek előnyeit lehető-

leg nyugati versenytársaikkal egy időben, minél előbb élvezhessék. Az MVM Rt. hosszú távú szerződésekkel lekötött beszerzési portfóliójának árai (hosszú távú határköltsége) versenyképes. Ugyanakkor az MVM Rt. és a nyugati versenytársakhoz képest kisebb hazai független erőművek sem rendelkeznek olyan gazdasági potenciállal, amely lehetővé tenné számukra, hogy az önköltségnél lényegesen alacsonyabb dömpingáron értékesítsenek villamos energiát. Ebből adódóan a piacnyitást követően – az értékesítési lehetőségek dömpingárú import hatására bekövetkező beszűkülésének eredményeként – a többletkapacitások leépítéséig a szerződésekkel is lekötött erőművek jelenlegi színvonalú kihasználására, illetve a szerződésekben rögzített villamosenergia-mennyiség egy részének értékesítésére feltehetően nem lesz lehetőség, ami jelentős nagyságú befagyó forrásokat és költségeket jelenthet.

A villamosenergia-ipar új üzleti modellje 2001-től kezdődően – még az EU-csatlakozás előtt – a legnagyobb fogyasztók részére kísérleti piacnyitást irányoz elő. Ezzel összefüggésben a kísérleti piacnyitással nem érintett fogyasztók jogosan vethetik fel, hogy ők miért nem részesülhetnek a verseny piac létrehozásának előnyeiből, a törvényi szabályozás miatt eredményez diszkriminációt. Ebből kiindulva elképzelhető – és erre az előzőekben hivatkozott nemzetközi tendenciák is példát mutatnak –, hogy a piacnyitás üteme Magyarországon is lényegesen gyorsabb lesz az eredeti elképzelésekénél. A többletkapacitásokat, beszerzési átlagárakat tekintve – az előzőek alapján – nyilvánvaló ugyanakkor, hogy a legtöbb többletkapacitással és a legnagyobb átlagárral, így ebből adódóan a legnagyobb befagyó költségekkel éppen a piacnyitás kezdeti időszakában kell számolni, miközben 2004–2005-öt követően a hazai termelőkapacitások csökkenése következtében a befagyó költségek lényegesen kisebbek lehetnek és ezen időszakra a dömpingár-alkalmazás lehetőségének megszűnésére is számítani lehet.

Nem megkerülhető annak megválaszolása, hogy az új regulációs rend ezeket a befagyó költségeket milyen nagyságrendben ismeri el, továbbá hogy a magyar államigazgatás által elismert befagyó költségek az EU jogrendszerét tekintve befagyó költségként vagy állami támogatásként kezelendők-e, és a megtérítésükre vagy finanszírozásukra milyen mechanizmust célszerű alkalmazni. A kérdés bonyolultságára csak annyiban utalnánk, hogy a befagyott költségek elismertetése a jelenlegi tagállamok vonatkozásában sem egyértelmű, és esetenként a tagállamok és a brüsszeli Bizottság ellentétes álláspontot foglalnak el.

A befagyó költség lényegesen kisebb lenne, ha az EU-n kívüli országokból származó – az eltérő számviteli, biztonsági, környezetvédelmi követelmények eredményeként – dömpingárú villamos energia importját korlátozni lehetne. A korlátozásra az EU-tagállamok vonatkozásában a reciprocitás alapelveinek alkalmazása lehetőséget biztosít, de ezen szabályozások nem teszik lehetővé az előbbi okokból dömpingáron értékesíthető villamos energia behozatalának megtiltását. Figyelemre méltó az is, hogy még más termékek vonatkozásában az EU kvótarendszert működtet, addig energiahordozókra ilyen kvótarendszer nincs érvényben. A kereskedelmi viták elkerülésére célszerűnek tűnik valamilyen állami importellenőrzés fenntartása, ennek optimális módjára azonban még nem jött létre konszenzus.

A Bizottság egységes európai villamosenergia-piac létrehozására törekszik, miközben ennek technikai és regulációs feltételei is hiányoznak. Elég csak az egységes európai tranzitdíjrendszer és tranzitelszámolás hiányára utalni. A hálózatüzemeltetők körében részben a Bizottság nyomására konszenzus formálódik arról, hogy a kereskedelem feltételeit biztosító átviteli hálózatok működtetését finanszírozó tranzitdíjakat elsősorban a tagállamokon belül és ott is a piacra jutásban érintett erőművek és fogyasztók csatlakozási pontjaira vonatkozóan számítva kell finanszírozni, és a nemzetközi kereskedelemben részt vevőknek csak a forgalomnövekedésből adódó változó költségeket (elsősorban

hálózati veszteségeket) kell téríteni. Egy ilyen rendszerben felvethető, hogy egy adott ország erőművei vagy fogyasztói a fejlesztések miatti költségnövekedést is tükröző hálózathasználati díjakon keresztül miért lennének kénytelenek finanszírozni más országok termelőinek piacra jutását, vagy az adott országon keresztüli tranzitálást.

A tevékenységek szétválasztásával kapcsolatban a vezető piaci társaságok lényegében csak számviteli unbundlingot (szétválasztást) valósítottak meg. Az új működési modell szervezeti unbundlingot – nemzeti alaphálózati társaság, független rendszerirányító létrehozását – irányoz elő. A piac objektív átlátható működtetése, illetve ellenőrzése, a tiszta versenyfeltételek biztosítása szempontjából ez jogosan elvárható. Ugyanakkor nem szabad arról elfeledkezni, hogy elsősorban a szolgáltató szektorban a tulajdonosi szerkezetből, összefonódásból adódóan oligopolium alakult ki, gyakorlatilag két-három érdekcsoport uralja a teljes szolgáltatást. Többen felvetik azt is, hogy ezen érdekcsoportok megkísérlik a hazai befagyott költségeik egy részének Magyarországra történő exportálását is. Nyilvánvalóan új szereplők piacra lépésével ez a helyzet módosulhat, de a tényleges verseny lehetőségét elősegítő kényszerítő eszközök alkalmazása nélkül lényeges változásra nem lehet számítani. Jogosan várható el a piac minden szereplője részéről, hogy a regulációs feltételek módosulása ne eredményezzen hátrányos megkülönböztetést és akadályozza meg a monopolérdekek érvényesítését.

A piaci verseny tisztasága szempontjából lényeges a piacra jutás leegyszerűsítése és a kereskedelmi szempontból bizalmas információk kezelése is. Ezek megoldása különösen a független rendszerirányító feladatainak meghatározásánál elengedhetetlen.

A kialakítandó rendszernek biztosítani kell, hogy

- az ellátásbiztonság jelenlegi színvonala fennmaradjon,
- a verseny elősegítésére a rendszerhasználóknak a hálózati igénybevételhez Magyarország területén csak egy szervezettel (lehetőleg a független rendszerirányítóval) kelljen kapcsolatba lépni,
- a biztonságos ellátáshoz szükséges összes kereskedelmi (termelési, fogyasztási) információk integrálása egy helyen megtörténhessen,
- a rendszerszintű szolgáltatások minden termelő, illetve fogyasztó rendelkezésére álljanak és ezek költségeinek – a tevékenységgel, igényekkel összefüggő mértékű – térítése alól senki ne tudjon kitérni és nem utolsósorban, hogy
- a teljes hazai és tranzitforgalom objektív, átlátható mérése, elszámolása egy helyen (együttal csak az egyedi ügyletekben érintettek részére számlázási alapadatokat biztosítva) megtörténjen.

A hálózatfejlesztés és -üzemeltetés költségeinek minimalizálására el kell kerülni a fogyasztói igények kielégítéséhez, ellátásbiztonsághoz szükségtelen hálózati fejlesztéseket, illetve az új vezetékelemek létesítését a legkisebb költségek elérésére a tulajdon- és irányítási viszonyoktól függetlenül versenyeztetéssel kell előkészíteni.

A tervezett szervezeti szétválasztásokból – amelyek ellentétesek az általánosan megfigyelhető integrációs folyamatokkal – adódóan a nem megkerülhető működési költségek növekednek, amelyet várhatóan a termelői és fogyasztói szektorban kialakuló verseny árcsökkenő hatása bőségesen kompenzál.

Inotai András,

az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének igazgatója

1. Az Európai Bizottság 1999. októberi országjelentéseinek összehasonlításában Magyarország tűnik pillanatnyilag a csatlakozásra viszonylag legjobban felkészült tagjelöltnek. Hol különböző országokkal megosztva, hol egyedül „vezeti a mezőnyt”. Mindez

egy hosszú, évek óta tartó, különböző területeken megalapozott és dinamikus folyamat eredménye, amely azonban nem végpontot, hanem egy hosszú menetelés újabb állomását jelenti. Ezt az állomást többféleképpen lehet minősíteni. Kétségtelen, hogy a többi tagjelölthöz képest kiemelkedik a magyar teljesítmény. Ez azonban ugyanolyan mértékben magyarázható a többi elsőkörös tagjelölt fokozódó alkalmazkodási-felkészülési nehézségeivel, mint a sikerebb magyar igazodással. Ha azonban az EU, már csak a közösségi joganyag állandó bővülése miatt is egyre növekvő igényeivel vetjük össze a magyar felkészülés helyzetét, a kép közel sem megnyugtató. De még az eredeti magyar felkészülési ütemtervhez képest is szép számmal akadnak területek, ahol időhátrányba (és remélhetőleg nem koncepcióhátrányba) kerülünk.

Összességében a magyar felkészülés jelenlegi helyzete jogos reményt kelt a záros határidőn belüli tagságra, de elbizakodottságra, a felkészülési folyamat lassítására vagy „lazítására” azonban semmi okunk nincs. Különböző területeken az integrációs felkészültség eltérő színvonalú. Először: leginkább a magyar gazdaság integrálódott az EU-ba. Több makro- és mikrogazdasági mutató (EU részaránya a teljes külkereskedelmi forgalomban, az export szerkezete, a külföldi tőke beépülése, intraindusztriális munkamegosztás stb.) alapján joggal állíthatjuk, hogy Magyarország legalább annyira EU-tag, mint több tényleges tagállam. Másodszor: kevésbé megnyugtató az EU jogrendszeréhez való igazodás, itt vannak olyan területek, ahol az elmúlt években lelassult vagy akár meg is állt a munka (például környezetvédelem, regionális politika, de ide sorolható – koncepcionális okok miatt – a mezőgazdaság is). Harmadszor: a legnagyobb aggodalomra azonban a közigazgatás színvonala és állapota ad okot. Holott ez az a terület, amelyen végső soron áll vagy bukik az ország alkalmazkodóképessége, az, hogy sikeresen épülünk be az integrációs szövetbe vagy sem. Ezen a tényezőn múlik, hogy létrejön-e Magyarországon az úgynevezett abszorpció kapacitás kritikus szintje. Ez éppúgy vonatkozik a közösségi joganyag megfelelő átvételére és alkalmazására, mint a ma rendelkezésre álló és még inkább a tagság után megnyíló EU-forrásokhoz való hozzájutásra. Végül negyedszer: igen jelentős és nem kevésbé sürgős tennivalók vannak a különböző érdekcsoportokkal, de az egész társadalommal való kommunikáció területén.

2. Jelenlegi ismereteink szerint a 31 fejezetből álló csatlakozási tárgyalások 2000 nyarára jutnak olyan stádiumba, hogy világos kép rajzolódik ki mindazokról az átmeneti mentességi igényekről, amelyeket Magyarország, illetve maga az Európai Unió fogalmaz meg az úgynevezett pozíciós papírban. A magyar fél 28 fejezet nemzeti dokumentumát adta át Brüsszelben (egy fejezetről nem kell ilyet készíteni, kettőről, az intézményi kérdésekről és a költségvetésről pedig a tárgyalások jelenlegi helyzetében még nem lehetett, illetve nem volt célszerű a magyar álláspont írásbeli rögzítése). Vagyis a kétoldali kívánságlisták ismeretében lépnek a csatlakozási megbeszélések egy újabb, a valóban kritikus szakaszba. Ez azt is jelenti, hogy legfeljebb néhány hónapja van az országnak arra, hogy erre a helyzetre minden vonatkozásban igyekezzen megfelelően felkészülni.

3. A legfontosabb feladatok az alábbiakban összegezhetők.

3.1. Különösen a helsinki csúcsertekeztet döntését követően, miszerint valamennyi tagjelölttel megkezdődnek a hivatalos tárgyalások, alapvető magyar érdek a differenciálás erősítése, és annak elkerülése, hogy a tagjelölteket az EU vagy az egyes tagállamok politikusai és közvéleménye összemossa. Mind a saját integrációs felkészültség bizonyítása, mind a jelenlegi állapot és a tagság közötti minőségi különbségek azt követelik, hogy Magyarország a lehető leggyorsabban befejezze a tárgyalásokat. De ilyen irányba kell, hogy mozgasson minket a közép- és kelet-európai térség rövid és középtávú politikai és gazdasági instabilitása, valamint az 1995 után bizonyíthatóan beindult magyar modernizációs folyamat fenntarthatóságának követelménye is. Ez az alapcél azonban csak akkor érhető el, ha legalább a magyar fél nem akadályozza a tárgyalások gyors

menetét. Ez nem jelenti azt, hogy bizonyos kérdésekben ne legyen kőkemény magyar álláspont, de a jelenlegi tárgyalási dokumentumokban megfogalmazott közel 40 derogációs igény bizonyára nem segíti elő a cél elérését. Sürgősen szükség van az átmeneti mentességi lista világos és stratégiai kritériumok alapján történő felülvizsgálatára és érdemi szűkítésére. Nem szerencsés tárgyalási magatartás abból kiindulni, hogy számos, egyébként nyilvánvalóan az EU által el nem fogadható magyar igényt csak azért tartunk a listában, mert ezek visszavonása fejében majd csak tesz pótlólagos engedményeket az EU, illetve néhány, számunkra fontos területen a magyar kívánságok „becserélhetők” egyes EU-derogációk kiküszöbölésére. Az ún. derogációs politikának nem defenzívnek, passzívnek, hanem aktívnek és offenzívnek kell lennie. Megvizsgálandó és számításokkal is alátámasztandó, hogy milyen átmeneti mentességi kérelmekről lehet lemondani akkor, ha az érintett terület/szektor nem a védelemben, hanem a gyors alkalmazkodásban keresi az igazodás kulcsát. Milyen támogatást nyújthat ehhez a kormányzati politika, és milyen mértékben vehetők igénybe a gyorsított alkalmazkodáshoz EU-források?

3.2. Kulcsfontosságú kérdés a magyar közigazgatás felkészítése a tagságra. Ez közel sem csak a minisztériumi és főhatósági szakemberek nyelvi és szakmai (tovább)képzését kell, hogy jelentse, hanem át kell, hogy fogja a közép- és alsósztintú közigazgatást is, beleértve a most alakuló regionális tanácsokat és az önkormányzatokat. A sikeres alkalmazkodásnak mind az üzleti szférában, mind az államigazgatásban alapfeltétele a nyugodt belpolitikai légkör, a bizalom és a kontinuitás. Állandó átszervezések, nemzetközileg bizonyított szakemberek különböző indokokkal való félreállítás, a társadalom megosztására való szerencsétlen törekvések éppen a felkészülés kritikus időszakában járhatnak beláthatatlan következményekkel. Szakmai hozzáértést, nemzetközi kapcsolatrendszert (értsd a Brüsszelben és a tagállamokban ismert és működtetett „telefonkönyvet”) nem lehet politikai megbízhatósággal vagy ifjonti hévvel kiváltani.

Végül a közigazgatás sikeres alkalmazkodása a hagyományostól eltérő mentalitást, viselkedésmódot követel meg. Az EU-tagságra való felkészülés nem a tradicionális minisztériumi feladatmegosztás mentén szerveződik, hanem az egyes területek állandó interaktív kooperációjára kell, hogy épüljön. Nem a legkülönbözőbb parciális érdekeknek (szomszédvárok), hanem a kizárólag együttműködéssel kialakítható és érvényesíthető össztársadalmi érdekeknek kellene érvényre jutniuk. Ezen játékszabályok megtanulása hosszabb időt vesz igénybe, és aligha biztosítható a tucatszámra szervezett gyorsuló tanfolyamok keretében.

3.3. Sürgős változások szükségesek a központi költségvetés szerkezetében. Ezt is az integrációs felkészülés szolgálatába kell állítani, mégpedig két vonatkozásban is. Egyrészt minden költségvetési szerven belül világosan meg kell határozni, mekkora az az összeg, amely kifejezetten az integrációs felkészülést szolgálja. Másrészt a központi költségvetésen belül biztosítani kell a növekvő EU-források igénybevételéhez ugyancsak növekvő magyar kofinanszírozási hányadot. Aligha hihető, hogy ezt a sok esetben tetemes összeget bármely minisztérium saját költségvetési keretéből ki tudja gazdálkodni, illetve hajlandó lenne félretenni, megtakarítani. Ezért a jelenleg a minisztériumoknak szétszertott pénz egy részét integrációs alapon kellene elhelyezni, amelyhez természetesen az adott minisztérium hozzájuthat, amennyiben sikeresen pályáz meg EU-forrásokat. Ennek a struktúrának az az előnye is meglenne, hogy pénzügyi (fegyelmező) eszközökkel ösztönzi, vagy ha kell, „kényszeríti ki” a minisztériumok közötti együttműködést, az egyszerre több tárca illetékességébe tartozó feladatok megoldását, projektek tervezését és kivitelezését.

3.4. Végül nem lehet eléggé hangsúlyozni a társadalmi párbeszéd erősítését akkor, amikor a tárgyalások éles szakaszba jutnak, és nemcsak az előnyök, de a költségek és a tartós vagy időleges hátrányok is konkrét formában jelennek meg. Mindenekelőtt két

területre kell koncentrálni az erőfeszítéseket. Egyrészt szoros, interaktív kapcsolatot, érdemi párbeszédet kell kialakítani azzal az üzleti szférával, amelynek felkészülése, felkészültségi szintje az egyik alapvető feltétele a sikeres integrációnak. E réteg túlnyomó többsége az integráció egyértelmű nyertese már ma is, és minden bizonnyal az lesz a teljes jogú tagság elnyerését követően is. Ha azonban úgy érzi, hogy nem kapja meg a felkészüléshez szükséges információkat a tárgyalások során, illetve jelentős késéssel értesül azokról az elkerülhetetlenül szükséges brüsszeli alkukról, amelyek számára esetleg kellemetlen következményeket is tartogatnak, úgy könnyen vesztesnek érzik magát, és a magyar csatlakozás ellen léphet fel. Különösen veszélyes robbanótöltetet képviselhetnek a túlságosan hosszú ideig „lebegtetett” derogációs igények.

Másrészt kiemelt szerepet kell játszania a közvélemény felkészítésében mindazoknak, akik a magyar társadalomban és a médiában véleményformáló lehetőséggel rendelkeznek (szakemberek, a tudományos élet, szakmai és civil szervezetek, mérvadó újságírók stb.). Mindenfajta késlekedés a kellemetlen kérdések megvitatásában és a magyar mozgástér tisztázásában igen súlyos integrációs és belpolitikai következményekhez vezethet. Ugyanis a tárgyalások kritikus szakaszában (szakaszaiban?), gyakorlatilag 2000 második felétől kezdve, kendőzetlen formában fognak megjelenni azok a problémák, amelyek Magyarország EU-csatlakozásának kulcskérdései. Ha ezekre nem készítjük fel előre a társadalmat, ha nem tisztázzuk már most, mi is a legkényesebb területeken a magyar alkupozíció, milyen érvek használhatók sikerrel és milyeneket nem fogad el a tárgyaló partner, mit is kell „feladnunk”, és mit várhatunk cserébe, úgy a kritikus kérdések egy felkészületlen társadalom előtt jelennek meg. Márpedig köztudott, hogy ilyen állapot a melegágya mindenféle olcsó, de – és a legutóbbi évek magyar gyakorlata ezt, sajnos, több vonatkozásban alátámasztja – általában jól működő populizmusnak. Ez pedig az egész integrációs felkészülést megakaszthatja, a tárgyalásokat vakvágányra viszi, a sikerrel beindított gazdasági-társadalmi modernizációs folyamatot pedig a meghatározó külső horgony, az EU hiányában visszájára fordítja. Ennek a következményei az ország stabilitására, európai szerepére nézve katasztrofálisak lennének. Az akut veszélyek csak akkor előzhetők meg, ha haladéktalanul hozzáfogunk a felvilágosító munkához, az őszinte párbeszédhez, a jogos aggályok azonosításához és a nem igazolható félelmek eloszlatásához, mindenekelőtt olyan érzékeny területeken, mint a schengeni határok, a termőföld adásvétele, a politikai szuverenitás, de egyes gazdasági területek is, ahol sokmilliárdos tételek forognak kockán. Ez a tisztázó-felvilágosító munka messze nemcsak, sőt valószínűleg elsősorban nem is a kormányzat feladata, hanem a szakmai szövetségeké, a tudományos élet képviselőié és a 21. század szellemében gondolkodni és tevékenykedni képes médiáé. Ennek a munkának jövőorientáltnak és nyereségorientáltnak kell lennie, nem pedig a múlt, illetve a lehetséges költségekre kell összpontosítania. Ha pedig mégis az utóbbit teszi, mindig fel kell tárnia azt is, hogy milyen előnyök és hátrányok származnak abból, ha Magyarország – bizonyos érdekek alapján – „külön utakat” kíván járni.

Összefoglalva: az integrációs felkészülés érdemi feladatai a következő hónapokban rendkívüli mértékben összesűrűsödnek. Egyetlen perc késlekedés sem indokolható semmilyen érveléssel vagy kifogással. A sikeres alkalmazkodás 90 százalékban itthoni tevékenység eredménye. A konkrét tárgyalásokhoz nélkülözhetetlen háttérmunka folyik, a sikerhez szükséges „külső” 10 százalék biztosíthatónak tűnik. A 90 százalékos tömegű házi feladat zöme azonban még hátravan.

Két évvel ezelőtt, a Külgazdaság akkori körkérdésére adott válaszómban az EU-csatlakozással kapcsolatban kétféle stratégiát különböztettem meg. Az egyik a megszerzhető támogatások, a másik az amúgy is elkerülhetetlen világgazdasági alkalmazkodás miatt tekintette célnak a tagság elnyerését. Úgy véltem, hogy e két egymással ellentétes véleményben a magyar gazdaságpolitika évtizedekre visszanyúló alapkérdései fogalmazódnak meg. Ilyen dilemma az egyensúly vagy növekedés, a tőke vagy az állam (a terv vagy a piac) elsődlegessége, a piacgazdasági reformokon vagy a keresletélénkítésen alapuló növekedés.

Tanulságos megvizsgálni, hogy ebből a szempontból hogyan alakultak az 1999. évi folyamatok.

A fő makrogazdasági adatok azt mutatják, hogy a magyar gazdaság gyors, egészséges és *fenntartható növekedési pályán* halad. Ráadásul mindezt deklarált kormányzati korrekció nélkül sikerült elérni, ami következetes gazdaságpolitikai vonalvezetést sejtet.

Magyarország 1999-ben a megelőző két évinél (4,6 százalék, illetve 4,9 százalék) lassabban, 4 százalék körüli mértékben tudta növelni GDP-termelését. Nemzetközileg azonban ez kiemelkedően jó ütem, mintegy kétszerese az EU-országok átlagos növekedésének. (Az EU-országok növekedési üteme az 1998. évi 2,7 százalékról 1999-re 2 százalék körüli ütemre csökkent.)

Kedvezőek az egyensúlyról közzétett adatok is. Az államháztartási hiány GDP-hez viszonyított hiánya 4 százalék körüli, kisebb az 1998. évi 4,9 százaléknál (nem beszélve a rendkívüli kiadásokat is figyelembe vevő 6,7 százaléknál). A folyó fizetési mérleg hiánya 2,1 milliárd dollár, kisebb az 1998. évi 2,3 milliárd dollárnál. Csökkent az ország adósságállománya. Jelentősen, az 1998. évi 14,3 százalékról 10 százalékra mérséklődött az éves átlagos infláció.

Mindez tény. A helyzet azonban ennél mégis *bonyolultabb*. A részletesebb elemzés a növekedés és az egyensúly mélyebb jellemzőiben, a gazdaságpolitika hitelességében egyaránt *számos feszültséget* jelez. Nem folytatódtak, illetve kezdődtek meg, s ezzel nagy többségükben 2002 utánra halasztódtak a korábban megindult, illetve ígért államháztartási *reformok*.

A magyar gazdaság az elmúlt évtizedben már rendkívül erőteljesen *integrálódott* a világgazdaságba, mindenekelőtt az EU-ba. A hazai gazdasági folyamatokra ezért meghatározó hatást gyakorol az európai konjunktúra alakulása, illetve a magyar gazdaság nemzetközi versenyképessége. Az a tény, hogy a magyar ipar az európai konjunktúra 1998 ősztől 1999 tavaszáig tartó erőteljes lanyhulásának időszakában is nemzetközileg kiemelkedően dinamikus, bár a korábbinál jóval kisebb ütemű növekedésre volt képes, kedvező versenyképességre utal. Emellett az, hogy ez a növekedés kizárólag az ide települt multinacionális cégek (vám szabad területekről lebonyolított) exportjának volt a következménye, azt jelzi, hogy egyrészt alaptalannak bizonyultak a magyar gazdaság multiknak való túlzott kiszolgáltatottságával kapcsolatos aggodalmak, másrészt a hazai versenyképesség döntően a külföldi befektetésektől függ. *Vagyis a magyar gazdaság fejlődése keresleti és kínálati oldalról is elválaszthatatlan a globális folyamatok alakulásától.* (Ugyanakkor a magyar üzleti szféra, mindenekelőtt az ipar képes volt kihasználni a nemzetközi konjunktúra javulását is, s 1999 második félévében jelentősen tovább gyorsult az export. Ennek tovagyrűző hatására – az élénkülő belföldi kereslet következtében – a II. félévben már növekedett az ipar hazai értékesítése is.)

A GKI Rt. által felmért magyar ipari bizalmi index (szezonálisan kiigazított) adatai 1996 óta rendkívül szorosan együtt mozognak az EU ipari bizalmi indexének adataival, ami ugyancsak a magyar ipar integráltságára utal. Érdemi eltérés csak 1999 késő tavaszán alakult ki, amikor az EU ipari bizalmi indexe már emelkedésnek indult, a magyar viszont tovább zuhant, feltehetőleg nem függetlenül az akkoriban nyilvánosságra került kedvezőtlen hazai egyensúlyi adatoktól és a kormány korrekciók szükségességét tagadó álláspontjától. A II. félévben – döntően az EU-konjunktúra javulása, de részben a csendes államháztartási korrekciók hatására – a bizalmi indexek együtt mozgása ismét folytatódott. Mindez arra utal, hogy a kormányzat a korábban gondoltnál is *kevésbé függetlenítheti* magát a globális és hazai piaci folyamatoktól.

A GDP-t előállító szektorok közül az *üzleti szférában* általában a korábbi évekéhez hasonlóan erőteljes, kínálati alkalmazkodásra kényszerítő verseny volt tapasztalható 1999-ben is. A kivétel változatlanul és mindenekelőtt a mezőgazdaság, ahol a természeti csapások és a támogatások körüli politikai viták inkább csak elterelték a figyelmet az alapkérdésekről, a földhasználat rendezetlenségéről, ezzel is összefüggésben a tökevonzó-képesség hiányáról, a piaci koordináció intézményes feltételeinek kiépületlenségéről. A közszolgáltatások javítása érdekében 1999-ben is kevés történt.

A GDP felhasználásának arányai kedvezőtlenek. A *fogyasztás* valószínűleg a GDP-nél gyorsabban (4,5 százalék körül), a *beruházások* pedig az előző évinél (13,3 százalék) és a modernizációhoz szükségesnél sokkal lassabban emelkedtek (kb. 6 százalékkal).

A *fogyasztás* növekedését többek között a reálkeresetek dinamikus emelkedése alapozta meg. Ez a gyermekek utáni adókedvezményt is figyelembe véve az első tizenegy hónapban 4,4 százalék volt. Figyelemre méltó, hogy ugyanebben az időszakban a bruttó keresetek a költségvetési szférában 18,2 százalékkal, a versenyszférában viszont csak 15 százalékkal nőttek.

A *beruházásokkal* összefüggésben említést érdemel, hogy a beáramló külföldi működő tőke kissé nőtt 1998-hoz képest – a tavaszi gazdaságpolitikai bizonytalanság rövidebb lefutása esetén ez talán még nagyobb is lehetett volna –, ami arra utal, hogy az üzleti szféra fejlesztései, különösen a lanyhuló konjunktúra fényében, viszonylag kedvezően alakulhattak. Ugyanakkor a be nem jelentett költségvetési kiigazítás egyik legegyszerűbb módja az állami beruházási kiadások visszafogása volt. Más oldalról jelentősen csökkent a háztartások nettó megtakarításainak növekménye (az 1998. évi 800 milliárd forintról 650 milliárd forintra), ami ugyancsak a hazai fejlesztési források képződésének hiányára, túlzott ütemű fogyasztásbővülésre utal. (Még akkor is, ha ebben a nominális kamatok csökkenése is tükröződik.)

Az *államháztartási hiány* GDP-hez viszonyított 4 százalék körüli aránya megfelel a költségvetési törvényben előírányozottnak. Ez azonban – a deklarációktól eltérően – jelentős részben különböző, a kiadásokat csökkentő és a bevételeket növelő, „csendes” évközi lépéseknek a következménye. Egy részük – mindenekelőtt az állami beruházási kiadások visszafogása – valós megtakarítás, más részük viszont inkább csak egyszeri javulást előidéző, részben sajátos elszámolási megoldásoknak az eredménye. Ez utóbbiak közé tartozik a gyógyszerek ártámogatásának megváltoztatott finanszírozási rendje (1999-ben csak 11 hónapnyi kiadást kellett finanszírozni), az agrárhitelekkel kapcsolatos állami garanciavállalás beváltásának 2000-re halasztása, különböző privatizációs és koncessziós bevételek folyó bevételként való elkönyvelése. Közgazdasági értelemben tehát az államháztartási hiány a GDP mintegy 5 százalékát tette ki 1999-ben.

A *folyó fizetési mérleg hiánya* 1999-ben 2,1 milliárd dollár volt, kisebb az 1998. évi 2,3 milliárd dollárnál. Ez jóval kedvezőbb az ősszel bárki által vártnál. A tisztánlátáshoz azonban az is hozzá tartozik, hogy a javulásban a dollár tavalyi, euróhoz viszonyított erősödésének is szerepe van. Európában (illetve ecu-ben) számolva a hiány nagyjából az

előző évvel azonos. A nem adóssággeneráló tőketételek egyenlege 1999-ben 2,6 milliárd dollár, vagyis a fizetési mérleg hiányánál jóval nagyobb volt, ezen belül azonban az igazán tartós finanszírozást jelentő közvetlen *működőtőke-befektetések* pénzben beérkezett nettó összege csak 1,4 milliárd dollár, vagyis a hiánynál kisebb volt. Úgy tűnik, a fizetési mérleg hiányán belül immár tartósan számolni kell évi 0,9–1 milliárd dollár körüli nyílt profitkivonással, mivel 1998 után 1999-ben is e körüli volt az így kivitt összeg. Ez egyébként a bejött külföldi tőke kumulált nagyságához viszonyítva nemzetközi összehasonlításban nem nagy arány.

A *portfóliobefektetések* az 1998. évi 0,5 milliárd dollárról 1999-re 1,1 milliárd dollárra nőttek. Az emelkedés kedvező, s részben a javuló tőzsdei folyamatokat jelzi. Ugyanakkor minden bizonnyal jelentős nagyságú olyan forró pénzt is tartalmaz, amire az országnak nincs szüksége, s ami mindenekelőtt az állampapírokon a külföldiek számára elérhető magas hozamok következménye volt. E magas hozam a *csúszó leértékelés* havi ütemének tavalyi túlzott mérséklésével függ össze. Ez a javuló termelékenység miatt nem okozott nagy problémát az exportálóknak. Költségoldalról segítette az infláció mérséklését, de a beáramló pénz lekötésének költségei, a reálkamatok esése következtében is csökkenő megtakarítási érdekltség következtében károkat is okozott.

A havi leértékelési ütem csökkentése mindenekelőtt az *inflációhoz* viszonyítva volt túlzott. Éves átlagban a fogyasztói árindex tavaly jelentősen, 4,3 százalékponttal, 10 százalékra csökkent, de a december/december index 1999-ben csaknem 1 százalékponttal magasabb (11,2 százalék) volt, mint az előző évben. A feldolgozóipar belföldi értékesítési árai 1999. novemberében 12,8 százalékkal haladták meg az 1998 novemberit. Ez, miként az élelmiszerárak tartósan átlag alatti emelkedésének valószínűtlensége vagy a magas olajár nehezíti, illetve lassítja az infláció csökkenését.

Erdemi *reformok* bevezetésére, illetve előkészítésére 1999-ben nem került sor. A tavasszal még nagy hangsúlyt kapott adóreform elmaradása nem baj, mivel számottevő tehercsökkenésre nem lett volna mód, ennek híján pedig a reform meghirdetése csak megalapozatlan várakozások keltéséhez, illetve az üzleti élet által igényelt stabilitás felrúgásához vezetett volna. Az egészségügyi reform és a közigazgatás regionális alapokra helyezése érdekében viszont semmi lényeges nem történt. (A praxisprivatizáció nem tekinthető annak.)

1999-ben a magyar gazdaság a konjunktúra javulását kihasználva, az előző évekhez hasonló, fenntartható növekedési pályán haladt. A gazdaságpolitika részben az év közbeni csendes, részben a 2000. évi költségvetés keretében elhatározott – az infláció alábecslése következtében nem deklarált – módon *alkalmazkodott* a változásokhoz, s elviselhető keretek között tartotta, illetve nagy valószínűséggel tartja az előbbieken jelzett feszültségeket. Ugyanakkor *adós maradt* azokkal a reformokkal, amelyek megalapozhatnák az EU-hoz való csatlakozás intézményi alapjait, kialakíthatnák azt a belső szervezeti és elosztási rendszert, amely a következő években forrásokat szabadíthatna fel az EU által is támogatott célok társfinanszírozásához.

Kovács Zoltán Ákos

közgazdász

Bár a tárgyalások már javában folynak és a lehetséges időpontokról is időnként felreppen egy-egy hír, a csatlakozás dátuma ma is meglehetősen bizonytalan, ezzel együtt a közeli időpontokra vonatkozó várakozások egyre inkább elhalványulni látszanak. Továbbra is azt gondolom azonban, hogy ez önmagában még nem igazán probléma, mivel a jó és megalapozott döntéshez idő kell (mindkét oldalról), persze nem túl sok. A feltéte-

leket a sebességnél ma is fontosabbnak tartom, hiszen a néhány év által szerezhető előny könnyen semmivé válhat annak fényében, hogy itt hosszú évtizedekre kiható döntésekről van szó. Én változatlanul annak a híve vagyok, hogy a tárgyalásokon mindenekelőtt az ország érdekeit kell szem előtt tartani és határozottan megjeleníteni, képviselni, hiszen realisan mégse várható el, hogy ezt helyettünk bárki más megtegye. Nagyon fontosnak tartom a tényleges érdekek minél szélesebb körű feltérképezését, átgondolását és – ha szükséges – rangsorolását, hiszen nem kétséges, hogy az ország tervezett EU-csatlakozása az egyes embereket, társadalmi rétegeket, vállalatokat nem érinti majd egyformán. A csatlakozást követően nemcsak a Magyarországon működő világklasszis multinacionális cég kerül az egységes európai piac küzdőterébe, hanem a tőkehiánnyal küszködő és kevésbé tapasztalt hazai tulajdonban lévő kis és középvállalat, az egyéni vállalkozó, az alkalmazott, valamint a földműves is. Az egységes európai piac az EU-tagállamok vállalkozói, munkavállalói számára nemcsak egyszerűen működési (létezési) teret jelent, hanem arénát is, ahol folyamatosan verseny folyik, nem csupán a nagyobb nyereségért, hanem gyakran a megmaradásért. Ezen a piacon egyre nagyobb mértékben szabad, tehát korlátozásoktól mentes verseny folyik, kevés szó esik azonban arról, hogy ez a verseny nem egyenlő erejű felek között történik és hogy a kiindulási feltételek sem azonosak. Nyilvánvaló az is, hogy az egyes szereplők érdekérvényesítési lehetőségei sem azonosak. Nem gondolom, hogy a csatlakozási tárgyalásokon a magyar oldalt képviselő delegációnak és kormánzatnak minden egyes magyar állampolgár és itt bejegyzett vállalkozás érdekét szem előtt kellene (lehetne) tartania, azt azonban igen, hogy az érdekek minél szélesebb körű megjelenítésére és figyelembevételére törekedni kell. Másrészt az EU-hoz sem csak az üzleti szféra csatlakozik, ennek kapcsán számos – pénzben csak nehezen vagy egyáltalán nem kifejezhető – szempont is felmerül. Emellett joggal felvetődik az a kérdés, hogy vajon a mindenkori magyar kormányzatok mennyiben tekintették szívügyüknek a hazai kis és középvállalatok felkészítését a csatlakozásra, mennyire vannak ezek tisztában a rájuk váró kihívásokkal, mennyire segítette elő a gazdasági környezet e vállalkozások megerősödését (vagy akár talpon maradását), hogy ez alapján optimistán tekinthessenek a rájuk váró kihívásokra. Megítélésem szerint az elmulasztott lehetőségeket nehéz bepótolni, mégis az intézményi és szabályozási átalakítások EU – és más nemzetközi szervezetek – által diktált, szédületes ütemű „harmonizálási” feladatán azonban túl kellene tekinteni, és az emberek és vállalatok tényleges élet- és működési folyamatait, valamint az ebből következő fejlesztési igényeiket is megfigyelni. A reálfolyamatok és az ezeknek keretet adó jogszabályi és intézményi feltételek egymástól könnyen eltávolodhatnak, ennek káros kihatásait, azt hiszem, nem szükséges ecsetelni. Itt csak egyetlen utalást szeretnék tenni a közelmúltban tapasztalt ázsiai válság tanulságaira. Attól, hogy bizonyos játékszabályokat kényszerítene a piac szereplőire és intézményeket vezetnek be, még nem következik, hogy ez a piac jól is fog működni. Az sem szerencsés, hogy Magyarország csupán néhány húzó iparág és benne néhány multinacionális vállalat, valamint néhány tucat nekik szállító cég dominanciájára épülő gazdasági szerkezettel vág neki az új évezrednek. Ennek veszélyeire éppen az előbb hivatkozott példa hívja fel a figyelmünket. A kulcskérdés most is az, hogy az EU-csatlakozás az alkalmazkodási terhek mellett milyen előnyöket kínál a számunkra, már pedig éppen ezek a feltételek azok, amikről ma még igen keveset tudunk, illetve amik éppen a szóban forgó tárgyalásokon formálódni kezdnek. Alapvető kérdés, hogy Magyarország csatlakozásával hosszabb távon realisan lehet-e az EU fejlettebb tagországhoz történő felzárkózásra számítani. Fontos az is, hogy ez ne csak az egy főre jutó GDP emelkedésében vagy általánosságban dinamikus gazdasági növekedésben jusson kifejezésre, hanem az emberek minél szélesebb körében érezhető életminőség-javulást hozzon magával. Itt hangsúlyozottan életminőségről és nem csak életszínvonalról beszélek. Vajon lehet-e erre reáli-

san számítani? Képes-e az EU-tagság olyan addicionális erőforrásokat biztosítani, amelyek segítségével az országban jelenleg erősödő regionális egyenlőtlenségek mérsékelhetők? Ilyen és ehhez hasonló kérdések merülnek fel, amelyek természetesen nem újak, mégis a következő években rendre felvetődnek és ezek őszinte megválaszolása adhat csak mindig útmutatást arra nézve, hogy éppen milyen irányba haladunk.

A felvetett kérdésekre adott válaszok és a feltárt hiányosságok orvoslása, illetve az erre való törekvés lehet egyben a leghatékonyabb eszköz arra, hogy az „átmenetet” elősegítsük. Hiszen az átmenet időszakában nem elsősorban azon piaci szereplők preferálása a fontos, akik az európai és tágabb értelemben a világ piacain már most is otthon vannak, hanem azoké, akik számára ez többé-kevésbé újszerű kihívást jelent, és joggal lehet számítani arra, hogy a versenyképesség, a tőkeerő és a tapasztalatok tekintetében egyaránt jelentős hátrányban vannak. Ezek az emberek és vállalkozások valójában hamar kiszolgáltatottakká válhatnak a csatlakozást követően (a folyamat maga természetesen már régen megindult), a gyengébb kiindulási feltételek, valamint érdemi megsegítésük (lehetőségének) hiánya miatt sokan igen nehéz helyzetbe kerülhetnek. Azt hiszem, hogy a sajátos problémák időben való megnevezése és kezelése elkerülhetetlen akkor, ha a csatlakozást felvállaló mindenkori kormányzat nem csupán partikuláris érdekeket vesz figyelembe, hanem az egész ország hajóját akarja sikeresen révbe vezetni. A különféle érdekek megjelenítése azért is fontos, mert többféle érdekből – természetesen, ha szükséges, megfelelően rangsorolva – könnyebb engedni, egészséges mértékű kompromisszumokat kötni, mint ha „eminens tanulóként” jóval a szükségesnél (és elvártnál) előbb deklaráljuk, hogy mi minden EU-előírásnak (idő előtt) meg tudunk felelni. Megítélesem szerint nem az a legfontosabb, hogy az EU felé bizonygassuk tagsági érettségünket, hogy ezzel minél előbb sikeresen átmenjünk a „vizsgán”. Ennél sokkal fontosabb az, hogy ezt az érettséget a csatlakozást követően a mindennapi életben kell bizonyítanunk. Ha most túlértékeljük magunkat, eltakarva a fennálló kisebb-nagyobb hiányosságokat, akkor az később olyan formában kerül a felszínre, amit már rendkívül nehéz kezelni. Az EU korábbi kibővülései során szinte valamennyi csatlakozó ország tapasztalhatta, hogy egyes területeken nem fordítottak kellő figyelmet bizonyos problémákra, esetleg nem sikerült ezeket megfelelően képviselni, majd a későbbi években ezekkel szembesültek, azonban az EU előírásai miatt nem vagy csak kevésbé tudták kivívni „különleges elbánásra” vonatkozó igényüket.

A ténylegesen „rászorultak” megsegítése, sajátos problémájuk külön kezelése nem teljesen eretnek gondolat az EU-n belül sem. Gondoljunk például az utóbbi évtizedben látványos fejlődést befutó Írországra, amely nemcsak a gazdasági növekedés motorját jelentő külföldi vállalatok számára biztosít kedvező befektetési feltételeket, de a hazai tulajdonban lévő (indigenous) vállalatok számára is számos fejlesztési intézményt és tőkével alátámasztott programokat indított be. Érdekes módon itt nem jelent diszkriminációt az, ha a sajátos problémák kezelését ennek megfelelő eszközökkel akarják elérni. Azt gondolom, hogy a kevésbé fejlett országokban fellépő sajátos problémák elkendőzése sem az ország, sem az EU számára nem kifizetődő, már középtávon sem, hiszen ezek így vagy úgy, újfent gondként jelennek majd meg, csak esetleg sokkal súlyosabb formában és több erőforrást felemésztve.

Különösen fontosnak tartom annak egyértelmű (és kölcsönös) megjelenítését is, hogy a keleti kibővülés során olyan országok kerülnek (feltehetőleg) az EU tagállamai sorába, amelyek a piacgazdasági úton is viszonylag kezdőknek (vagy a tetszik, több évtizedes görbeút után újrakezdőknek) tekinthetők, már pedig évtizedes elmaradásokat nem lehet csak úgy „nagy ugrásokkal” néhány év alatt bepótolni. A történelem bőségesen mutat számunkra példákat arra nézve, hogy mi történik akkor, ha egy országot a szerves fejlődés útját megszakítva koraéretten olyan útra, fejlődési szakaszba

terelnek, amely által képviselt kihívásoknak az természetyszerűen nem tud megfelelni, vagy csak erőltetve és káros következmények mellett. Különösképpen igaz ez akkor, ha az ún. felzárkóztatást külső és belső segítséggel nem tudják megfelelően elősegíteni. Az EU-csatlakozás pedig most számos olyan kihívást támaszt az országgal szemben, amely nemcsak bennünket tesz próbára, hanem jó néhány jelenlegi EU-tagállamot is. Mostanában többször hallani csúsztatott párhuzamokat. Többen utalnak arra, hogy Magyarország ma már fejlettség tekintetében eléri (ha ez egyáltalán pontosan összevethető, talán meg is haladja) Portugália 1986 előtti szintjét, így a csatlakozás számunkra sem jelenthet különösebb megrázkódtatást. A nem elhanyagolható különbség ott van, hogy Portugália egy olyan EU-hoz csatlakozott, amelyik még az egységes piac évtizedünk elején valóra váltott tervét is éppen csak fontolgatta, míg számunkra ez már alapelvárás, sőt azóta a diktált iramot bíró – vagy bírní akaró – tagországok már a gazdasági és monetáris unió harmadik szakaszát építik. További nem jelentéktelen különbség, hogy Portugália – és Spanyolország – esetében az eddig lezajlott felzárkózási folyamat érdemi részére már a csatlakozást követően, az EU különféle támogatásainak biztonságot adó hátterében került sor. Esetünkben más a helyzet. Mi az évtized eleje óta társult tagságra kényszerültünk. Ennek előnyei viszonylag jól ismertek és körülhatárolhatók, hátránya viszont, hogy úgy kell igen szigorú elvárásoknak és kritériumoknak megfelelnünk, hogy az alkalmazkodás terheit jórészt magunknak kell viselni. A „keleti hullámban” bekerülő országok sajátos feltételeit célszerű ezért mindkét részről figyelembe venni, mint ahogyan a mediterrán országokét is, valamint 1995-ben az északi országokét is külön megjelenítették. Igen pozitív előrelépésnek tartanám azt is, ha az EU-n belül tért nyerne az – a finnek jelenlegi elnöksége alatt fokozottan képviselt – gondolat, hogy nem általában a GDP növekedését kell elősegíteni, hanem olyan növekedési feltételeket biztosítani, amely társadalmilag és ökológiailag egyaránt fenntartható. Az ilyen szemlélet mentén, úgy vélem, reálisabban lehet arra számítani, hogy Magyarország, valamint a többi újonnan csatlakozni kívánó aspiráns sajátos fejlődési-fejlesztési szükségletei is az eddiginél nagyobb figyelmet és támogatást kapnak.

Matolcsy György

gazdasági miniszter

A Gazdasági Minisztérium átszervezése után a tárcánál öt európai uniós tárgyalási munkacsoport marad fő felelősségben és egy társfelelősségben, Minden területen van jogszabály-közelítési, intézményfejlesztési és jogalkalmazási feladata. Ezeket a feladatokat az Európai Unió Vívmányai átvételére szolgáló Nemzeti Program (rövidítve: ANP) rögzíti, gyakorlati megvalósításuk államigazgatási lépésekkel kezdődik, de végső soron hatóságépítést jelent annak beruházási, létszám-, költségvetési és működtetési gondjaival együtt.

Az intézményfejlesztés már évekkel ezelőtt elkezdődött, így például a Magyar Szabványügyi Testület – amely a Szabványügyi Hivatal megszüntetésével jött létre – sorra megszünteti a kötelező szabványokat, és helyébe harmonizált EU-szabványokat állít, amelyek nem kötelezőek. A Nemzeti Akkreditáció Testület már egy jó fél éve vizsgálja azokat a kijelölésre jelentkező műszaki megfeleltetési intézeteket, amelyek korábbi minőségvizsgáló vállalatokból vagy intézményekből átalakulással, illetve vállalatalapítás révén jöttek létre. Természetesen ezen már létrejött intézmények működésének ellenőrzése továbbra is állami ellenőrzést igényel, hiszen az Európai Unió felé bizo-

nyítanunk kell, hogy az alkalmazott testületi eljárások konformak a hasonló európai testületekéivel.

A múlt év jelentős eseménye az Ipari Termékek Megfelelőség Értékeléséről és Kölcsönös Elfogadásáról szóló, az Európa Megállapodáshoz csatolandó jegyzőkönyv szövegének véglegesítése az Európai Unió Bizottságával. E jegyzőkönyvet remélhetőleg még ez évben alá tudjuk írni és ki tudjuk hirdetni. Ezzel egy olyan hazai intézményrendszer alakul ki, amelynek keretében ipari termékeink az Európai Unió szabályainak megfelelő magyar tanúsítással jutnak piacra. Eddig az ilyen tanúsításokat a magyarországi cégek külföldön szerezték be, a megállapodás hatályosulásával tehát gazdagodunk egy nemzetközileg elismert szolgáltatással.

A műszaki szabályozás az Európai Unió belső gazdasági együttműködésének egyik fontos, de rendkívül bonyolult eleme. Elrettentő példaként mindig a konnektorokat hozzák fel, ahol eddig nem sikerült egységesítést vagy legalább csereszabatságot elérni. Ez azonban a kivétel, a műszaki szabályozás bonyolultsága és gyakori változása ellenére az ipari termékek majdnem teljes körét befedi. A közösségi szabályozást – amely ez esetben mindig irányelv – és a nemzeti szabályozásokat állandóan figyelemmel kell kísérni és ezekről az érintett szakigazgatási szerveket, az ipar szövetségeit és gyakran egyes gazdasági társaságokat is folyamatosan tájékoztatni kell. Ezt a célt fogja szolgálni a Notifikáló és Információs Központ, amelyet a Gazdasági Minisztérium keretében éppen most kezdtük el szervezni a Phare segítségével.

Ugyancsak jelentős intézményfejlesztés bonyolódott le a fogyasztóvédelem területén. A Főfelügyelőség átszervezése eredményeként létrejöttek azok a struktúrák, amelyek megfelelnek az EU elvárásának. Megalakultak a piacfelügyeleti békéltető testületek megyei szinten a fogyasztói jogviták fórumaként. Kiépül a Központi Piacfelügyelet és Információs Rendszer, amely az áruk és szolgáltatások biztonságáról és a kapcsolatos eljárásokról alakít ki országos információs elérhetőséget. Ez az intézmény is a Phare segítségét élvezi.

A fogyasztóvédelem és a piacfelügyelet terén további feladat a nem biztonságos áruk piacától való kiszűrése, amely – a saját adatbázis mellett – folyamatos adatszolgáltatást biztosít az EU tagállamai részére is. Ezt a rendszert tovább kell fejleszteni azon áruk körére, amelyek harmadik országból érkeznek hazánkba. Ez azonban bonyolultabb feladat, ha meg akarunk felelni az EU elvárásainak. Arról van ugyanis szó, hogy mellett, hogy a piacfelügyelet munkája természetesen kiterjed a nem biztonságos harmadik országokból származó áruk kiszűrésére is, az élelmiszerek, a humán- és állatorvosi gyógyszerek és játékok harmadik országból történő behozatala esetén a külső vámhatáron szolgálatot teljesítő vámőrség hívására rövid határidőn belül mozgó laboratóriumot kell küldeni a gyanúba fogott áruk bevizsgálására. Egy ilyen szervezet kialakítása sokba kerül, ezért e területen is számítunk a Phare támogatására.

A Gazdasági Minisztérium fő felelősségébe tartozó „Áruk szabad áramlása” tárgyalási fejezet jogharmonizációs és intézményfejlesztési elvárásai más tárcákat és központi hivatalokat is érintenek. Természetesen ezeken a területeken is sok előrelépés történt: beindult az Országos Mérésügyi Hivatal laboratórium fejlesztése, tanúsító intézetek kaptak Phare- és költségvetési támogatást műszerparkjuk bővítésére, a liftekre vonatkozó előírások jogérvényesítésére az FVM támogatást biztosított részben létszámfejlesztésre, részben a technikai felszereltség javítására, a SzCsM intézményfejlesztést hajtott végre az egyéni védőeszközök biztonságának ellenőrzése érdekében stb.

Az Európai Unió 1999. évi jelentése bizonyítja, hogy az energiagazdálkodás terén hazánk jelentősen előrehaladt. Az európai jogrendszer előírásainak meg tudunk felelni, az energiagazdálkodás intézményrendszere európai normák szerint működik, az energia mint áru termelőinek és elosztóinak szerepe a piacon kibontakozott. Természetesen az

energiainfrastruktúra megváltoztatása terén van még tennivalónk. Ez az igény azonban nem intézményfejlesztési feladat hanem az Európai Unió verseny és belső piaci előírásai alapján jelenti a fennálló intézmények átalakítását (például a Magyar Villamos művek).

Ha ezen a nyomvonalon haladunk tovább, eljuthatunk az olyan európai uniós igény fontosságának felértékelődéséhez, mint a közigazgatás átszervezése. Erről uniós vívmány, jogszabály, irányelv nincs, csupán az európai alkotmány szerepét betöltő Amszterdami Szerződés iránymutatása, mégis egyre világosabb, hogy a hatékony állam kiépítése legalább olyan fontos feltétele az európai uniós tagságnak, mint bármely részterületen a vívmányok átvétele és bevezetése.

Különös nyomatékkal jelentkezik ez a kérdés az Európai Unió támogatásainak fogadásával kapcsolatban. Már a Phare-tapasztalatok is azt mutatják, hogy a támogatások elnyeréséhez olyan kezelői infrastruktúra szükséges, amely új típusú tervezést, valós prioritás kiválasztást, koncentrált és gyorsan működő programmegvalósítást és mindenekfelett hatékony ellenőrzést igényel a programok teljes életgörbéje mentén. Ehhez a hazai tervezési, koordinációellenőrzési és programértékelési rendszer bővítésére van szükség.

Mint a válasz elején már említettem, a jogharmonizáció háromfázisú feladat, amelynek középső eleme az intézményfejlesztés. Nyilvánvalóan a legfontosabb most az intézmények időbeni létrehozása, hogy a csatlakozás idejére mindegyik hiánytalanul alkalmazza a harmonizált európai szabályozást. Ez évben és jövőre tehát sok lépést kell megtennie a Gazdasági Minisztériumnak az intézményi háttér kibontakoztatása érdekében. Ráadásul az intézményfejlesztés gyakran több tárca együttműködését kívánja meg, amelyen belül struktúrák bomlanak le és új struktúrák épülnek ki. Például a belső vámelőellenőrzés leépülésével markáns piacfelügyeletre, környezetvédelmi felügyeletre és versenyfelügyeletre van szükség, amelyek az egységes belső piac elveinek megfelelően látják el feladataikat.

Palánkai Tibor,

**a Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem tanára,
volt rektora**

A csatlakozás előfeltételeit és körülményeit több oldalról lehet vizsgálni. Magam részéről két *aspektusra* szeretnék mindössze kitérni. Egyrészt a magyar EU-belépés *gazdaságpolitikai keretfeltételeire*, valamint az *oktatás stratégiai jelentőségére*. Hozzá tehetném a kutatást is, de a problémák, legalábbis a stratégiai bizonytalanságokat és az alulfinanszírozást illetően hasonlóak.

Az évezred fordulóján az európai integrációs folyamat fontos állomásához érkezett. Ez vonatkozik az elmélyülés és a kibővülés folyamatára egyaránt.

1999. január 1-jén az euró bevezetésével az Unió saját tényleges pénzével rendelkezik, amit az európai integráció 1958 utáni fejlődésének egyik legfontosabb fejleményének tekinthetünk. A tagállamok monetáris politikája gyakorlatilag uniós szintre emelkedett, s a tagországok között széles körű gazdaságpolitikai koordinációkra kerül sor. A gazdasági és monetáris unió mindezek alapján menetrendszerűen látszik megvalósulni. 2002 során a nemzeti valutáknak a forgalomból való kivonásával, várhatóan július 1-jével, az euró válik az egyetlen törvényes fizetési eszközzé.

A 2000-es évek elején megvalósuló „keleti kibővülések” egyértelműen minden korábbihoz képest eltérő gazdasági körülmények között valósulnak meg. 2002 után az egységes valuta és az EMU teljes mértékben működésbe lép, s ennek szerteágazó következményei és következményei lehetnek. Kedvező körülmény az, hogy az EMU sikeres megvalósulásával a kibővülésre a tagországok nagyobb figyelmet képesek fordítani, sőt a Helsinkai Tanácsülés dönté-

sei alapján megállapítható, hogy a kibővülés stratégiai prioritássá vált. A kibővülő Unió a megvalósuló reformjaival az új évezred elejétől új minőséget képvisel.

A csatlakozó országok részéről fontos előfeltétel makro-gazdaságpolitikájuknak a tagság követelményeihez való hozzáigazítása. A „csatlakozási partnerség program” a belépő országokkal szemben bizonyos gazdaságpolitikai prioritásokat és feltételeket fogalmaz meg. Nem várják el ugyan tőlük a maastrichti konvergenciakritériumok teljesítését, azokat a tagországoknak is csak az EMU harmadik szakaszának a kezdetére kellett teljesíteni. Mint az Agenda 2000-ben a Bizottság megállapítja, a konvergenciakritériumok „kulcsfontosságú referenciapontok lesznek a stabilizációorientált makro-gazdaságpolitika szempontjából, és megfelelő időben az új tagállamoknak is tartósan meg kell felelniük azoknak”.¹ A makrogazdasági stabilizáció követelményei a Csatlakozási Partnerségben rögzítésre kerülnek. Ezeknek az országoknak is közelíteniük kell azokhoz a szabályokhoz, amiket a tagországoktól elvárnak: a központi bank függetlensége, a gazdaságpolitikai koordinációk, a költségvetési deficit közvetlenül a nemzeti bank által való finanszírozása minden formájának a feladása és kapcsolódása a „Stabilitási és Növekedési Paktum” vonatkozó részeihez.”

A magyar gazdaság az ezredfordulóra viszonylag kedvező helyzetbe került, s képes lehet a viszonylag korai csatlakozás előfeltételeinek megfelelni. A magyar gazdasági növekedés 1997 után (4,4 százalék, majd 1998-ban 5,1 százalék és 1999-ben 4 százalék) beindulni látszik. Miután a gyorsulásra a fizetési mérleg és a költségvetési egyensúly nagyobb arányú romlása, valamint az adósságállomány érdemi növekedése nélkül került sor, feltételezhető, hogy a *magyar gazdaságnak sikerült a „fenntartható növekedés” pályájára állni*. Bizonyos külső tényezők hatására a magyar gazdasági növekedés 1999-ben ugyan kissé lelassult, de biztató, hogy a kritikus periódusból gyorsan kikerült, s 1999-ben éves átlagban sikerült a 4 százalék körüli növekedést elérni. Az is kedvező, hogy ennek a lassulásnak nem strukturális okai voltak. Azoknak a vérmes reményeknek a teljesülése, miszerint a következő években Magyarország az ázsiai kistigrisekhez hasonló gazdasági „csodát” produkálhat, nem zárható ki. Ugyanakkor nem szabad elfelejteni, hogy a magyar gazdaság különösképpen függ a külső tényezőktől, s ezek alakulását nehéz prognosztizálni.

Optimizmusra okot azok a szerkezeti változások adnak, amelyek az elmúlt években a magyar gazdaságban bekövetkeztek. A GDP volumenét illetően csak 1999-ben érjük el ismét a 10 évvel korábbi, az „átalakulási válság” előtti szintet. Ugyanakkor a gazdaság minősége összehasonlíthatatlanul kedvezőbb, mint 10 évvel korábban volt. A magyar gazdaság egyensúlyviszonyai szempontjából különösen biztató körülmény, hogy 1997 után legfőbb piacán, az Európai Unióban sikerült kereskedelmi többletet elérnie. A mintegy 200–300 millió dolláros többlettel Magyarország szintén visszatér az 1989–90-es állapotokhoz (akkor is ennyi volt a többletünk), de azzal a különbséggel, hogy közben a kereskedelem mintegy megnégyszereződött és a nagyrészt zárt magyar gazdaság a társulás következtében kinyílt a piaci verseny szempontjából. Fontos megemlíteni, hogy a tíz évvel korábbi magyar exportnak a gépek és berendezések csak egynegyedét tették ki, míg mára arányuk meghaladja az összes exportunk felét. A fenti adatok a *magyar gazdaság jelentős mértékű strukturális modernizációjára* utalnak, amiben nyilván a nagyarányú külföldi tőkebefektetéseknek volt elsődleges szerepe.

A magyar gazdaságpolitika mindezek ellenére *számos belső ellentmondástól és feszültségtől terhes*. S ezek a feszültségek a fenti eredmények ellenére nem oldódnak meg automatikusan, hanem átgondolt kezelést és finom összehangolást igényelnek.

¹ Országjelentés, 41. o.

A viszonylag gyors növekedés „fenntarthatósága” szempontjából a következő években számos tényezőt kell figyelembe venni. A külső függés miatt a külgazdasági egyensúlyviszonyok természetesen továbbra is sebezhetőek. Rövid távon fontos a nemzetközi pénzügyi válság oldódása és a hazai tőkepiac stabilizálódása a „kimenekült” tőkék visszatérése mellett, aminek 1999 végén kedvező jelei mutatkoznak. Hosszabb távon szükséges a külföldi működőtőke-beáramlás korábbi években jellemző ütemének fenntartása, úgy, hogy várhatóan jelentősebb profitrepatriálásra nem kerül sor. A jelenlegi tőkeállomány mellett a profitok kiutalásának „jogos”, „normális” mértéke is komoly egyensúlyi problémákhoz vezethet. A magyar gazdaság a 2-3 százalékos növekedési többletet könnyebben érheti el viszonylag dinamikusabb EU-konjunktúra mellett. Biztató a német és az olasz gazdaság stabilizálódása és a növekedés újraindulása. Nagy figyelmet kell szentelni a hazai beszállítói háttérpar fokozatos kiépülésének, ami a kereskedelmi mérleg stabilizálásának fontos tartaléka a jövőre vonatkozóan.

Az euró bevezetése pozitív hatással lehet az Unió és ezen keresztül a magyar gazdasági növekedésre. Különösen Németország és Ausztria gazdasági növekedése lehet meghatározó. Az Osztrák Gazdaságtudató egy tanulmánya szerint az EMU-ból középtávon a részt vevő országok számára mintegy 1,75 százalékpontos növekedési többlet származhat. A magyar kivittl ez 2,7 százalékponttal, a magyar GDP növekedését pedig 0,9 százalékponttal emelheti.²

Az EU-ba való belépésünk mindvégig *szigorú stabilizációs politikát* feltételez. A monetáris stabilitásnak a következő időszakban továbbra is prioritást kell adni. A gazdasági növekedés fenntarthatósága csak így biztosítható. Fontosnak tartanám, hogy a csatlakozásunkkal párhuzamosan *kapcsolódjunk az árfolyam-mechanizmushoz (ERM 2)*. Ennek részünkről a feltétele, hogy az inflációt olyan szintre (4-5 százalék) lehesse hozni, valamint a fizetésimérleg-hiányt finanszírozható szinten tartani, hogy a csúszó leértékelésről át lehessen térni az árfolyamrögzítésre. Jelenleg a valutatartalékok is többé-kevésbé rendelkezésre állnak, bár ezek szükséges mértékét nehéz előre megbecsülni. Az MNB gyakorlatilag mind személyi és szervezeti vonatkozásban felkészült az árfolyam-intervenciókkal kapcsolatos feladatok ellátására.

A magyar infláció az 1996-os 23,6 százalékos szintről úgy tűnik, hogy 1999-re 9-10 százalék körüli szintre csökken. Ez még mindig legmagasabb az elsőkörös csatlakozó országok között. A Pénzügyminisztérium előrejelzései szerint az inflációs ráta 2001-re 4-5 százalékra, az esetleges 2002-es belépésünkre pedig 3,5-4,5 százalékra csökkenthető. Ez elegendő alap a forint árfolyamának rögzítésre és az ERM 2-höz való csatlakozásra, különösen, ha a plusz-mínusz 15 százalékos lebegési sáv és szükség esetén a központi árfolyam kiigazítása biztosított. Ez nagyjából a forint évi 2-3 százalékos reálfelértékelődésével járhat együtt, de ha a 3 százalék körüli általános termelékenységnövekedést tartani tudjuk, akkor nem okoz nehézséget az áruink versenyképessége és a fizetési mérleg egyensúlya szempontjából. Különösen, ha figyelembe vesszük, hogy az exportszektorokban várhatóan a viszonylag magasabb termelékenységnövekedést továbbra is produkálni tudjuk.

Az inflációs ráta további megfizetése már nem lesz könnyű. A költségvetés feszültségei, s különösen a magas adósságszolgálati terhek inflációs hatásokat generálnak. Fontos a hazai reálbérek, termelékenységnövekedés és fogyasztás közötti „egyensúly” fenntartása. A reálbéreknek a GDP visszaesésénél nagyobb csökkenése, széles rétegek elszegényedése szociális feszültségeket kumulált, amelyek különösen bizonyos rétegek részéről a következő időszakban felszínre törhetnek. A nagyobb mértékű inflációs bér-

² P. Backé és O. Radzyner: The introduction of the euro: Implications for CEE – The Case of Hungary and Slovenia. Österreichische National Bank, 1998.

követelések megnehezíthetik a gazdaságpolitika feladatát. Az energiaárak rendezetlensége (gáz és elektromos energia) és bizonytalansága (világpiaci olajárak) inflációs várakozásokat és hatásokat keltenek.

Az ERM-ben való részvétel a monetáris gazdasági politikában szorosabb kapcsolatot feltételez az infláció és az árfolyam-stabilitás összefüggésében. Ez a magyar gazdaság olyan konszolidálódását feltételezi, amikor az ERM-ben való részvételünk már nem veszélyezteti a „fenntartható gazdasági növekedést” és az export-versenyképességünket (leértékelés korlátozása). Ez a stabilizációs politika következetes folytatása esetén a következő néhány évben elérhető. A gazdaságpolitika koordinációjának teljes vertikumában fel kell erre készülni. Az EU feltételezi ezekben az országokban a „szilárd és piacorientált pénzügyi rendszereket, hogy fokozott mértékben támaszkodnak a monetáris politika közvetett eszközeire, és felkészülnek tényleges részvételükre a makrogazdasági politikáik ellenőrzésének és összehangolásának EU-rendszerében.”³

A gazdasági növekedés és a stabilizáció *költségvetési korlátai* sokkal súlyosabbak és bonyolultabbak, s ilyen szempontból tűnik a leginkább nehéznek a tagsági feltételek biztosítása. Hozzá kell tenni, mindkét oldalon. Ezek az elmélyülés és kibővülés dilemmájának talán a legfontosabb tényezői. A legtöbb EU-tagország csak nagy erőfeszítések árán volt képes a 3 százalékos költségvetési limitet teljesíteni, s az „egyensúlyi” helyzet eléréséhez további megszorítások szükségesek. Az Unió a költségvetésében viszonylag csekély forrásokkal rendelkezik az EMU-val kapcsolatos stabilitási problémák kezelésére.

A közép- és kelet-európai országok tagsági felkészülésének és alkalmazkodásának igen jelentősek a költségvetési vonzatai, különösen az infrastruktúra fejlesztése, a környezetvédelem és szerkezeti modernizáció (például a mezőgazdaságban) vonatkozásában. A becslések szerint az egyes területeken a fejlesztési igények több ezer milliárd forintos nagyságrendet tesznek ki. Ezekkel szemben az Agenda 2000-ben előírt transzferek minimálisak, s nem könnyű a társfinanszírozási források mobilizálása sem. S ilyen szempontból Magyarország viszonylag kedvezőtlen helyzetben van (a régió többi országa többségében alatta van a 3 százalékos maastrichti limitnek), mivel az öröklött eladósodottság miatt a költségvetést terhelő adósságszolgálat még mindig jelentős. Fontos az államháztartási reform végigvitele és a strukturális reformok végrehajtása (egészségügy, oktatás, infrastruktúra stb.).

A finanszírozás lehetőségei az egyes területeken eltérőek. A magyar mezőgazdaság szerkezeti felkészülése és modernizációja, amely nélkül a szektor a csatlakozást követően súlyos helyzetbe kerülhet, nem oldható meg költségvetési forrásokból. Sőt alapvetően nem költségvetési forrásokból oldható meg. Főként azért, mert sem az EU, sem a magyar költségvetés nem képes (az EU nem is érdekelt) a források biztosítására. Ezért a magántőke mobilizálására van szükség, legyen szó az agrárhitelezés javításáról, s különösen a külföldi tőke bevonásáról. Az infrastruktúra-fejlesztési feladatokhoz is szükség van ezeknek a tőkepiaci és vállalkozói forrásoknak a felhasználására. A magyar költségvetés helyesen prioritást ad az egyensúly tartásának. A felkészüléshez szükséges források mobilizálására átfogó stratégiára lenne szükség. Ugyanakkor, ha az ilyen irányú fejlesztések finanszírozhatóak és megvalósíthatóak, akkor ennek gyorsító hatása lehet a gazdasági növekedésre.

Az *oktatás fejlesztésének* stratégiai jelentőségét nem szükséges hangsúlyozni. A magyar versenyképesség szempontjából kedvező *humán tőkénk viszonylag jó minősége és alacsony költsége*. A munkaerő jó minősége relatív. Kétségtelen, hogy viszonylag jó az általános műveltségi és képzettségi színvonal, bár egyre inkább csak más fejlődő vagy hasonló fejlettségű régióval szemben. Ha a képzés konkrét piaci igényekhez való igazo-

³ IMF Survey, 1998. július 6., 212. o.

dását vesszük, a kép lényegesen rosszabb. Még akkor is, ha a magyar munkaerő megfelelően átképezhetőnek tűnik, s viszonylag megfelelő munkaerőnk fegyelme, mentalitása és szervezhetősége.

A magyar gazdaság felzárkózása, globális illeszkedése és európai integrációja a következő időszakban nagyszámú jól felkészült és képzett szakembert igényel valamennyi szinten a vállalatoktól a közigazgatásig, vagy a bankoktól a közintézményekig, valamint a szakképzéstől a felsőoktatásig.

Az oktatás a magyar gazdaság egyik hagyományosan alulfinanszírozott ága. Már mintegy negyedszázad óta. Néhány évben ugyan sikerült kisebb javulást elérni, de a felzárkózáshoz hosszú időre lenne szükség. A pedagógusok alulfizetettek, az infrastruktúra lepusztult és szűkösek a források a sürgető fejlesztésekre. A magyar felsőoktatás ugyan az elmúlt 10 évben hatalmasat fejlődött, de különösen mennyiségi vonatkozásban. Megkezdődött a normatív finanszírozásra való áttérés. Ez előrelépés, de a normatív finanszírozás is inkább a tömegoktatás igényeit veszi figyelembe. Nem megnyugtatóan megoldott a minőségi oktatás finanszírozása. A minőségi oktatás és képzés pedig legalább olyan fontos, mint az általános képzés. Sőt a versenyképesség és a felzárkózás szempontjából még fontosabb. Erre természetesen az egyes felsőoktatási intézmények stratégiát alakíthatnak ki. Ezt teszi a BKÁE is. De a kérdésre országosan is válaszokat kell találni. Hogyan lehet külső forrásokat bevonni, s melyek azok a területek, ahol nem kerülhető meg a piacosítás?

Az oktatás szempontjából még egy kérdést külön említésre méltónak tartok. A cigányság felemelkedésének és beilleszkedésének a kérdését az európai integrációs folyamatokba. A kérdés természetesen rendkívül komplex, de az oktatás az egyik stratégiai vonatkozása. A cigányság beilleszkedése a megnyíló Európába ugyanis egyebek mellett képzettségi, műveltségi és szakképzési kérdés. Az óvodától az egyetemig. A cigányság felemelkedése alapvetően szakképzettségén múlik, ezen belül azon, hogy a felsőoktatásban is megfelelő számban kerülhessen be. Vagyis ne csak az alap- és középszintű képzettséghez juthasson hozzá, hanem a számarányához képest rendelkezzen megfelelő számú orvossal, közgazdásszal, bíróval vagy ügyésszel. Ilyen irányban csak az első nagyon bizonytalan gondolatok fogalmazódtak meg, de még nagyon messze vagyunk attól, hogy valami történjen, s különösen, hogy áttörésről lehessen beszélni. Ehhez hiányoznak a stratégiák, a pénzforrások és gyakran a pusztá akarát.

Mi a BKE-n évek óta teszünk erőfeszítéseket, hogy a roma fiatalok egyetemre való bejutási lehetőségét javítsuk. Ehhez ingyenes felvételi tanfolyamokat szerveztünk, de amikor az önkormányzatokhoz fordultunk anyagi segítségért, akkor többnyire elutasítással találkoztunk. Egyszerűen azért, mert ilyen „célokra” nem állnak rendelkezésre a források.

A jövőben nyilván sokkal több kell. S hasonló külföldi tapasztalatokra is lehet támaszkodni. Például meg kellene fontolni a pozitív diszkrimináció lehetőségét. Magam részéről, mint egyetemi rektor örömmel hajtanék végre olyan intézkedést, miszerint minden évben meghatározott számú roma fiatal fel kell az intézményembe vennem. Olyanokat, akik csak egymással versenyeznek. S olyan feltételekkel, hogy miközben a diplomájukat nem kellene leértékelni, reális esélyt kapnának, hogy legalább egy részük az egyetemet el is végezze, például speciális normatívával és meghatározott formákban történő támogatással.

Hozzáteszem, a cigányság helyzete nemcsak magyar, hanem európai kérdés is. A keleti kibővítéssel mintegy 5-6 millió roma válik az Unió állampolgárává. Az ő jövőjük, jólétük és előrejutásuk egész Európa érdeke. Mivel generációs feladatról van szó, annál jobb, minél hamarabb van rá stratégiánk.

Válaszomban az Európai Unió környezetvédelmi követelményeivel való alkalmazkodás néhány kérdésével, kiemelten az állam szerepével foglalkozom. Az Európai Unió szigorú környezetvédelmi követelményeket támaszt a csatlakozni vágyó országokkal szemben. A követelmények az ún. környezetvédelmi acquisban szereplő jogszabályokban öltenek testet. Különböző területekre érvényes jogszabályokról van szó: horizontális jogszabályok, a levegő minőségét, a hulladékgazdálkodást, a vízminőséget, a természetvédelmet, az ipari szennyezés ellenőrzését és kockázatkezelést, vegyszereket és genetikailag módosított élő szervezeteket, járművek és berendezések okozta zajszennyezést, nukleáris biztonságot és sugárvédelmet szabályozó joganyagról. A környezetvédelmi szabályozás több évtizedes múltra tekint vissza. Különböző típusú szabályozások vannak életben. Az egyik csoportba tartoznak a szennyezőanyag-kibocsátást szabályozó irányelvek. Az irányelvek másik csoportja a környezethasználatok érdekében megvalósítandó környezeti állapotra vonatkozó követelményeket fogalmaz meg. A környezetvédelmi irányelvek újabb generációjába tartoznak azok a megoldások, amelyek egyszerre szabályozzák a kibocsátást, a környezet minőségét és az alkalmazandó megoldást. Már most látszik, hogy az Európai Unió a csatlakozási tárgyalások során nem sok engedményt fog tenni a környezetvédelemben (ebben piacvédelmi szempontok is szerepet játszanak). Magyarországnak azon kell a legtöbb irányelv adaptálása során gondolkodni, hogy a végrehajtás legolcsóbb, leghatékonyabb módját válassza.

A bevezetés érinti a magyar gazdaság minden szereplőjét (ipar, szolgáltatások, mezőgazdaság, önkormányzatok, lakosság, államigazgatás). Az EU-harmonizáció teljes költségére számos becslés vált ismertté. A szükséges kiadások várhatóan meghaladják a 10 millió eurót. Az összes kiadás több mint a fele önkormányzati feladatok ellátására, a települési környezetvédelmi infrastruktúra kiépítésére szolgál: települési szennyvíztisztítás, települési hulladékgazdálkodás, ivóvízminőség javítása. A vállalkozói szférát is érzékenyen érinti a környezetvédelmi jogszabályok bevezetése, különböző típusú intézkedéseket kell tenniük, fejlesztéseket, technológiai korszerűsítést kell megvalósítaniuk. Az államigazgatást, a környezetvédelmi hatósági munkát is gyökeresen át kell alakítani az európai uniós elvárásoknak megfelelően.

A környezetvédelmi beavatkozások elmaradása kárt okoz a gazdaságban, a környezetvédelmi intézkedések a legtöbb esetben viszont a ráfordításokat messze meghaladó mértékű hasznot hoznak egyes gazdasági, társadalmi szereplők, az egész nemzetgazdaság számára. Az állam feladata, hogy olyan környezetvédelmi szabályozást, finanszírozási rendszert alakítson ki, amely érzékelhetővé teszi az ún. külső gazdasági hatásokat. Ezt kétféleképpen lehet megoldani: vagy mesterségesen (adók, díjak, járulékok) emelni bizonyos tevékenységek költségeit, ezzel megdrágítva a káros környezeti hatást okozó tevékenység folytatását, vagy pedig támogatási rendszert működtetni ösztönözve a károsító tevékenység megváltoztatását, a preferált tevékenység megvalósítását. E kettő kombinációja a leginkább célravezető.

A továbbiakban a vállalkozói szférára, az önkormányzatokra és az államigazgatásra váró feladatokat foglalom össze, javaslatot téve az állami segítség megoldásaira.

Az ún. horizontális szabályozások közül a legnagyobb hatása az iparra az integrált szennyezés megelőzéséről és ellenőrzéséről szóló irányelvnek van. Az ennek való megfelelés egy új szemléletű szabályozási és engedélyezési rendszer kialakítását igényli. A következmények hűsbavágóan befolyásolják a magyar gazdaság, elsősorban az ipar versenyképességét, hiszen minden olyan működő és tervezett tevékenységet (létesítményt) érintenek, amelyek a környezetre jelentősebb, értékelhető hatást gyakorolnak. Az önellenőrzési kötelezettség teljesítése is sok esetben komoly beruházást igényel gazdálkodói oldalról.

Hosszú távon az alkalmazkodás a versenyképességet javíthatja egyes szektorokban, más szektorok, vállalkozások hátrányba kerülnek. Rövid távon komoly összeget kell költeni a versenyszférában is környezetvédelmi célokra.

Ahhoz, hogy az új követelményrendszer minden területen a gyakorlatban is megvalósuljon és számon kérhető legyen, szükséges, hogy lényegesen változzon a finanszírozás rendszere, kialakuljon egy stabil, következetes gyakorlat. Azokon a területeken, ahol a gazdaság szereplőire rendkívüli terhek hárulnak, ott az állam átmenetileg vagy véglegesen be kell hogy avatkozzon, és speciális gazdasági eszközeivel (támogatás, kedvezményes hitel, adókedvezmények) elő kell segítenie új követelmények teljesítését. Ennek stabil pénzügyi feltételrendszerét kell létrehozni. Sajnos az elmúlt évek gyakorlata megmutatta, hogy a környezetvédelem állami finanszírozása csak korlátozottan működött a különböző okokból fellépő forráshiány és a megfelelő prioritási rendszer érvényesülésének elmaradása miatt.

Sok esetben várhatóan azoknak a kis- és közepes vállalkozásoknak jelent majd szinte elviselhetetlen terhet az új környezetvédelmi szabályozáshoz való alkalmazkodás, amelyek jelenleg nem rendelkeznek semmiféle tisztítási technológiával. Várhatóan ezek fogják igényelni a legtöbb állami segítséget.

Megállapítható és a nemzetközi gyakorlat, az EU-országok gyakorlata is igazolja, hogy a „szennyező fizet”, a „felhasználó fizet” elvet teljes mértékben hosszabb távon lehet csak érvényesíteni.

Az új környezetvédelmi szabályozás megvalósulásának feltétele, hogy a speciális létesítmények, berendezések, gépek, technológiák elérhetők legyenek éppúgy, mint az ún. integrált környezetvédelmi berendezések, technológiák. A környezeti piac bővülése, és ennek alapján a környezetvédelmi ipar fejlődése Magyarországon és a világagazdaságban az átlagnál nagyobb dinamikájú. Hatékony ösztönzőrendszer nélkül, azaz adókedvezmények, támogatások, kedvezményes hitelek biztosítása nélkül – a hazai környezetvédelmi ipar fejletlenségéből adódóan – a növekvő igény a nem magyar telephellyel rendelkező cégeknek jelent majd keresletet.

A környezetvédelmi ipar fejlesztésének célja, hogy a jelentősen növekvő környezetvédelmi szükségleteknek minél nagyobb hányadát (minimálisan a jelenlegi hányadát) lehessen hazai termékekkel és szolgáltatásokkal kielégíteni.

A környezetvédelmi ipar fejlődése progresszív technológiai változásokat feltételez a termelésben, fejlesztésével jelentős mennyiségű új munkahely hozható létre, még a válságövezetekben is. Mindez alátámasztja „húzóágazat” jellegét az iparpolitikában általában. E húzóágazat szerepének erősítése a magyar gazdaság jelen fejlődési szakaszában különösen időszerű és szükséges.

Önkormányzati szféra

A települési környezetvédelmi közszolgáltatások fejlesztése, az önkormányzatok szennyvízelvezetési, tisztítási, ivóvíz-minőségjavító és hulladékgazdálkodási célú beru-

házásainak megvalósítása egyszerre szolgálja a környezetvédelem, a terület- és gazdaságfejlesztés érdekeit.

Megállapítható, hogy a jelenlegi önkormányzati beruházási ütem nem tartható, a mainál lényegesen több állami, nemzetközi (például ISPA) és önkormányzati forrásra lesz szükség ahhoz, hogy az európai uniós követelmények teljesülhessenek. Az önkormányzatok csak nagyarányú állami, nemzetközi segítséggel lesznek képesek – különösen az első években – a gyors ütemű fejlesztések megvalósítására. E területen nagyon fontos a megfelelő ütemezés elérése annak érdekében, hogy ne háruljanak elviselhetetlen terhek az önkormányzatokra, a költségvetésre, a lakosságra.

Nyilvánvaló, hogy az önkormányzati feladatok ellátásához az állami segítséget is biztosítani kell. Ezt igazolja a nemzetközi gyakorlat. Az önkormányzati beruházások valamennyi fejlett országban a központi költségvetésből támogatást kapnak. Az utóbbi években az Európai Unióban a hangsúly eltolódott a szennyvíztisztítás szubvencionálása irányába. A támogatásokról elmondható, hogy a nyugat-európai kormányok nagymértékben támogatták – rendszerint vissza nem térítendő formában – a települési rendszerek kiépítését az 50-es, 60-as években, esetleg a hetvenes években. Az alapvető rendszerek kiépítése után viszont fokozatosan áttértek, illetve áttérnek az önfinanszírozás elvének megvalósítására, amit viszont teljes mértékben még egyetlen EU-tagország sem ért el. Tehát egyes országokban még ma is léteznek támogatási formák, de azok általában kisebb mértékűek, mint a korábbiak.

Látni kell, hogy Magyarország – legalábbis a szennyvízelvezetés-tisztítás, hulladék-gazdálkodás – vonatkozásában még csak a rendszerek kiépítésénél tart, ezért itt különösen indokolt a támogatások fenntartása és fejlesztése.

A környezetvédelmi követelményeket lényegesen drágább szolgáltatásokkal lehet csak teljesíteni, ez a lakossági fizetési képességet és fizetési hajlandóságot lényegesen módosítja. Hosszabb távon lehet csak követendő a teljes mértékben önfinanszírozó, a beruházási igényeket is fedező szolgáltatási díjak alkalmazása. Ez még az Európai Unióban sem jellemző (például Írországbán a lakosság számára a csatornázás ingyenes szolgáltatás!).

A költségek teljes megfizettetését feltételezve a szolgáltatási díjak nagy, várhatóan a lakossági fizetőképességet meghaladó mértékben nőnének a korszerű települési hulladékgazdálkodás megvalósítása esetén. Az ÖKO Rt. által végzett elemzések szerint a beruházások és a hulladékkezelési rendszer teljes költségének megfizettetése maximális esetben (ott, ahol bevezetnék a szelektív hulladékgyűjtést) közel két és félszeresére növelné a jelenleg érvényben lévő lakossági hulladékdíjakat, de a korszerű hulladékgazdálkodási rendszerekre (korszerű lerakó, komposztálás) való áttérés is kb. 10–50 százalékos emelkedést okozna. A szennyvíztisztítási irányelv követelményeiből adódó díjnövekedés a települések típusától és a jelenlegi ellátási színvonal függvényében rendkívül szóródik, 25–125 százalék között alakul. Az ivóvízminőség-javítási beavatkozások az érintett településeken 25–100 százalékos költségnövekedést is okozhatnak.

A díjak a lakosság egy részénél nem jelentenek kifizethetetlen terheket. Más a helyzet azonban az első tizedbe (a lakosság legszegényebb 10 százaléka) tartozó lakosság esetében.

Az áremelkedések miatti várható társadalmi ellenállást csakis megfelelő politikai elkötelezettséggel, hatásos tájékoztatással, jó értelemben vett propagandával és az érintettek bevonásával, végül, de nem utolsósorban hatékony támogatási rendszer működtetésével lehet csökkenteni, esetleg megszüntetni.

Fontos az önkormányzatokra háruló környezetvédelmi feladatok komplex támogatási rendszerének kialakítása, a jelenlegi támogatási rendszerek továbbfejlesztése. A módosítások lényegi elemei a következők:

- Új támogatási célok meghatározása (például szelektív hulladékgyűjtés, válogatás, újrahasznosítás, termikus hasznosítás, komposztálás, ivóvízminőség-javítás, korszerű közműpótlók, egyedi szennyvízelhelyezés támogatása).

- A prioritások változtatása (például a nagyvárosi, Budapesti szennyvíztisztítási programok a mainál nagyobb arányú támogatása hazai és nemzetközi forrásokból, a csatornázás vonalán a 2000 fő feletti települések fejlesztéseire való koncentráció).

- A hatékony fejlesztések támogatási garanciáinak megerősítése, a pazarlás megszüntetése.

- A jelenlegi sokcsatornás, sokszor különböző szempontokat érvényesítő támogatási rendszerek összehangolása, egységesebb támogatási rendszer kialakítása.

- Az államilag nagy arányban támogatott beruházások ellenőrzési, szervezési, menedzselési, intézményi rendszerének javítása.

- Feladatellátási színvonalról függő működtetési támogatások bevezetése korlátozott időszakra (például szelektív hulladékgyűjtés, harmadik fokozatú szennyvíztisztítás).

- A feladatok ellátására képes szolgáltató szervezetek kialakításának ösztönzése.

Államigazgatás

Az új környezetvédelmi szabályozások bevezetésével lényeges változások lesznek a környezetvédelmi követelményekben és ezek érvényesítési módjában.

Hatósági szinten, szinteken a jelenleginél nagyságrendileg több adminisztrációs költség merül majd fel. A hatósági engedélyezés idő-, szakember-, műszer- és pénzigényes folyamat.

A szűrőpróbaszerű ellenőrzések, az új határértékrendszerek, az integrált környezetvédelmi engedélyezés, az egyedi határértékek megállapítása, az üzemi belső folyamatokkal való foglalkozás stb. mind komoly személyi és tárgyi feltételeket igényelnek. Az ellenőrzések száma is növekedni fog, az adatgyűjtés, adattárolás, adatfeldolgozás komoly plusz munkát jelent elsősorban a környezetvédelmi hatóságoknak, de többletfeladata lesz az önkormányzatoknak és egyéb állami szerveknek is. Az Európai Unió tag-országaiiban erős környezetvédelmi hatóságok működnek, amelyek megfelelő személyi és anyagi feltételekkel rendelkeznek.

Kérdéses azonban, hogy a feladatok ellátására a környezetvédelmi hatóságok és egyéb szervezetek erre a megkívánt határidőig önmagukban képesek lesznek-e. Központilag segíteni kell abban, hogy feladataikat megfelelő módon tudják ellátni.

Összefoglalóan megállapítható, hogy az egyik legfontosabb, jelen pillanatban még hiányzó feltétele a tényleges eredmények elérésének az, hogy kialakítsuk a környezetvédelem működőképes finanszírozási stratégiáját. El kell dönteni, hogy a környezetvédelmi célú állami támogatások biztosítása az általános adókból, a költségvetési kiadások átcsoportosításával történik-e, bevezetésre kerülnek-e környezetvédelmi díjak (környezetterhelési díj, környezet-igénybevételi díj, új termékdíj, új ökoadó stb.). Meg kell határozni, hogy milyen ütemben és módon érvényesíti Magyarország a „szennyező fizet”, a „felhasználó fizet” elveket. E kérdések tisztázása nélkül a jogharmonizáció ugyan megvalósulhat, de a valódi jogérvényesítés, a végrehajtás hiányos lesz.



EURÓPAI UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

Az Európai Unióhoz való csatlakozás hatása Írország külkereskedelmére

NAGY ANDRÁS

*Írország az utóbbi évtizedben rendkívül gyorsan fejlődött nemcsak gazdasági, hanem az életszínvonal, a kultúra és az egészségügy terén egyaránt. Ez az ugrásszerű változás azonban mintegy másfél évtizeddel az EGK-hoz való csatlakozását követően indult be. Az alábbiakban azt vizsgáljuk, hogy az európai integrációban való ír részvétel milyen hatást gyakorolt a külkereskedelmük dinamikájára és szerkezetére, és ennek milyen szerepe volt a fejlődés gyorsításában. Írország eredményeit összehasonlítjuk három dél-európai ország EU-csatlakozásának tapasztalataival, és azokból következtetéseket vonunk le a kelet-közép-európai országok európai integrációjára vonatkozóan. Megállapíthatjuk, hogy az európai integrációhoz való csatlakozás önmagában nem oldja meg a problémákat: gazdaságpolitikai fordulatra, mindenekelőtt pénzügyi stabilizációra volt szükség ahhoz, hogy a gyors növekedés beinduljon. Az Európai Unióhoz való csatlakozás, az egységessé váló európai piac, különösen az egységes pénz bevezetése korlátozza ugyan az egyes országok gazdaságpolitikai szuverenitását, de nem csökkenti a kormányok gazdaságpolitikai felelősségét.**

Négy viszonylag elmaradott európai ország EU-csatlakozásának tapasztalatait vizsgáltuk meg abból a szempontból, hogy következtetéseket vonjunk le arról, hogy milyen lesz az európai integrációban való részvételünknek a külkereskedelem dinamikájára és szerkezetére gyakorolt várható hatása. Görögország, Portugália és Spanyolország után most Írország tapasztalatairól és az abból adódó következtetésekről számolunk be.¹ Az Európai Unióhoz való csatlakozásra való felkészülés során kiemelt jelentőségű annak feltárása, hogy milyen lesz annak külkereskedelmi hatása, mivel az döntően befolyásolja a termelés, a foglalkoztatás és a gazdaság egész fejlődésének alakulását.

Az egységes EU-szabályokhoz való alkalmazkodás, a tagországok közötti vámok eltörlése és a külső vámok átalakítása természetesen rendkívül erősen befolyásolja az export és az import volumenét és dinamikáját, az áruszerkezetüket és a piaci elosztásukat is. Az általunk választott négy ország vizsgálata igen tanulságos, mert egyrészt a csatlakozásuk idején gazdasági fejlettség terén hozzánk viszonylag közel álltak, más-

* Kutatásunkat az OTKA T 025688 sz. és az OKTK A.1597/I sz. témája támogatta. Köszönettel tartozom Fazekas Gergelynek és Kovács Zoltán Ákosnak az adatfeldolgozás és a számítások terén nyújtott segítségükért.

¹ Lásd: Hamar [1999], Nagy A. [1999a], [1999b], [1999c], Somogyi D. [1999].

részt, mert azóta elég hosszú idő telt el ahhoz, hogy az integrációs hatásokat mérni és elemezni lehessen. A négy ország tapasztalatai a csatlakozás hatását és eredményességét illetően is igen különböző tanulságokkal szolgálnak.

Az alábbiakban azzal a hatással foglalkozunk, amit Írországnak az Európai Gazdasági Közösséghez való csatlakozása a külkereskedelem terén gyakorolt.² Kutatásomat jelentősen segítette, hogy egy tanulmányúton a helyszínen is gyűjthettem adatokat, irodalmat és folytathattam konzultációkat a kérdés szakértőivel.³

1973 óta, amikor Írország az Európai Gazdasági Közösséghez csatlakozott, a gazdasági és társadalmi fejlettség terén egyaránt rendkívüli fejlődés következett be. Az életszínvonal lényeges emelkedésével párhuzamosan javultak az egészségi állapotra és jólét egyéb területeire vonatkozó mutatók, emelkedett a lakosság iskolázottsága és szakképzettsége, a kultúra általános színvonala. Írország volt az első szegény ország, amely az Európai Gazdasági Közösséghez csatlakozott, az európai „periféria” többi országai lényegesen később csatlakoztak, Írország sikerei azonban jelentősen túlszárnyalták azokat, így sokak szemében vonzó és tanulságos példaképpé vált.

1973-ban az egy főre jutó jövedelem Írországbán az EGK átlagának alig több mint a fele volt, mára már az átlag fölé emelkedett, magasabbra, mint a korábban öt gyarmatosító, sokkal gazdagabb Angliáé. Az utóbbi évtizedben az ír gazdaság növekedése háromnegyszer gyorsabb volt, mint az EU-országok átlaga, miközben sem a belső, sem a külső adóssága nem nőtt, és annyira kiegyensúlyozott a gazdasági helyzete, hogy egyike azoknak az országoknak, amelyek nehézség nélkül teljesíteni tudják az Európai Monetáris Unióba való belépés feltételeit.

Az Írország által elért sikerek viszonylag új keletűek, főként a kilencvenes évtized eredményei. A hibás gazdaságpolitika, főként a költségvetési túlköltekezés a nyolcvanas évek közepére majdnem csődbe vitte az országot. Igen tanulságos, hogy az európai integrációhoz való csatlakozás önmagában nem oldja meg a problémákat, több mint egy évtizeddel a csatlakozás után gazdaságpolitikai fordulatra, mindenekelőtt pénzügyi stabilizációra volt szükség. Az a rendkívüli gazdasági növekedés, életszínvonal-emelkedés és technikai fejlődés, ami miatt Írországot gyakran „kelta tigris”-ként emlegetik, a stabilizációnak és a kilencvenes évek helyes gazdaságpolitikájának, főként pedig ezek nyomán a nagymérvű külföldi tőkebeáramlásnak volt köszönhető. Fontos tanulság, hogy az európai integrációban való részvétel leszűkíti ugyan az egyes országok gazdaságpolitikai mozgásterét, de ez nem csökkenti, hanem fokozza a kormányok felelősségét. A hibás gazdaság-, és főként költségvetési politika az Európai Unió tagjai számára is katasztrófához vezethet, míg helyes politika esetén kiugró eredményeket lehet elérni.

Az ír gazdaság nemcsak sokkal gazdagabbá, hanem sokkal nyitottabbá is vált a csatlakozást követően, jelentősen nőtt a külkereskedelem és a nemzetközi tőkeáramlások szerepe, aminek nagy szerepe volt a növekedés gyorsításában. Újra bebizonyosodott, hogy a nyitottság mennyire fontos tényezője annak, hogy egy elmaradott kis ország utolérje a gazdagabbakat.⁴ A nemzetközi tőkeáramlás és az ahhoz kapcsolódó alkatrész- és részegységbevitel igen nagy mértékben növelte a K+F eredmények beáramlását az ír gazdaságba, és ezzel emelte annak minőségi és versenyképességi színvonalát.

² A csatlakozás lefolyásának és egyéb hatásainak tanulságait egy korábbi tanulmányban foglaltuk össze: Nagy A. [1999c].

³ Segítségükért köszönet illeti Dermot McAleese (Trinity College), Seamus J. Sheehy (University College) és Frank Barry (University College) professzorokat.

⁴ A nyitottság és a növekedés között erős pozitív kapcsolatot állapított meg például Henrekson és Torstensson [1997]. Coe és Helpman [1995] pedig azt igazolták, hogy a kutatás-fejlesztés eredményeinek áramlása annál jobban növeli a termelékenységét, minél kevesebb akadálya van a kereskedelmi forgalomnak. Lásd még: IMF [1993].

Írország kereskedelmi szerkezetét, vagyis áruösszetételét és piaci eloszlását abból a szempontból vizsgáljuk, hogy az Európai Unióhoz való csatlakozásnak milyen volt a középtávú hatása. Az integrációban való részvétel, a forgalmat akadályozó korlátok lebontása mennyiben hatott a külkereskedelmi forgalom dinamikájára, hogyan erősítette, illetve alakította át a tagországokkal folytatott kereskedelmet és helyettesítette a belföldi termelést, másfelől pedig a közös külső vámhatárok milyen mértékben változtattak az integráción belüli forgalom javára a többi övezettel folytatott kereskedelem dinamikáján és szerkezetén. Mivel ez a vizsgálatunk – mint említettük – része annak a kutatásnak, amely az elmaradottabb periferikus EU-tagországok csatlakozásának és külkereskedelmi hatásának tanulságait elemzi, módszereinkben nagyrészt igazodtunk az ott alkalmazottakhoz. Először áttekintjük a tények alapján az ír külkereskedelem szerkezeti változásait, majd igyekszünk rámutatni a változások főbb okaira is.

Vizsgálatunkat többféle részletezettséggel az ENSZ által használt árukategóriák szerint végeztük, először csak a két fő árucsoport: nyersanyag jellegű termékek (primary goods) és feldolgozott iparcikkek (manufactures) szerinti bontásban, majd a SITC egy számjegyes, illetve két számjegyes bontása szerint (az előzőhöz 9, az utóbbihoz 72 árucsoport tartozik).⁵

Adataink az OECD külkereskedelmi statisztikájából származnak, de az általuk alkalmazott övezeti bontást több ponton módosítanunk kellett, mert az például olyan furcsaságot tartalmaz, hogy a Szovjetunót, illetve később a Független Államok Közösségét (FÁK) nem sorolja Európához, hanem Ázsiánál szerepelteti, ezzel szemben Törökországot az európai övezetbe tartozik. Mi a Szovjetuniót, illetve 1992-től az európai FÁK-országokat (Oroszország, Ukrajna, Fehéroroszország), továbbá a három balti köztársaságot az európai övezetnél szerepeltettük, míg a többi korábbi szovjet köztársaságot az ázsiai övezetnél hagytuk. Külön övezetben vannak a kelet-európai országok a Szovjetunióval, illetve az európai FÁK-országokkal együtt. Ázsiából kiemeltük Japánt, ami önálló övezetként szerepel. Az ázsiai országokkal összevontuk Óceániát.

Írország kereskedelme az utóbbi három évtizedben rendkívül dinamikus fejlődést ért el: a kivitel és bevétel együttes értéke a GDP 60 százalékaról annak 105 százalékára nőtt, és ezzel az EU-országok között a legmagasabb szintet érte el, ezt csak Belgium-Luxemburg szárnyalja túl.⁶ Mi részletesebben az ír kereskedelem 1988–1995 közötti dinamikáját vizsgáljuk az alábbiakban. Mint a 1. táblázatban látható, kivitele 234 százalékkal, bevétele pedig 209 százalékkal emelkedett hét év alatt. Ezzel az ír kereskedelmi forgalom számottevően gyorsabban nőtt, mint a világkereskedelem vagy az Európai Unió kereskedelme, a világkereskedelem ugyanis ebben az időszakban 180 százalékkal emelkedett, az Európai Unió összes exportja 173 százalékkal és az összes importja pedig 167 százalékkal nőtt. Az ír kereskedelem rendkívüli dinamikája nyilvánvalóan összefüggött az Unióhoz való csatlakozását követő kereskedelemnövelő hatással.

Ha az ír adatokat a három dél-európai országéval hasonlítjuk össze (lásd az 1. ábrát), azt látjuk, hogy Írország kereskedelmének dinamizmusa túlszárnyalta a két ibériai országét, holott azok kereskedelme is jóval az EU átlagánál gyorsabban fejlődött. A görög kereskedelem növekedése messze alatta maradt a három másik országénak.

⁵ Az adatok forrása az OECD „International Trade by Commodity Statistics” 1997. márciusi CD-ROM-ja, amely a forgalmat USA dollárban adja meg az 1988–1995 közötti időszakra. Kutatásunk anyagi kereteinek szűkössége miatt sajnos nem volt lehetőségünk sem az 1988 előtti, sem az 1995 utáni évek adatait hasonló részletességgel megvásárolni és feldolgozni.

⁶ Lásd: Brühlhart et al. [1998].

Feltűnő, hogy Írországnak az EU-országokkal bonyolított kereskedelme lassabban növekedett ebben az időszakban, mint az összforgalma, míg Portugália és Spanyolország esetében a tagországokkal folytatott kereskedelem volt jelentősen dinamikusabb. Ennek oka az 1. táblázat adataiból jól leolvasható: Írország exportja az átlagosnál és a tagországokba irányulónál sokkal gyorsabban nőtt Kelet-Európába, Japánba és Ázsiába, a bevétele pedig különösen az ázsiai országokból volt dinamikus: több mint az ötszörösére emelkedett.

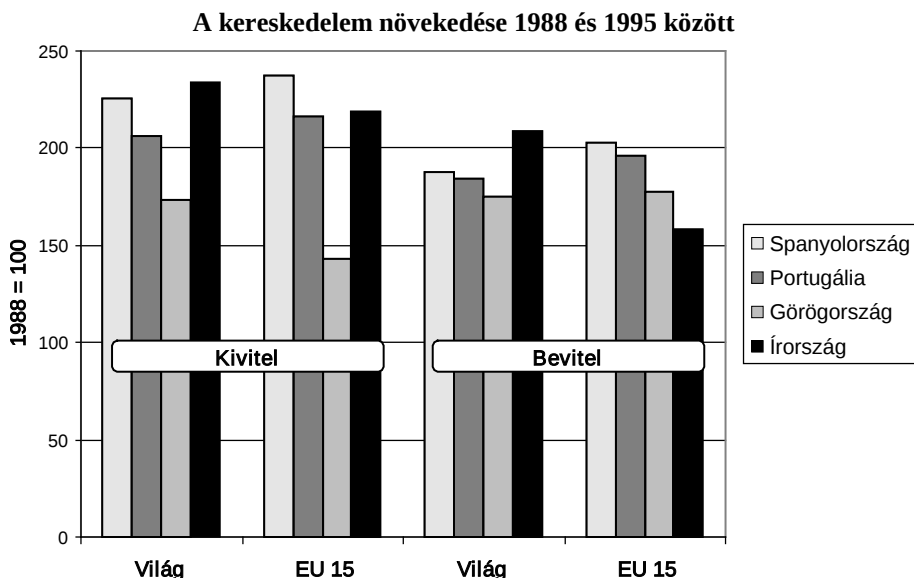
1. táblázat

Írország kereskedelmének növekedése 1988 és 1995 között
(1988 = 100, százalékban)

Övezetek	Kivitel			Bevitel		
	Nyersanyagok	Iparcikkek	Összes	Nyersanyagok	Iparcikkek	Összes
Világ összesen	165	265	234	138	227	209
Európa	164	250	223	135	172	164
Európai Unió 15	164	244	219	124	168	158
Kelet-Európa	620	1155	839	108	564	249
Észak-Amerika	134	263	245	115	277	254
Japán	113	449	361	176	281	281
Afrika	138	205	160	182	500	244
Dél-Amerika	82	448	228	325	200	269
Ázsia-Óceánia	215	392	319	167	556	510

Forrás: OECD Trade by Commodity Statistics, CD-ROM, 1997 március. Ez a többi táblázat és az ábra adatforrása is, ha nem jelöljük másként.

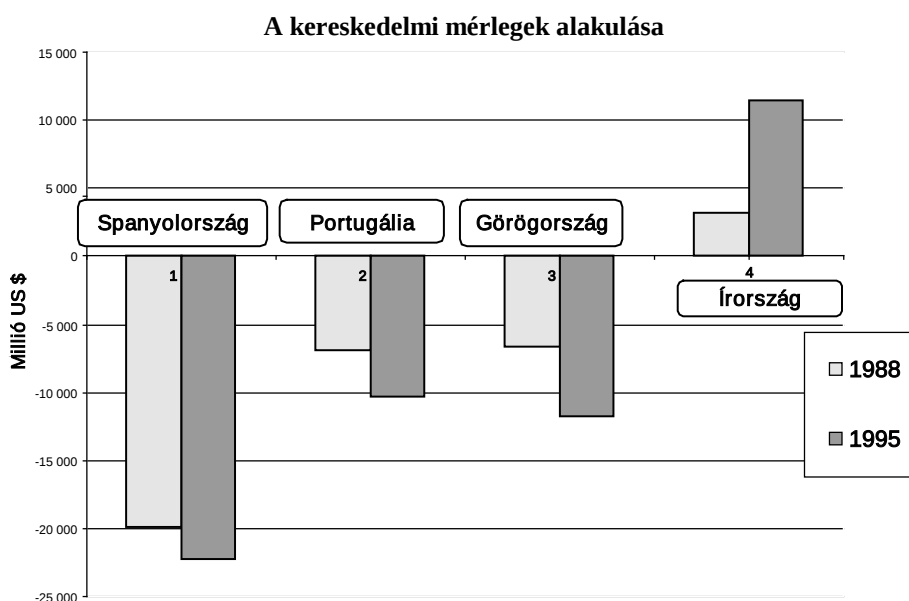
1. ábra



Jól látható, hogy a kivitel gyors emelkedése főként az iparcikkek exportjának köszönhető, annak emelkedése az átlagosnál sokkal magasabb, hét év alatt 265 százalékos volt, míg a nyersanyag jellegű termékeké attól jelentősen elmaradt, mindössze 165 százalékot tett ki.⁷ Feltűnően gyors volt a Kelet-Európába irányuló ír iparcikk-kivitel növekedése (1155 százalék), ami – természetesen – részben az igen alacsony induló szintnek köszönhető. Az átlagosnál sokkal jobban emelkedett a Japánba, Dél-Amerikába és Ázsia-ba irányuló iparcikkexport, ami négy-, négy és félszeresére nőtt.

A kivitel gyorsabb emelkedése az importnál azzal járt, hogy Írországnak nemcsak az egész időszakban pozitív volt a kereskedelmi mérlege, de az aktívuma is jelentősen, 3,2 milliárd dollárról, 11,5 milliárdra, vagyis több mint a három és félszeresére emelkedett. Ebben a tekintetben Írország kimagaslóan sikerebb volt a dél-európai EU-országoknál, melyeknek a kereskedelmi mérlege szinte az egész időszakban jelentős passzívumot mutatott (lásd a 2. ábrát).

2. ábra



Míg tehát a három dél-európai ország kereskedelmi passzívuma nemcsak igen jelentős volt, (Spanyolország kivételével) erőteljesen nőtt is, addig Írország kiviteli többlete – mint láttuk – rendkívüli mértékben emelkedett. A sokkal fejlettebb európai országokkal történő integrációja tehát nemcsak azzal nem járt – amit az „euró pesszimisták” és a protekcionizmus fenntartásának hívei jósoltak –, hogy az importcikkek elárasztják az országot, amivel a belföldi termelés versenyképtelensége miatt nem tud lépést tartani, az export visszaesik és az ország katasztrófálisan eladósodik. Hanem ennek éppen az ellenkezője következett be: a kereskedelmi forgalom mindkét oldalának gyors növekedésén belül a kivitel emelkedése

⁷ A két fő árucsoportot a SITC egy számjegyes bontása alapján készítettük, úgy, hogy a 0-tól 4-ig tartozó árucsoportok a nyersanyagokhoz, az 5-től 9-ig terjedők pedig az iparcikkekhez tartoznak. Ez természetesen számos pontatlanságot tartalmaz, például az élelmiszeripar termékei az első csoportban, a kohászati pedig a másodikban szerepelnek. Az arányok és tendenciák mértékét azonban ezek a torzítások kevésbé befolyásolják.

jóval meghaladta az importét és ebben a tekintetben Írország integrációja a legsikeresebb volt az EU-hoz csatlakozó kevésbé fejlett országok közül.

Az importot szemügyre véve figyelemre méltó, hogy nemcsak az iparcikkbevitel nőtt sokkal gyorsabban, mint a nyersanyagoké, hanem az is, hogy az iparcikkimporton belül kiugróan magas volt a gazdaságilag elmaradottabb övezetekből származó bevitel, így a Kelet-Európából, Afrikából és Ázsiából több mint az ötszörösére emelkedett e cikkek importja. Általában is elmondható, hogy az európai integráció következményeként az import tekintetében sem következett be a „túlzott” EU felé való fordulás (amit például a portugál szakértők közül többen kifogásoltak⁸), Írország nemcsak meg tudta őrizni, hanem jelentősen növelni is tudta a világ többi övezetében beszerzési és értékesítési piacait.

A 2. táblázatban látható az ír kereskedelem főbb árucsoportok szerinti megoszlásának változása 1988 és 1995 között. Az iparcikkak részarányának növekedése és a nyersanyagok részarányának csökkenése a forgalom mindkét oldalán megfigyelhető. Feltűnő, hogy az Észak-Amerikába és Japánba menő ír kivitel már több mint kilencven százalékban iparcikkakból állt 1995-ben, de a Dél-Amerikába és Ázsiába irányuló exportban is hasonlóan magas volt az iparcikkak részesedése, mint az európai kivitelben. Az import oldalán még magasabb a fejlett övezetekből származó iparcikkak részaránya, mint a kivitelben.

2. táblázat

**Írország kereskedelmének megoszlása főbb árucsoportok szerint
1988-ban és 1995-ben**

Övezetek	Kivitel				Bevitel			
	Nyersanyagok		Iparcikkak		Nyersanyagok		Iparcikkak	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995
Világ összesen	31,00	21,86	69,00	78,14	20,67	13,69	79,33	86,31
Európa	31,08	22,86	68,92	77,14	21,67	17,82	78,33	82,18
Európai Unió 15	30,97	23,17	69,03	76,83	21,51	16,83	78,49	83,17
Kelet-Európa	59,01	43,57	40,99	56,43	69,02	29,83	30,98	70,17
Észak-Amerika	13,88	7,57	86,12	92,43	14,26	6,46	85,74	93,54
Japán	25,98	8,10	74,02	91,90	0,34	0,21	99,66	99,79
Afrika	67,53	58,38	32,47	41,62	80,49	60,04	19,51	39,96
Dél-Amerika	60,15	21,58	39,85	78,42	55,43	66,96	44,57	33,04
Ázsia-Óceánia	41,59	28,09	58,41	71,922	11,85	3,89	88,15	96,11

A 3. táblázatban a forgalom övezetek szerinti megoszlása, illetve annak változása látható 1988 és 1995 között. Az ír kivitel túlnyomó része Európába és azon belül az EU-országai irányul, de a várhatóval szemben azt látjuk, hogy ez az arány nem nőtt, hanem csökkent a vizsgált hét év folyamán. Az összes kivitel 77 százaléka irányult az EU-országokba 1988-ban, és ez a részesedés 5 százalékponttal csökkent 1995-re. A csökkenés teljes egészében az iparcikkexport terén következett be. Ez a fejlemény ellentétben volt azzal, ami Spanyolország és Portugália esetében történt, viszont hasonló a görög kivitel szerkezeti változásához.⁹ Ez a jelenség — Görögország esetével ellentétben — azzal magyarázható, hogy az európai integráció hatására az ír exportcikkek jelentős része már a

⁸ Lásd: Nagy A. [1999b], 52. o.

⁹ Lásd: Nagy A. [1999a].

nyolcvanas évek végére annyira versenyképessé vált, hogy jelentősen terjeszkedni tudott az Európán kívüli piacokon, így például a gyorsan bővülő ázsiai piacokon is.

Az ír bevétel piaci szerkezetében még erőteljesebb volt az EU-országok részarányának csökkenése, feltűnő módon az 1988. évi 74 százalékról 56 százalékra esett vissza. Ezzel szemben jelentősen emelkedett Észak-Amerika és Ázsia részesedése az ír importban, főként az iparcikkek terén. Ez nyilvánvalóan összefügg a külföldi tőkebeáramlással létesített üzemek alkatrész- és részegységellátásának szükségleteivel, melyeket nagyrészt éppen ezekből az övezetekből importáltak. A külföldi tulajdonban lévő – nagyrészt amerikai multinacionális – vállalatok jelentős térnyerése erősen átalakította az export és az import szerkezetét, áruösszetételét és piaci eloszlását, de mivel ezek a vállalatok erősen exportorientáltak, a nagymérvű alkatrészimport ellenére is, Írország kereskedelmi forgalmában nagy kiviteli többletet hoztak létre.

3. táblázat

Írország kereskedelmének megoszlása övezetek szerint 1988-ben és 1995-ben (Százalékban)

Övezetek	Kivitel						Bevétel					
	Nyersanyagok		Iparcikkek		Összes		Nyersanyagok		Iparcikkek		Összes	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995
Világ összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Európa	81	80	80	76	80	77	79	77	75	57	76	59
Európai Unió 15	77	77	77	71	77	72	77	69	73	54	74	56
Kelet-Európa	1	4	0	1	1	2	3	3	0	1	1	1
Észak-Amerika	4	3	11	11	9	9	11	9	16	20	15	19
Japán	2	1	2	4	2	3	0	0	5	6	4	5
Afrika	5	4	1	1	2	2	4	5	0	1	1	1
Dél-Amerika	1	1	0	1	1	1	1	3	0	0	0	1
Ázsia-Oceánia	9	12	6	8	7	9	4	5	8	18	7	17

Ha a kivittelt valamivel részletesebben, a SITC egy számjegyes bontása szerint kilenc árucsoport alapján vizsgáljuk (lásd a 4. táblázatot), jól látszik, hogy a gépexport messze a legnagyobb árucsoport, ezt követik a vegyi cikkek és az élelmiszerek. A gépkivitel különösen erőteljesen, 422 százalékkal nőtt az Európán kívüli piacokon 1988 és 1995 között. Az élelmiszer-kivitelnek csökkent ugyan a részesedése az összes exporton belül, de a súlya igen jelentős maradt. Feltűnően nagy a vegyi cikkek részaránya az ír exportban és a növekedés dinamikája a legmagasabb volt.

Részletesebb képet kapunk az ír kivitel változásairól a SITC két számjegyes bontása alapján (lásd az 5. táblázatot). A legnagyobb volumenű cikkcsoport, aminek ráadásul a kiviteli dinamikája is igen magas volt, az iroda- és adatfeldolgozó-gépek, vagyis nagyrészt a személyi számítógépek és perifériák voltak. Az export értéke 3,4 milliárd dollárról 9,3 milliárdra emelkedett 1988 és 1995 között. Gyorsan nőtt a villamos gépek exportja is, a vegyi cikkek közül pedig igen nagy volt a volumene is, a dinamikája is a gyógyszerek és szerves vegyi cikkek kivitelének. Jelentős maradt Írország hús- és tejtermék kivitelének az értéke, de a növekedése jóval az export átlaga alatt maradt. A könnyűipari termékek kivitele nem volt jelentős.

Írország exportjának megoszlása és növekedése 1988 és 1995 között
(Százalékban)

Sítc Árucsoportok Számok	Világ összesen			Európai Unió 15			Többi ország		
	1988	1995	Növ %	1988	1995	Növ %	1988	1995	Növ %
0 Élelmiszer és élő állat	23,66	17,60	174	24,01	18,66	170	22,47	14,83	189
1 Ital és dohány	2,05	1,71	195	1,68	1,62	212	3,29	1,93	167
2 Nem étkezési célú nyersanyag	4,67	2,04	102	4,55	2,21	106	5,08	1,58	89
3 Ásványi fűtőanyag és kenőanyag	0,53	0,43	194	0,60	0,55	201	0,27	0,13	135
4 Állati és növényi olaj, zsír, viasz	0,09	0,09	215	0,12	0,12	213	0,00	0,00	438
Nyersanyagok	31,00	21,86	165	30,97	23,17	164	31,11	18,47	170
5 Vegyi áru és hasonló termék	13,36	18,44	324	11,26	16,97	330	20,50	22,29	311
6 Feldolgozott termékek	8,44	4,79	133	9,21	5,25	125	5,81	3,59	177
7 Gép és szállítóeszköz	31,03	34,55	261	32,58	33,22	223	25,73	38,01	422
8 Különféle feldolgozott termék	13,10	13,49	241	14,01	14,74	231	10,2	10,22	292
9 Máshol fel nem tüntetett termék	3,07	6,87	525	1,96	6,67	744	6,82	7,42	311
Iparcikk	69,00	78,14	265	69,03	76,83	244	68,89	81,53	339
Összes export	100	100	234	100	100	219	100	100	286

5. táblázat

Írország kivitelének változása árucsoportok szerint 1988 és 1995 között

SITC Árucsoportok szám	Világ összesen			EU 15			Többi ország		
	1988	1995		1988	1995		1988	1995	
	M.	M.	1988=	M.	M.	1988=	M.	M.	1988=
	US \$	US \$	100%	US \$	US \$	100%	US \$	US \$	100%
00 Élő állat	349	258	74	304	117	38	45	141	310
01 Hús és húskészítmény	1 165	1 930	166	864	1 433	166	301	497	165
02 Tejtermék és tojás	1 037	1 578	152	913	1 382	151	124	195	157
03 Hal, rák, puhatestű állat	208	327	157	155	232	149	53	95	180
04 Gabona és gabonakészítmény	152	197	130	142	182	128	10	16	159
06 Cukor, cukorkészítmény és méz	104	131	125	82	108	131	22	23	103
07 Kávé, tea, kakaó és fűszer	180	211	117	162	195	121	18	15	84
09 Egyéb táplálkozásra alkalmas termék	1 088	2 797	257	714	1 993	279	374	805	215
26 Textilrost és hulladékai	148	192	130	135	172	128	13	20	154
51 Szerves vegyi termék	1 060	4 015	379	609	2 715	446	451	1 300	288
54 Gyógyszer és gyógyszerészeti termék	560	2 106	376	389	1 361	350	171	745	436
55 Illóolaj, illat-, tisztító, mosószer	287	909	317	229	604	264	58	304	525
59 Egyéb vegyi anyag és termék	293	549	187	149	292	196	144	256	178
62 Gumigyártmány	141	212	150	126	188	149	15	24	157
65 Textilfonal és szövet+A43	516	590	114	466	516	111	50	74	148
66 Nemfémes ásványból készült termék	263	311	119	149	159	107	114	152	134
67 Vas és acél	117	150	128	112	141	126	05	08	172
69 Fémtermék	312	454	145	263	332	126	50	122	247
71 Energiafejlesztő gép és berendezés	234	301	129	125	130	104	109	171	158
72 Speciális szakipari gép	222	241	109	201	163	81	21	78	376
74 Általános rendeltetésű ipari gép	443	766	173	316	507	161	127	259	204
75 Irodagép és adatfeldolgozó berendezés	3 417	9 347	274	2 973	7 086	238	444	2 261	509
76 Híradástechnikai, hangrögzítő készülék	271	851	314	177	632	358	94	219	233
77 Villamos gép és műszer	960	3 262	340	694	1 735	250	266	1 527	574
78 Közúti jármű	152	191	126	147	180	122	05	11	228
84 Ruházati cikk és öltözetkiegészítő	334	505	151	283	453	160	50	52	102
87 Szakmai, tudományos műszer	574	857	149	412	508	123	162	349	215
88 Fényképezési és optikai készülék, óra	146	358	246	73	221	303	73	137	188
89 Egyéb különféle feldolgozott termék	1 227	3 965	323	1 099	3 281	298	128	684	535

Megjegyzés: Az 1988-ban 100 millió US \$-nál nagyobb összes forgalmú árucsoportok.

Ha hasonló részletességgel megvizsgáljuk az Írország bevitelében bekövetkezett változásokat, azt látjuk, hogy az export sokkal koncentráltabb, az import pedig diverzi-

fikáltabb: lényegesen több árucsoport haladja meg a 100 millió dolláros küszöböt a bevételben. Ez egyébként a nemzetközi munkamegosztásban való hatékony részvétel természetes következménye: a specializálódás hatására az export a versenyképes tevékenységekre koncentrálódik, és importból szerzik be mindazt, amiben a hazai termelés nem az. Az ír importban is ugyanaz a két cikkcsoport a legnagyobb, mint az exportban: az irodagépek és a villamos gépek. A volumenük is és a növekedési dinamikájuk is igen magas, figyelemre méltó, hogy az irodagépek forgalma 3,7 milliárd dolláros kiviteli többletet mutat.

Az irodagépek kivitele 1995-ben 9,3 milliárd, a bevétele 5,6 milliárd dollárt tett ki, de a növekedése a bevételnek volt gyorsabb (hét év alatt 368 százalékkal nőtt, a kivitelé pedig 274 százalékkal). Ez is jól mutatja azt, amire majd visszatérünk, hogy *az európai integráció is, a globalizálódás is és a nemzetközi nagyvállalatok írországi betelepülése is az ágazaton belüli kereskedelmet serkenti*. Igen intenzíven emelkedett a villamos gépek mindkét irányú forgalma (a kivitel 340 százalékkal, a bevétel 328 százalékkal nőtt), feltehetően ez is nagyrészt az ágazaton belüli kereskedelem bővülésének volt köszönhető. Nagy a volumene, de viszonylag lassan emelkedett a közúti járművek importja, melyben az autóbehozatal is szerepel. A növekedése csak 178 százalékot tett ki.

A 6. táblázatban látható annak a számításnak az eredménye, hogy a SITC egy számjegyes részletezése szerint mekkora volt a forgalom növekménye a vizsgált hét év folyamán. Megfigyelhető, hogy az ír kivitel igen jelentősen – több mint 25 milliárd dollárral – emelkedett, aminek túlnyomó része, 47 és 37 százaléka a vegyi és könnyűipari, illetve a gépkivitelből származott. A növekményből 17 milliárd értékűt az Európai Unió országai vettek fel, vagyis az exportnövekmény 69 százaléka az európai integráción belüli irányult. Ez a dél-európai országokkal összehasonlítva nem magas, Portugália esetében például az export emelkedésének 85 százalékát vette fel a Közös Piac (Nagy A., 1999a). Ha az iparcikkek kivitelének növekedése mellett eltörpül is, azért nem jelentéktelen a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari kivitel emelkedése: 3,6 milliárd dollárt tett ki 1988 és 1995 között.

Importoldalón más a helyzet: az összes növekmény jelentősen elmarad az export emelkedése mögött, mintegy 17 milliárd dollárt tett ki, amiből azonban még az exportnál megfigyeltnél is sokkal alacsonyabb az EU-országok részesedése, alig 40 százalék. A behozatal növekményének legnagyobb tétele a gépimport emelkedése, ebből viszont az EU részaránya kirívóan alacsony: alig 28 százalék.

A 7. táblázatban láthatóak a külkereskedelmi mérleg adatai fő árucsoportok szerinti bontásban. Írország kereskedelmi mérlege – mint említettük – mindvégig jelentős kiviteli többlettel zárult, de a forgalom aktívuma 1992-ben közel megduplázódott, feltehetően összefüggésben az egységes európai piac reformjaival. Az exporttöbblet legnagyobb tétele valamennyi évben az élelmiszerek forgalmából származott, 1995-ben például a 11 milliárd dolláros aktívumból 5 milliárdot tett ki. A következő legjelentősebb árucsoport, amely kiviteli többletet eredményezett a vegyi cikkeké, ami az 1988. évi 500 millió dolláros aktívumát hét év alatt közel 4 milliárdosra növelte. A gépipari forgalomban a nyolcvanas években még kiviteli többlet volt, majd 1990–1992 között szerény behozatali többlet jelentkezett, a következő évtől azonban ez megfordult és 1995-re jelentősen megnőtt a gépkivitel többlete. Feltehető, hogy ez a hullámmozgás nagyrészt a külföldi beruházások befektetései, majd a termelés beindulásával megnőtt export következménye volt.

6. táblázat

Írország külkereskedelmének növekménye 1988–1995 között
Millió US dollárban és százalékban

Világ	Export			ÁRUCSOPORT	Világ	IMPORT		
	EU 15	Többi ország	EU/Világ (%)			EU 15	Többi ország	EU/Világ (%)
3 651	2 710	942	74	0+1	789	509	279	65
38	62	-24	162	2+4	248	126	123	51
92	88	4	96	3	190	-43	232	-22
11 996	8 542	3 453	71	5+6+8+9	7230	3723	3508	51
9 332	5 808	3 523	62	7	8385	2379	6006	28
25 109	17 211	7 898	69	Összes	16842	6694	10148	40

Megjegyzés: az árucsoportok megnevezését lásd a 7. táblázatnál.

7. táblázat

Írország kereskedelmi mérlegei fő árucsoportonként 1988–1995 között
(Millió US dollárban)

SITC árucsoportok számok	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
0 Élelmiszer és élő állat	2797	2914	2888	2908	4267	3971	4291	5412
1 Ital és dohány	196	231	288	290	290	369	384	443
2 Nem étkezési nyersanyag	424	367	257	239	302	193	202	254
3 Ásványi fűtőanyag	-776	-858	-1166	-1046	-1001	-875	-826	-873
4 Állati és növényi olaj és zsír	-49	-51	-48	-47	-47	-54	-70	-89
5 Vegyi áruk	511	776	1179	1507	2532	2888	3751	3942
6 Feldolgozott termékek	-923	-1009	-1330	-1221	-1159	-886	-1124	-1550
7 Gép és szállítóeszköz	526	118	-74	-213	-373	407	384	1472
8 Különféle feldolgozott termék	389	585	550	597	1015	1216	1738	2413
9 Egyéb termékek	108	299	429	301	227	15	-535	45
ÖSSZES EXPORT	3203	3371	2974	3316	6053	7243	8195	11470

Végül, hogy az ír gazdaságban és külkereskedelemben végbement változásokról a magyar olvasó számára érzékelhetőbb képet adjunk, érdemes idézni Kovács [1999] cikkéből (46. o.):

„Ha az ír külkereskedelmi teljesítményt összevetjük a magyarral, rendkívül meglepő eredményt kapunk. Írország kevesebb mint négymilliós lakossága ellenére 1977-ben 53 milliárd dolláros áruexportot bonyolított le, szemben a magyar 19 milliárddal. Ráadásul 18 milliárdos többlete keletkezett a kereskedelmi forgalomban, szemben a 2 milliárdos hiánnyal. Mivel a nemzetközi szolgáltatás-kereskedelem deficitese, az ír fizetési folyó mérleg »csak« a GDP kb. 1,7 százalékát kitevő aktívummal zárt 1997-ben (szemben a magyar 2,2 százalékos deficittel).”

Áttekintve az Írország külkereskedelmében végbement jelentős szerkezeti átalakulást, a következőkben megvizsgáljuk ennek két fontos okát: a külföldi befektetéseket (FDI) és az ágazaton belüli kereskedelem (intra-industry trade) alakulását.

A közvetlen külföldi befektetések (FDI) hatása

Az ír függetlenség kivívása után – az igen alacsony szintű belföldi ipari termelés növelése érdekében – a korabeli protekcionista felfogásnak megfelelően szigorúan eltiltották, hogy az Írországban működő vállalatoknak külföldi tulajdonosuk lehessen.¹⁰ Az ötvenes évek végére kialakult válságos gazdasági helyzetben e téren gyökeres fordulatot hajtottak végre, mely jelentős előnyökkel igyekezett vonzást gyakorolni a külföldi befektetőkre. Az iparcikkek exportjára például nem vetettek ki adót, a külföldi befektetők állami támogatásokra számíthattak és az importvámokat egy évtized alatt szinte teljesen eltörölték.

Az ír gazdaságban az utóbbi három évtizedben bekövetkezett rendkívüli változások nagyrészt az exportorientált külföldi tőkebefektetések hihetetlen mérvű növekedésével magyarázható. Míg az ötvenes években úgyszólván nem volt külföldi tulajdonban lévő vállalkozás Írországban, ma már a külföldiek tulajdonában lévő vállalatok az ipari termelés közel kétharmadát állítják elő, és a foglalkoztatottaknak mintegy a fele náluk dolgozik.

A külföldi tőkebefektetések térnyerésének egyik legszembetűnőbb következménye az angol piactól való elszakadás volt. A függetlenség elnyerése ellenére is Írország szinte teljes gazdasági függőségben maradt Nagy-Britanniától, mivel a kivitele mintegy 90 százalékból oda irányult. Mára ez az arány 30 százalékra csökkent, és ezzel szemben főként a többi EU-ország részesedése nőtt meg. Az írországi bevételben egyrészt sosem volt az angol részesedés hasonlóan magas, másrészt a csökkenés se volt ilyen drasztikus, feltehetően nemcsak a földrajzi közelség, hanem a hagyományos kulturális kapcsolatok fennmaradása miatt is: az angol részesedés a hatvanas évek 50 százalékáról 35 százalékra csökkent.

A kereskedelmi forgalom piaci orientációjának ez a radikális változása természetesen az áruösszetétel hasonló átalakulásával párosult, és alapjában véve sokkal inkább kínálatváltozások, mint keresleti okai voltak. Írországnak a külföldi tőkebefektetések vonzása révén sikerült a kínálatát oly módon megváltoztatni, hogy egyre inkább azokat a cikkeket tudta előállítani, amelyek iránt világszerte nagy volt a kereslet, és amelyeket a gyorsan bővülő nyugat-európai piacokon egyre akadálytalanabban értékesíthetett. A kereskedelem piaci és áruszerkezeti átalakulása tehát kettős változásnak köszönhető: a kivitel egyre inkább a gyorsan növekvő (nem csak európai) piacokra irányult, és – másrészt – magas jövedelemelaszticitású termékekből állt.

Az iparvállalatok tulajdonosok szerinti vizsgálatát a termelés 1993. évi censusa alapján Barry és Bradley [1997] végezte el. Ebből kiderül, hogy bár az írországi iparvállalatoknak csak 15 százaléka volt akkor külföldi tulajdonban, de ezek adták az összes kibocsátás 60 százalékát és foglalkoztatták az alkalmazottak 45 százalékát. A külföldi tulajdonban lévő vállalatoknak feltűnően nagy része, 40 százaléka van amerikai, 16 százaléka angol és 15 százaléka német tulajdonban. Bár a külföldi vállalatok nagyobb arányban importálják a nyersanyagaikat és félgyártmányaikat, exportorientáltságuk is sokkal erősebb, mint a belföldi vállalatoké: míg az utóbbiak termelésüknek csak 35 százalékát, az előbbiek 86 százalékát exportálják. Különösen magas az amerikai tulajdonban lévő vállalatok termelésének exportaránya: 96 százalék. Vagyis, mint látható, az

¹⁰ Ez volt az ún. *Control of Manufactures Act*.

ír belföldi piacnak nincs nagy jelentősége a külföldi tulajdonban lévő vállalatok számára, ők azért fektettek be Írországba, hogy exportra termeljenek.

A külföldi és belföldi tulajdonban lévő vállalatok nemcsak abban különböznek, hogy az előbbiek sokkal nagyobbak, hanem főleg abban, hogy sokkal termelékenyebbek és nyereségesebbek is. Összehasonlították például az ír és amerikai tulajdonban lévő vállalatokat az egy vállalatra jutó bruttó kibocsátás, az egy alkalmazottra jutó nettó kibocsátás és a nyereség alapján. Az derült ki, hogy az amerikai kézen lévő vállalatok tizenkétszer olyan nagyok, mint az íreké, négyszer olyan termelékenyek és hatszor olyan nyereségesek.

A különféle külföldi tulajdonban lévő vállalatok között is nagy különbségeket találtak abban, hogy exportjuk mely piacokra irányult. Az angolok vállalatai például a termékük 39 százalékát exportálják és ennek 60 százaléka az angol piacra, 21 százaléka a többi EU-országba irányul. Ezzel szemben az írországi amerikai vállalatok kibocsátásuk 96 százalékát viszik külföldre, amiből csak 20 százalék megy Nagy-Britanniába és 52 százalék az unió többi országába.

Érdekes kérdés, hogy az igen nagy arányú külföldi tőkebeáramlás mely ágazatokba irányult és miért? Elméletileg feltételezhető lenne például, hogy a tőkék mozgása a komparatív előnyöket követi, a valóságban azonban egyáltalán nem ez történt. A legtöbb külföldi befektetés éppen a vegyi és gépiparba irányult, melyekről egy 1960-ra vonatkozó vizsgálat (*Barry-Hannan*, 1996) megállapította, hogy feltárt komparatív hátrányokkal rendelkeznek. De ha nem ez a közgazdasági irodalomban leginkább elfogadott motívum irányította a befektetéseket Írországban, akkor mi más? *Pratten* [1988] és *O'Malley* [1992] munkáiból az derül ki, hogy Írország esetében az iparba irányuló külföldi befektetések főként azokat az ágazatokat választották, ahol vállalati szinten növekvő hozadékra lehetett számítani. A külföldi vállalatok alkalmazottainak 63 százaléka olyan ágazatokban dolgozott, amelyekre a növekvő hozadék volt jellemző, míg a belföldieknél ez az arány mindössze 23 százalék.

A növekvő hozadékkal működő tevékenységeknek vannak olyan sajátosságaik, melyek kifejezetten a multinacionális vállalatoknak kedveznek, ezért nem csoda, hogy a nagy nemzetközi vállalatoknak határozott versenyelőnyük van ezen a téren. Ilyen előnyöket jelentenek a fejlesztő- és kutatótevékenységek koncentrációja, a részegységek nagy sorozatban való és a költségeket leszorító gyártása, vagy az értékesítő- és javítóhálozat kiépíttessége.

A külföldi vállalatok beruházásai Írországban nagyrészt új zöldmezős üzemek létesítésével járt, amelyekben a legkorszerűbb technikai berendezéseket alkalmazták, hogy exportcélokra versenyképes termékeket tudjanak előállítani. Ehhez hasonló befektetések a kelet-közép-európai országokban is voltak, de ezek erősen különböztek a tőkebeáramlásnak attól a részétől, ahol a privatizálás során a meglévő elavult épületeket és berendezéseket vásárolták meg főként a belföldi piac meghódítása és nem az exportra való termelés céljából.

A nagyarányú külföldi tőkebeáramlással együtt járó függés a multinacionális vállalatoktól az ír gazdaság számára természetesen veszélyeket is jelent. Azok a nemzetközi vállalatok, amelyeknek több országban vannak termelőüzemeik, főként a (piacoktól való távolságot is figyelembe vevő) költségminimalizálás szempontjából osztják el a termelési feladatokat vállalataik között. Ennek következtében az Írországban működő nemzetközi nagyvállalatok kibocsátása alapján véve két tényezőtől függ: a világkereslet alakulásától és az írországi termelés költségeinek versenyképességétől. Éppen ezért – hangsúlyozzák a szakértők – az állam gazdaságpolitikájának éppen úgy, mint a szakszervezeti érdekképviselőknek állandóan szem előtt kell tartaniuk, hogy adópolitikájuk, reformjaik vagy követeléseik ne veszélyeztessék az ír termelés költségeinek ver-

senykéességét. A tőkeforgalom nyitottsága ugyanis azzal jár, hogy tőkét hasonló módon ki is lehet vonni az országból, mint ahogy befektették azokat.

Az ír gazdaságpolitikusok tisztában vannak azzal, hogy mivel a külföldi tulajdon részaránya az iparban már igen magas, nem lehet arra számítani, hogy az hasonlóan növekedjen tovább, mint eddig. Azt is látják, hogy az Európai Unió keleti bővülése során eddigi előnyök csökkenhetnek, vagy azokat el is veszíthetik. Éppen ezért arra törekednek, hogy a komplexebb, bonyolultabb termékek, születő új technológiák felé tereljék az ipari termelést, továbbá, hogy a gyorsan modernizálódó ír vállalatokkal való szorosabb együttműködésre ösztönözzék a multinacionális vállalatokat. A külföldi vállalatok tevékenységének fejlődése eléggé hűen követi a Vernon-féle termékciklus-modellt: egyszerű, sztetenderd termékekről és összeszerelő tevékenységekről egyre bonyolultabbakra térnek át (például az Intel pentium chipjeinek az előállítására), másrészt fokozzák a K+F tevékenységet, hogy újabb korszerű termékeket versenyképes áron állítsanak elő.

Az ágazatok közötti és ágazaton belüli kereskedelem

Számos vizsgálat kimutatta már, hogy az integráció és a nyomában járó dinamikus kereskedelebővülés szorosan összefügg az ágazatokon belüli forgalom növekedésével.¹¹ Portugália esetében például Fontoura [1998] és Éltető [1998] vizsgálatai azt mutatták, hogy az ágazaton belüli kereskedelem az európai integráció hatására igen alacsony szintről jelentősen emelkedett és fokozatosan belesimult a fejlett európai országok mutatói közé. Ez ellentmondott annak a neoklasszikus feltételezésnek, hogy a specializálódás fokozódásával csökken az egyes országokban a versenyképes ágazatok száma, ennek nyomán nő az ágazatok közötti kereskedelem aránya. A versenyképes tevékenységek exportja bővül, ezzel szemben a versennyel lépést tartani nem tudó ágazatok az importcikknek konkurenciájával nem tudnak megküzdeni. Írország tapasztalatai e téren jelentősen eltérnek a portugál tapasztalatoktól, ezért is igen figyelemreméltóak.

A fejlett országok esetében már régen megfigyelték, hogy a várakozásokkal ellentétben, kereskedelmükben a leggyorsabban nem az eltérő ágazatok közötti kereskedelem, hanem az ágazatokon belüli, vagyis az azonos cikksoporthoz tartozó termékek forgalma bővült. A termékek differenciálódása, a választékbővítés igénye, a méretgazdaságosság kihasználása és a jelentős termékkörre kiterjedő nem tökéletes verseny mind olyan tényezők, amelyek a nagyon leegyszerűsített neoklasszikus elméletek jóslatait nagyrészt megcáfolták.

Fel lehet tételezni azonban, hogy a kereskedelmi korlátok megszűnésével párhuzamosan a fejlett országok között megfigyelhető folyamat: az ágazaton belüli csere gyors bővülése nem független az ország méretétől. Természetesnek tűnik például, hogy Németország és Franciaország integrációja nyomán jelentősen fejlődik az ágazaton belüli csere, hiszen a nagy belső piaccal rendelkező országok úgyszólván mindent gyártanak, és ezért a választékbővítés, valamint a nagy sorozatban való gyártás előnyeit a kibővült piacon mindketten jól ki tudják használni. Egy kis ország esetében, melynek a termelési kapacitása is, a piaca is sokkal szűkebb, nem várható ugyanez a fejlődéstípus. Ezért is érdemel figyelmet, hogy Írország esetében az integráció hatására hogyan alakult az ágazatok közötti, illetve az ágazatokon belüli kereskedelem.

Az integráció első időszakában különböző vizsgálatok is azt mutatták, hogy az ágazatokon belüli kereskedelem gyorsan fejlődött. A Nemzeti Gazdasági és Szociális Ta-

¹¹ Az ún. „inter-industry” és „intra-industry trade” számítások eredményei a Brühlhart et al. [1998] vizsgálataiból származnak. A módszerekről lásd bővebben: Balassa [1963], Grubel és Lloyd [1975], Greenaway és Milner [1983], Halpern, Kőrösi és Richter [1985], Nagy [1995].

nácsnak¹² a nyolcvanas évek végén publikált egyik jelentése éppen ezért meglepetést keltett azzal a megállapításával, hogy a hetvenes évek vége óta az *ágazatokon belüli kereskedelem* (IIT) növekedése lelassult, és az ágazatok közötti kereskedelem jelentősebbé vált. Brühlhart és társai [1998] vizsgálata ezzel szemben azt állapította meg, hogy az IIT látszólagos csökkenése az alkalmazott árucsoportok számbavételének a következménye volt. Nyilvánvaló ugyanis, hogy minél részletesebb árucsoportosítást alkalmazunk, annál kisebbnek látszik az ágazatokon belüli kereskedelem, ezért a két vagy három számjegyes mérés adatai nem hasonlíthatók a négy vagy öt számjegyes mérés eredményeihez.

Több vizsgálat is kiderítette, hogy az ágazatokon belüli csere valójában nem csökkent, hanem nőtt a nyolcvanas és a kilencvenes években is, bár a növekedés nem volt olyan erőteljes, mint a hetvenes évek vége előtt. A SITC öt számjegyes, mintegy három-ezer árucsoportot tartalmazó nomenklatúrája alapján végzett vizsgálatok azt mutatták, hogy az ír kereskedelem 38 százaléka, az iparcikkének pedig 44 százaléka ugyanazon iparág párhuzamos exportjából és importjából származott 1990-ben. Feltételezhető, hogy azóta ez az arány máig számottevően emelkedett.

A hatvanas–hetvenes években az IIT-mutatók azért tudtak olyan erősen emelkedni, mert nagyon alacsony szintről indultak, a hetvenes évek végére viszont olyan szintre emelkedtek, ahonnan a kereskedelem jelentős bővülése ellenére sem tudtak hasonló mértékben tovább növekedni. Különösen erős emelkedést mutatott a *marginális*, vagyis a *forgalom növekményére számított ágazaton belüli kereskedelem* (MIIT) mutatója.

Erősen vitatott az ír közgazdászok között, hogy a nagy európai piachoz való alkalmazkodásnak mekkorák a társadalmi költségei, különösen a foglalkoztatottságra gyakorolt hatása. Vizsgálták,¹³ hogy vajon az ágazaton belüli vagy az ágazatok közötti kereskedelem esetében nagyobb-e az alkalmazkodás társadalmi költsége, a foglalkoztatásra gyakorolt hatása. A 8. táblázat adataiból látható, hogy a nyolcvanas évtizedben az ipari foglalkoztatottság csökkenése elsősorban a termelékenység emelkedéséből származott, amit a keresletnövekedés nem tudott teljesen ellensúlyozni. A kereskedelem igen pozitívan járult hozzá a foglalkoztatottság alakulásához, a kibocsátás növekedésének egyharmada a kereskedelemnek volt köszönhető. Az is kiolvasható a 8. táblázat második oszlopából, hogy a nyolcvanas évek első felében a belső kereslet visszaesésének negatív hatását a kereskedelem, mégpedig éppen a jelentős exporttöbblet ellensúlyozta. A harmadik oszlop szerint az évtized második felében a külkereskedelem hatása stabilizálódott, és már nem járult hozzá új munkahelyek teremtéséhez, ezzel szemben a belső kereslet jelentős növekedése és a termelékenységjavulás csökkenése együttesen az iparban alkalmazottak létszámának enyhe emelkedésére vezetett. Mindebből arra következtethetünk, hogy a foglalkoztatottság alakulását a belső és a külső kereslet hatása együttesen alakítja: hiába van a kereskedelemnek igen pozitív hatása, ha azt a belső konjunktúra visszaesése lerontja. Az adatok azt mutatják, hogy Írország esetében a belső fogyasztás ingadozásának erősebb volt a hatása az ipari foglalkoztatásra, mint a kereskedelemnek.

Az egyes írországi ipari szektorok fejlődésének részletesebb vizsgálatából az derült ki, hogy azoknak az ágazatoknak nőtt a külkereskedelmi teljesítményük, amelyek már eleve exportorientáltak voltak és viszonylag magas volt a termelékenységük, ezzel szemben az átlagosnál magasabb foglalkoztatással működő ágazatok teljesítménye romlott. Az integráció hatására végbemenő ipari specializáció tehát azzal a következménnyel járt, hogy az erőforrások az alacsony termelékenységű és magas munkaintenzitású

¹² Lásd: NESC [1989].

¹³ Brühlhart et al. [1998] elemzése a Wood [1994] által alkalmazott „accounting method” alapján készült.

ágazatokból a magas termelékenyséű és alacsony munkaintenzitású ágazatokba áramlottak.

8. táblázat

**Az ipari foglalkoztatottság forrásainak változása 1980–1990 között
(1000 fő)**

A foglalkoztatottság forrásai	1980–1990	1980–1985	1985–1990
Összes változás	–31	–37	6
A termelékenység hatása	–94	–55	–39
A kibocsátás hatása	63	18	45
Belső fogyasztás	41	–4	45
Külkereskedelem	22	22	0
Import	–32	4	–36
Export	54	18	36

Forrás: Brühlhart et al. [1998].

A nagy európai piachoz való fokozatos alkalmazkodás során egyaránt meg lehetett figyelni az ágazatok közötti és az ágazatokon belüli kereskedelem növekedését. A specializáció tehát arra vezetett, hogy egyes ágazatok, nem bírván az importőrökkel a versenyt, visszaszorultak, míg mások jelentősen kibővítették termelésüket, exportjukat és importjukat is, tehát a sikeres ágazatoknál az ágazaton belüli kereskedelem erőteljes bővülése volt jellemző.¹⁴ Az első csoportba tartozott például a ruha-, cipő-, sütő- és papíripar, míg a másodikba a tej-, irodagép-, gyógyszer-, rádió- és szeszipar. Ez másfelől azt is jelenti, hogy azok az iparágak, ahol magas az ágazaton belüli kereskedelem, szinte minden mutató tekintetében eredményesebbek, mint ahol alacsony: náluk jobban nő a foglalkoztatottság, a termelés és az export, mint a többiekénél.

A külföldi, illetve belföldi tulajdonban lévő vállalatokra vonatkozó IIT- és MIIT-vizsgálatok arra az eredményre vezettek, hogy a külföldi vállalatok esetében az ágazaton belüli kereskedelem erősebb ugyan, de az utóbbi időben a belföldi vállalatoknál is erős növekedés figyelhető meg e téren. A multinacionális vállalatoknál igen magas a vállalaton belüli alkatrész- és részegységforgalom. A belföldi vállalatoknál viszont a megerősödésüket, specializálódásukat és versenyképesebbé válásukat mutatja, hogy az IIT-mutatóik emelkedtek.

Néhány következtetés

Áttekintettük Írország európai integrációjának és különösen az egységes európai piac kialakulásának a külkereskedelemre gyakorolt hatását. Megállapíthattuk, hogy a kelet-közép-európai országok csatlakozása szempontjából igen hasznos és célszerű a szegényebb és kevésbé fejlett, úgynevezett perifériás EU-tagországok tapasztalatait megvizsgálni, a strukturális hasonlóságok miatt azokból több hasznos következtetést lehet levonni, mintha csak a gazdag EU-centrumországokhoz hasonlítanánk magunkat. A Spanyolországra, Portugáliára és a Görögországra vonatkozó említett vizsgálataink következtetéseit nem kívánjuk megismételni, ezért az alábbiakban csak azokkal a tanul-

¹⁴ Lásd: Brühlhart és McAleese [1994].

ságokkal foglalkozunk, amelyeket Írország európai integrációjának külkereskedelmi tapasztalataiból vonhatunk le.

Az európai integrációhoz való csatlakozás rendkívül meggyorsította Írország gazdasági növekedését, és pénzügyileg stabil helyzetet teremtett. Az elért sikerek azonban viszonylag új keletűek, főként a kilencvenes évek eredményei. A korábbi hibás gazdaságpolitika a kibővült piaci lehetőségek ellenére majdnem csődbe vitte az országot. Tanulságos, hogy az európai integrációhoz való csatlakozás önmagában nem oldja meg a problémákat: gazdaságpolitikai fordulatra, mindenekelőtt pénzügyi stabilizációra volt szükség ahhoz, hogy a gyors növekedés beinduljon. Az Európai Unióhoz való csatlakozás, az egységes európai piac, különösen az egységes pénz bevezetése korlátozza ugyan az egyes országok gazdaságpolitikai szuverenitását, de nem csökkenti a kormányok gazdaságpolitikai felelősségét.

– Írország a csatlakozást követően sokkal nyitottabbá vált: jelentősen nőtt a külkereskedelem és a nemzetközi tőkeáramlások szerepe, ami igen pozitívan hatott a növekedés ütemére. Írország esete is bizonyítja, hogy a nyitottság igen pozitívan hat egy kis belső piaccal rendelkező ország fejlődésére. Fontos tanulság, hogy a nyitott gazdaságok gyorsabban növekednek, mint a protekcionista politikát folytatók, de ezen túl, a viszonylag szegény nyitott országok gyorsabban növekednek, mint a gazdagabb nyitott országok. A megvizsgált négy ország közül Írország az egyik legnyitottabb és GDP-jéhez mérten neki a legnagyobb az EU-országokkal folytatott kereskedelme, ami szoros összefüggésben van a gazdasági növekedés és a jövedelememelkedés terén elért sikereivel.

– Írország számára az európai integrációban való részvétel nemcsak sikerekkel, hanem súlyos nehézségekkel is járt, jelentős áldozatokat is kellett vállalnia. Az a várakozás, hogy a kereskedelem liberalizációját követően a belföldi vállalatok versenyképessége megnő, és exportra kezdenek termelni, nem teljesült. Az exportsikereket legnagyobb részben a külföldi befektetők vállalatai érték el. A kereskedelem liberalizálásához való alkalmazkodás során egész iparágak tűntek el, és sokan veszítették el a munkájukat.

– Írország kereskedelme az utóbbi három évtizedben rendkívül dinamikusan fejlődött: a kivitel és bevétel együttes értéke a GDP 60 százalékaról annak 105 százalékára nőtt, és ezzel az EU-országok között a legmagasabb szintet érte el. 1988–1995 között Írország kivitele 234 százalékkal, bevétele pedig 209 százalékkal emelkedett, vagyis számottevően gyorsabban, mint a világkereskedelem vagy az Európai Unió kereskedelme. Ez nyilvánvalóan összefüggött az Unióhoz való csatlakozását követő kereskedelem-növelő hatással. Bár Írország lakossága kevesebb mint a fele Magyarországnak, kivitele majdnem háromszor akkora, a magyar kereskedelmi mérleg 2-3 milliárd dolláros deficitjével szemben, ők ma már rendszeresen 15–20 milliárd közötti exporttöbbletet érnek el.

– Írország kereskedelmének dinamizmusa túlszárnyalta Spanyolországét és Portugáliáét, holott azok kereskedelme is jóval az EU átlagánál gyorsabban fejlődött. A külkereskedelemben elért kiugró sikereihez hozzátartozik, hogy a kereskedelmi mérlege az egész időszakban nemcsak pozitív volt, hanem a kiviteli többlete a többszörösére nőtt. Írország ebben a tekintetben is sokkal sikeresebb volt a dél-európai EU-országoknál, melyek kereskedelmi mérlege végig jelentős importtöbbletet mutatott.

– Írországnak a fejlettebb európai országokkal történő integrációja a legsikeresebb volt az EU-hoz csatlakozó kevésbé fejlett országok közül. Nem csak az nem következett be – amit az „euró pesszimizisták” és a protekcionizmus fenntartásának hívei jósoltak –, hogy az importcikkek elárasztják az országot, amivel a belföldi termelés versenyképtelensége miatt nem tud lépést tartani, az export visszaesik és az ország katasztrofálisan eladósodik. Hanem ennek éppen ellenkezője történt: a kereskedelmi forgalom mindkét oldalának gyors növekedésén belül a kivitel emelkedése jóval meghaladta az importét.

– Annak, hogy az ír exportcikkék versenyképessége jelentősen javult, az volt a következménye, hogy a külkereskedelmük nem fordult „túlzott” mértékben az EU-piacok felé, amit például a dél-európai országokban meg lehetett figyelni. Spanyolországgal és Portugáliával ellentétben, az unió országaiba irányuló ír exportrészesedés a nyolcvanas évek közepe óta nem nőtt, hanem – főként az iparcikkék területén – csökkent. Kivétel például a gyorsan bővülő ázsiai piacokon még gyorsabban tudta bővíteni, mint Európában. Ennek következtében Írország nem csak meg tudta őrizni, hanem jelentősen növelni is tudta a világ többi részén beszerzési piacait is.

– Az ír export legnagyobb volumenű és leggyorsabban bővülő cikkcsoportjaivá az iroda- és adatfeldolgozó gépek (főként a személyi számítógépek és perifériák), a villamos gépek és a vegyi cikkek (főként a gyógyszerek) váltak. Ez természetesen a (nagy- és közép-amerikai) multinacionális cégek betelepülésének volt köszönhető. Ezekkel szemben a könnyűipari termékek kivitele nem volt jelentős. Erősen – hét év alatt 3,6 milliárd dollárral – bővült Írország hús- és tejtermékkivitele, bár az agrárexport növekedése jóval az átlag alatt maradt. Figyelemre méltó ugyanakkor, hogy az ír kereskedelmi mérleg 1995. évi 11,4 milliárd dolláros többletéből több mint 6 milliárdot a mezőgazdasági cikkek tettek ki.

– Igen tanulságos, hogy a közgazdasági elmélet feltételezéseivel ellentétben, a nemzetközi munkamegosztásban való rohamosan bővülő részvételük nem a korábbi komparatív előnyeiknek megfelelően alakult. A külföldi befektetések, a termelés és a kivitel leginkább azokban az ágazatokban bővült, ahol korábban komparatív hátrányokat állapítottak meg. Írország kedvező adottságait kihasználva a nagy multinacionális cégek befektetéseiket főként a növekvő hozadékkal rendelkező tevékenységekbe irányították, és versenyelőnyeiket kiaknázva nem követték, hanem megteremtették ezeken a területeken Írország komparatív előnyeit.

– A rendkívül intenzív exportorientáltság következtében az ír gazdaság erősen függő helyzetbe került: a további növekedés, különösen a nagyvállalatok termelése és kivitele főként két tényezőtől függ: a világkereslet alakulásától és az írországi termelés költségeinek versenyképességétől. Ez egyrészt azt jelenti, hogy – más kis, nyitott országokhoz hasonlóan – erősen konjunktúraérzékennyé vált a gazdaságuk, másrészt a gazdaságpolitikuskoknak éppen úgy, mint a különböző érdekképviseléseknek állandóan szem előtt kell tartaniuk, hogy adópolitikájuk, reformjaik vagy követeléseik ne veszélyeztessék az ír termelés költségeinek versenyképességét.

– A dél-európai országokban megfigyelt tendenciákhoz hasonlóan az ír kereskedelemben is jelentősen bővült az ágazatokon belüli csere, az összes forgalom 38 százaléka, az iparcikkékének pedig 44 százaléka ugyanazon iparág párhuzamos exportjából és importjából származott már 1990-ben, azóta ez a hányad még emelkedett. Az európai integráció is, a globalizálódás is és a nemzetközi nagyvállalatok írországi betelepülése is az ágazaton belüli kereskedelmet serkentette. A sikeres ágazatoknál az ágazaton belüli kereskedelem bővülése különösen erős volt. Másfelől azok az iparágak, ahol magas az ágazaton belüli kereskedelem, szinte minden mutató tekintetében eredményesebbek, mint ahol alacsony: jobban nő a foglalkoztatottság, a termelés és az export, mint a többiekénél. Szűkös belső piacuk és a hagyományos ipari tevékenységek hanyatlása miatt azonban az ágazatok közötti kereskedelem bővülése is erős volt.

– A kereskedelem igen pozitívan járult hozzá a foglalkoztatottság alakulásához, mivel a termelés növekedésének nagy része a kivitelnek volt köszönhető. Ez azonban a gazdasági szerkezet jelentős átalakulásával párosult: az erőforrások az alacsony termelékenységű és magas munkaintenzitású ágazatokból, a magas termelékenységű és alacsony munkaintenzitású ágazatokba áramlottak.

- Balassa, B. [1963]: European Integration: Problems and Issues. *American Economic Review*, vol. 53, 175–184. o.
- Barry, F. – Hannan, A. [1996]: On Comparative and Absolute Advantage: FDI and the sectoral and spatial effects of market integration. *Working Paper*, University College Dublin.
- Barry, F. – Bradley, J. [1997]: FDI and Trade: the Irish Host-Country Experience. *Economic Journal*, 1798–1811. o.
- Barry, F. – Bradley, J. – Duggan, D. [1997]: Economic Structure and Structural Change in the EU Periphery. In: Fynes, B. – Ennis, S.: *Competing from the Periphery*. Oaktree Press, Dublin.
- Barry, F. [1998]: The European Dimension to EU-Periphery Growth: Ireland and Portugal compared. Kézirat.
- Barry, F. (szerk.) [1999]: *Understanding Ireland's Economic Growth*. Macmillan Press, London.
- Bartolini, L. [1993]: Devaluation and Competitiveness in a Small Open Economy: Ireland 1987–1993. IMF Working Paper, No. 82. Washington.
- Brühlhart, M. – Trifonetti, F. [1998]: Industrial Specialisation and Public Procurement: Theory and Evidence. Kézirat.
- Brühlhart, M. – McAleese, D. [1994]: Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment. *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130. 600–613. o.
- Brühlhart, M. – McAleese, D. – O'Donnell, M. [1998]: Ireland. In: Brühlhart, M. – Hine, R. (szerk): *Intra-Industry Trade and Adjustment: The European Experience*. Macmillan, London.
- Coe, J. – Helpman, E. [1995]: International R&D Spillovers. *European Economic Review*, 859–887. o.
- Éltető Á. [1998]: Az iparágon belüli kereskedelem alakulása az Európai Unióban. *Külgazdaság*, 5. sz.
- Fontoura, M. R. [1998]: Padrao das Exportacoes Portuguesas: Evolucao e Perspectivas. In: *A globalizacao e a Economia Portuguesa*. Conselho Economico e Social, Lisboa.
- Greenaway, D. – Milner, C. [1983]: On the Measurement of Intra-Industry Trade. *Economic Journal*, vol. 93., 900–908. o.
- Grubel, H. G. – Lloyd, P. [1975]: *Intra-Industry Trade*. Macmillan, London.
- Halpern L. – Körösi G. – Richter S. [1985]: Az ágazaton belüli külkereskedelem (Intra-Industry Trade). 4. sz., 41–55. o. 5. sz., 18–33. o.
- Hamar, J. [1999]: Az Európai Unióhoz való csatlakozás hatása Spanyolország külkereskedelmére. *Külgazdaság*, 12. sz., 52–75. o.
- Henrekson, J. – Torstensson, [1997]: Growth Effects of European Integration. *European Economic Review*, 1537–1557. o.
- IMF [1993]: Trade as an Engine of Growth. *World Economic Outlook*.
- Kenny, G. – McGettigan [1998]: Exchange Rates and Import Prices for a Small Open Economy: the Case of Ireland. *Applied Economics*, No. 30. 1147–1155. o.
- Kovács Z. Á. [1999]: Írország, a „kelta tigris” gazdasági sikerei az 1990-es években. *Külgazdaság*, 5. sz., 42–66 o.
- Lane, P. [1998]: International Diversification and the Irish Economy. *Trinity Economic Papers*, Dublin.
- McAleese, D. – Martin, J. [1972]: Ireland's Manufactured Exports to the EEC and the Common External Tariff. *Economic and Social Review*.
- McAleese, D. [1975]: Ireland in the Enlarged EEC: Economic Consequences and Prospects. In: Vaizey [1975].
- McAleese, D. [1998]: Twenty Five Years 'A Growing': Ireland's Economy and EU Membership. Kézirat.
- NESC [1989]: Ireland in the European Community: Performance, Prospects and Strategy. National Economic and Social Council, Dublin.
- Nagy, A. [1995]: CMEA Integration and Trade Structure. In: *Panic, M. – Vacic, A. M.* (szerk): *Economic Integration in Europe and North America*, Economic Studies, No. 5. United Nations Economic Commission for Europe, New York.
- Nagy A. [1999a]: A dél-európai országok európai integrációja és annak tanulságai. I. és II. rész. *Közgazdasági Szemle*, 2. és 3. sz., 176–193. és 266–277. o.
- Nagy A. [1999b]: Az Európai Unióhoz való csatlakozás hatása Portugália külkereskedelmére. *Külgazdaság*, 7–8. sz., 37–68. o.
- Nagy A. [1999c]: Írország Európai Unió csatlakozásának tanulságai. *Közgazdasági Szemle*, 1999. 12. sz., 1092–1115. o.
- O'Malley, E. [1992]: Industrial structure and economies of scale in the context of 1992. *Policy Research Series Papers*, No. 13, The Economic and Social Research Institute, Dublin.

- Pratten, C. [1988]: A survey of economies of scale. *Economic Paper*, No. 67. Commission of the European Communities, Brussels.
- Ruane, F. – Görg, H. [1997]: The Impact of Foreign Direct Investment on Sectoral Adjustment in the Irish Economy. *National Institute Economic Review*, April.
- Somogyi D. [1999]: Az Európai Unióhoz való csatlakozás hatása Görögország külkereskedelmére. *Külgazdaság*, 11. sz., 48–69. o.
- Vaizey, J. [1975]: *Economic Sovereignty and Regional Policy*. Dublin, Gill and Macmillan.
- Wood, A. [1994]: *North-South Trade, Employment and Inequality*. Clarendon Press, Oxford.

Válság és átalakulás a Távol-Keleten

A gerschenkroni elmélet egy adaptációja

BENCZES ISTVÁN

*A távol-keleti fejlődési modell egyik sarokpontja volt az állam tudatos és intenzív beavatkozás-pártoló politikája. A globalizáció azonban az egykor sikeres országokat új kihívás elé állította, amely azonnali reagálást kíván. A térség államai előtt két út áll: vagy a világgazdaságtól való elfordulást és bezárkózást választják, biztosítva ezzel a politikai hatalom folytonosságát, de egyszersmind elveszítve a nyitott gazdaságok előnyeit, vagy a már évtizedekkel ezelőtt megkezdett folyamatok továbbfejlesztését. Ahogy az elmúlt időszakban sorozatosan igyekeztek ezek az országok gazdaságaikat dinamizálni. Most is egy újabb szakasz előtt állnak: elérkezett az idő az állam szerepének újra-gondolására, újraformálására.**

A nyilvánvaló tény: globális kapitalizmusban élünk¹

A globális kapitalizmus működésében tapasztalható zavarokra mind többen figyelmeztetnek az évezred végén. Az 1990-es évek elején még csak az európai árfolyam-mechanizmus kudarca borzolta a kedélyeket, de a későbbi mexikói, majd távol-keleti, orosz és brazil válság egyre nagyobb számban készítetett kutatókat, közírókat vagy éppen politikusokat arra, hogy síkraszálljanak a globalizálódó világ vélt vagy valós problémáinak orvoslásáért. A feltörekvő piacokon tapasztalható sorozatos megrázkódtatások kapcsán a kritikusok kiemelik, hogy ezekben az országokban nem működnek azok a megfelelő intézmények és mechanizmusok, amelyek a kapitalizmust stabilá és tolerálhatóvá teszik. De miért tolerálták akkor eddig az ázsiaiak a saját kapitalizmusukat? A válasz egyértelmű: mert nyertesei voltak. És most, hogy fizetniük kell? Nem ők az elsők az ipari forradalom és a kapitalista termelési mód megjelenése óta, akik erre kényszerültek. Rooseveltt a New Dealért hívta életre, hogy elejét vegye a gazdasági ciklusok pusztí-

* E cikk az 1999. szeptember 3–4-én, az Európai Összehasonlító-gazdaságtan Társaság által rendezett Budapest Workshopon elhangzott angol nyelvű előadás módosított változata. Köszönetemet szeretném kifejezni Csaba Lászlónak, aki az írás közben folyamatosan látott el hasznos tanácsokkal, valamint Szentes Tamásnak, Lányi Kamillának és Gedeon Péternek, akik a kézirat elolvasása után fűztek értékes megjegyzéseket a leírtakhoz.

¹ A fejezetcím utalás Soros György 1997. szeptember 21-i beszédére, ahol az ismert pénzügyi szakember kijelentette: „Hadd kezdjem a nyilvánvaló ténnyel, miszerint mindnyájan egy globális gazdaságban élünk... vagy még helyesebben a globális kapitalizmus rendszerében.” (Southeast Asia Currency Crisis ..., 1997)

tásainak. Európa jóléti államai a nagy jövedelmi differenciák felszámolásával, az érdekegyeztető fórumok megteremtésével a széles tömegek számára kívántak emberhez méltó életet biztosítani. A Szovjetunióban pedig magát a piacgazdaságot tartották meghaladottnak, és a szocialista termelési módot vezették be.

A távol-keleti gazdaságok kifelé forduló gazdaságstratégiája a felzárkózás rendkívül sikeres útjának bizonyult az elmúlt majd harminc esztendő alatt. A világgazdaságba való fokozatos integrálódásuk és folyamatos alkalmazkodóképességük nagyban hozzájárult a csoda kitermeléséhez. A régióban mindezt az állam aktív (és szelektív) részvétele kísérte. A mindenkor hatalom deklarált célja a gazdasági növekedés és a megosztott jólét biztosítása volt. Azonban a nemzetközi viszonyok mára jelentősen megváltoztak. Amíg az elmúlt évtizedekben a nemzetközi gazdasági kapcsolatok elsősorban a termékcserére szorítkoztak, mára a külföldi közvetlen tőkeberuházások és a portfólió-invesztíciók (a továbbiakban ideértve a külföldi banki hiteleket) a meghatározóak. Ebben a megváltozott környezetben a korábbi fejlesztési modell életképtelennek tűnik.

Az új kihívásokra adható egyik lehetséges válasz a teljes elzárkózás, a korábbi nemzetközi gazdasági kapcsolatok felszámolása. Ebben az esetben az állam továbbra is kezében tarthatja a hatalmat és ellenőrzése alatt tudhatja a társadalmat. Ugyanakkor a világgazdaság kínálta előnyökről le kell mondania. Malajzia, úgy tűnik, ezt az utat választotta – felvállalva az itt új strukturalizmusként elkeresztelt jelenséget, melynek nemcsak a külföldi spekulánsok elleni kirohanások, de a hazai politikai ellenfelek elhallgatása is része. A másik út voltaképpen a már évtizedekkel ezelőtt megkezdett folyamatok újragondolása, ahol a gazdaság dinamizálása most nemcsak a folyamatos világ gazdasági alkalmazkodást és a szerkezeti kiigazítások megtételét jelenti, hanem és elsősorban az állam szerepének ártértelekését, újraformálását.

A késve érkezés és felzárkózás elmélete Gerschenkronnál és a Távol-Keleten

A fejlődés gazdaságtana azt a kérdést vizsgálja, hogy az elmaradott országok, a késve érkezők miként képesek felzárkózni a fejlett gazdaságokhoz. Ez az írás nem kívánja az egyes elméletek, koncepciók még csak vázlatos áttekintését sem adni.² Ugyanakkor a továbbiakban egyet közülük kiemeltként kezel, mivel az vizsgálódásának homlokterébe úgy állítja az állam és piac viszonyát, hogy nem takarja el, sőt kifejezetten előtérbe tolja a társadalmi alrendszerek egymásra hatásaiként fellépő és a fejlődést végigkísérő meghatározódottságokat. *Alexander Gerschenkron* (1984) nézete szerint az egyes országok eltérő útja a felzárkózásban csakis azok múltjával összefüggésben, tehát a társadalmi, politikai, gazdasági és kulturális viszonyok beágyazottságával magyarázhatók. A múltban kutakodva tetten érhetők azok a sajátosságok, amelyek csak egy-egy országra jellemzőek.

A szabadversenyes piacgazdaság vállalkozója csakis a tulajdonviszonyok tisztázottsága, a termelés és csere szerződéses alapon történő lebonyolítása, a felelősség-delegálás egyértelműsége esetén töltött be központi, meghatározó szerepet a gazdaság felvirágoztatásában. Tette ezt a kockázatvállalásáért cserében elvárható profit, a jobb élet reményében és azon jogi keretek között (vagyis azok biztonságában), amelyek betartatásáról maga az (éjjeli őr) állam gondoskodott.³ Mindennek folyományaként – ahogy a klasszici-

² Azokat az olvasó megtalálja *Szentes* átfogó művében (1995).

³ Anglia a szabadversenyes piaci gazdálkodást megelőzően azt a merkantilista (az egyenlőtlen csere és a nemesfém felhalmozására épülő) gazdaságfilozófiát követte, amely az ország gazdagodásában az államnak juttatott központi szerepet.

kusok érveltek – az önmagáról gondoskodó egyén egyben hozzájárult a társadalom jólétének növekedéséhez, a gazdaság felemelkedéséhez is, amelyben a koordinációt a láthatatlan kéz „nyújtotta”.

Gerschenkron rámutatott, hogy a felemelkedéshez vezető út nemcsak egyféleképpen járható. Ha hiányzik a biztonság a politikai életben és a jogi környezetben, a pénzügyi közvetítő rendszerek nem fejlődtek ki vagy nem eléggé, illetve és általánosságban is hiányzik a folyamatos fejlődést és innovációt produkáló vállalkozói szellem, akkor sem állítható, hogy egy ország örökös elmaradottságra lenne kárhozthatva. Sőt, a történelmi példák éppen azt igazolják, hogy a felzárkózásban nincs egyetlen és kizárólagos járható út.⁴

Ha az Angliában fokozatosan kiépült és megszilárdult intézmények nem léteznek, akkor azokat helyettesíteni célszerű az adott ország igényeinek és lehetőségeinek megfelelően. Hiszen a viszonylag elmaradott, fejletlen ország felzárkózása nemcsak annak dinamikájában tér el a fejlettektől, de a folyamat során kialakuló és megerősödő mechanizmusok és intézmények tekintetében is. Ha a vállalkozói szellem és vele a vállalkozó személye nem adott, akkor annak pótlását másvalakinek vagy másvalaminek kell vállalnia. A felzárkózásban ugyanis mindig megjelölhető az az aktor, aki felelős a folyamatért, aki meghatározó szerepet játszik a gazdaság előrelendítésében, a *take off*-ban. Ez a központi szereplő felelős a tőke összegyűjtésében és elosztásában, a szükséges technológia megszerzésében, illetve a megfelelő ismeretek rendelkezésre bocsátásában. Ezen feladatok összessége, egyszóval a felzárkózás „vezénylése” lehet az egyén (vagy vállalkozó), a bank, illetve az állam feladata. A gazdaságtörténet példáit alkalmazva: Angliában a vállalkozók, Németországban a bankok, míg Oroszországban az állam volt a kulcsszereplő a gazdasági fellendülés, a nekirugaszkodás időszakában.⁵

A késői iparosítás eszménye a Távol-Keleten⁶ termékeny talajra hullott, ahol az állami autoritás és paternalizmus a piacot az érdek-összehangolás eszközévé degradálta (*Pascha*, 1990). A későn jövők hitték, hogy a piac kudarca miatt túl hosszú időt venne igénybe, ha a felzárkózás a piaci mechanizmusok koordinálása mellett történne. A „felszállásban” ezért az állam aktív és szelektív módon vállalt közreműködést – a kulcsszereplő, a fellendülés motorja maga az állam volt tehát. A régió országait ezért az állam által vezérelt piacgazdaságok közé sorolhatjuk (*Bara–Szabó*, 1996), ahol az állam gazdaságformáló szerepét (és erejét) intézményesített mechanizmusok biztosították.

A gerschenkroni fejlesztési stratégia az úgynevezett fejlesztő államban öltött testet a Távol-Keleten. Ez az állam nem gyűrte maga alá a piacot, hanem – *Wade* (1990, 27–28. o.) megfogalmazásában – terelte azt: a magántulajdon széles tömegek számára való hozzáférése és megszilárdítása érdekében a földtulajdon újraelosztásába fogott; a pénzügyi közvetítő rendszer kiépítésébe kezdett, alárendelve azt az ipari tőkének, amelynek bizonyos szegmenseit kiemelten kezelte; a hosszú távú megtakarítások ösztönzésére gazdasági stabilitást teremtett; a külső versenyt igyekezett hozzáidomítani a hazai mozgástérhez, egyben szabályozta a szűkösön rendelkezésre álló keményvalutához való

⁴ A magyar nyelvű kötetbe válogatott fejezet címe – „Az ipari fejlődés tipológiája...” – explicit formában fejezi ki, hogy szerinte a felzárkózás, pontosabban az indusztralizáció több egyedi formája létezhet és lehet sikeres.

⁵ „Egy olyan országban, mint például Németország, semmiféle eredeti tőkefelhalmozásnak nem tulajdoníthatjuk a legfőbb tőkeforrás szerepét, kizárólag a bankrendszer hiteltermelő politikájának.” Oroszország esetében pedig „...az állam költségvetési politikáját kell a tőkeellátás stratégiai tényezőjének tekintenünk”. Vagyis: „...az európai kontinens nagyobb országaiban az eredeti tőkefelhalmozás nem volt előfeltétele az ipari fejlődésnek” (*Gerschenkron*, 1984. 87–88. o.)

⁶ Maga *Gerschenkron* a Távol-Kelettel nem foglalkozott. Olvasóit ez ügyben *Rosovsky*hoz utalja (*Rosovsky*, 1961).

hozzájutást; valamint támogatta az exportra történő termelést, illetve a fejlődés egy-egy újabb fokára érve az importhelyettesítő iparok kiépítését; és a technológiatranszfer biztosításához nem zárta be kapuit a külföldi érdekeltségű nagyvállalatok előtt.

Wade mellett *Amsden* (1989), a World Bank (1993), *Rodrik* (1994)⁷ és sokan mások igyekeztek feltárni az ázsiai modell sikerességének okait. A továbbiakban ezért csak egyetlen – a dolgozat szempontjából kiemelkedően fontos – jelenség kap figyelmet, az úgynevezett kiségités (*bailing out*) politikája. A megtakarítások ösztönzését a Távol-Keleten nemcsak a viszonylagos politikai és jogi biztonság, illetve a pozitív reálkamatok szolgálták, hanem az állam explicit és implicit garanciavállalása a betétek értékállóságára (ahelyett, hogy betétbiztosító intézeteket működtettek volna). Az állam így tartósan képes volt fenntartani a megtakarítók folyamatos bizalmát a pénzügyi szektor iránt, elkerülve egy esetleges pánikot, ami a bankok megrohanásához vezethet – akár az egész rendszert veszélyeztetve. A kiségités a vállalatokra is érvényben volt, amellyel a csődök elkerülése mellett az élethosszig tartó foglalkoztatást (a munkavállalók oldaláról: a rendszer iránti elkötelezettséget) is könnyen biztosítani lehetett.

Távol-Keleten a játékosok hazai pályán hazai szabályokkal játszottak. A bankszektor védelmét nemcsak a közöttük lévő verseny lehetetlenségével, de a külföldi pénzintézetek – 1980-as évek végéig történő – kitiltásával is igyekeztek elérni. A gazdaságvezetés szerint a verseny arra kényszerítette volna a pénzintézeteket, hogy olyan kihelyezéseket is vállaljanak, amelyek rendkívül kockázatosnak minősülnek. A verseny a kontroll alóli kibúvást, az erkölcsi kockázat (*moral hazard*) felerősödését segítette volna. A biztonságos működést szigorúan megkívánó rendelkezések helyett tehát az állam elegendőnek vélte a piacra lépők körét meghatározni, mivel a belépők ellenőrzése mellett a kormányzat határozhatott: mikor melyik bank meddig terjeszkedhet. (World Bank, 1993)⁸ Ebben a felállásban egy felügyeleti szerv a szereplők számának gyarapodása okán csak zavaró tényező lett volna.

Az állam a beruházási oldalon sem a piac szervező erejére épített, hanem önmaga vállalkozott. A magánszektor úgy igyekezett bevonni a gazdaság felvirágoztatásába, hogy a kockázatok döntő részét magára vállalta. Az egymás iránt érzett felelősség iskolapéldája a koreai csebol-rendszer, de a maláj gazdaság konglomerátumai is ide sorolhatók. A nemritkán vállalati érdekeltségbe tartozó specializált pénzintézetek feladata a friss vállalkozások forrással történő ellátása volt – állami irányítás, ellenőrzés és helytállás mellett.⁹

Nyugati országokkal történő összevetésben a saját tőke, a részvényfinanszírozás nem játszott meghatározó szerepet a térségben. A folyamatos teljesítményértékelés eszközként felfogható, a nyilvánosságot és átláthatóságot szolgáló tőzsdék rendkívül fejletlenek voltak. Egy olyan gazdaságban ugyanis, ahol a transzparencia és hatékonyság vagy az egyéni érdek nem lehet elsődrendű prioritás, mert a hatalom a(z össz-) gazdasági növekedést és a közösség jólétét részesíti előnyben, a kormányzat nem engedheti meg olyan intézmény működését, amely magát a hatalmat is folyamatosan értékeli.

⁷ *Rodrik* a humán tőke fontosságát emelte ki, mely a gerschenkroni logikába is beilleszthető: a vállalkozói készség kifejlődéséhez, a termelés megszervezéséhez, a pénzügyi rendszer működtetéséhez, vagy éppen az állami irányítás eredményessé tételéhez az ismeretek széles tárházára és hatékony felhasználására van szükség.

⁸ Ugyanezt *Lau* (1990. 9. o.) a találó „dos and don'ts” szójátékkal fejezte ki.

⁹ Az állam a pénzügyi szektort csak mint közvetítőt használta ipar- és kereskedelempolitikájában. A fejlesztési bankok Koreában az 1970-es években az összes hitelek harmadát, míg Tajvanon felét nyújtották, állami garanciavállalással együtt. De Thaiföld és Malajzia is használta a forrásbiztosítás ezen módját (*Amsden*, 1993).

Johnson (1982) a fejlesztő állam koncepcióját összekötötte a politikai berendezkedés általa előnyösnek tartott formájával, a gyenge autoritarianizmussal. A rendszer stabilitását nála nagyban meghatározza az állami autonómia kiterjedtsége és a politikai egyensúly, mely utóbbi a pártverseny hiányát jelenti. A pluralizmus teret enged(ne) a versengő járadékvadász csoportok érdekérvényesítésének, ezért azokat a politikai hatalom leszereli. A johnsoni fejlesztő állam ténylegesen birtokosa volt a hatalomnak, még ha azt közvetlenül nem is gyakorolta az élet minden területén, beleértve a gazdaságot. A távol-kelet igazi sikere tehát részben éppen annak köszönhető, hogy az az állam, amely jelentős hatalom birtokosa volt (és amelynek megtartásában és gyakorlásában nemcsak a katonai erő, hanem az elszigetelt államapparátus, illetve a perszonális kapcsolatok sűrű hálózata segítette), nem az erőforrások teljes felosztása és kirablása mellett döntött, hanem a nemzetek gazdagodását segítette elő vele.

Evans (1995) azt hangsúlyozta, hogy a széles körű állami autonómia szervesen beépült a társadalom minden szegmensébe, beágyazódott tehát. Az autonómia lehetőséget biztosít arra, hogy az állam világos és érthető módon fogalmazza meg célfüggvényeit és az azokhoz rendelhető eszközöket. A magánszektor is ellenőrzése alatt tudhatta. A beágyazódottság segítette az információk áramlását és a bizalomépítést. A koordinációs mechanizmusok egy harmadik formája (volt) található Távol-Keleten: a hálózat, amely a személyes kapcsolatokra épült (*Fukuyama*, 1997).

Az 1980-as évek végétől elindult liberalizációs hullámok jelentős kihívások elé állították a fejlesztő államot, amely egyre inkább veszített erejéből. Ebben a folyamatban felborult az az eredeti munkamegosztás, amelyben *Johnson* az államnak az uralkodás, míg az adminisztrációnak az igazgatás szerepét tulajdonította. Az állam ugyanis többé már nem tudott uralkodni, a bürokrácia pedig képtelen volt irányítani. Amint a régi struktúrák feshésnek indultak, a fejlesztő állam értelme elhomályosult, egyszersmind intellektuális respektjét is elveszítette.

Az olajválságok alatt az ázsiai gazdaságok sikeresen vették fel a harcot a világgazdasági kihívásokkal szemben. Azonban két évtizeddel később, a megváltozott külső és belső viszonyok között a sikert megismételni nem lehet. Legalábbis a korábbi formában nem. Az 1997-es krízis legmarkánsabb felismerése az volt, hogy az állam elveszítette hatalmát, a bankok pedig hitelüket veszítették. A magánszektor ugyan megerősödött, ám ahhoz nem volt elegendő ereje, hogy a válsággal maga küzdjön meg. Sőt, vállalkozók és bankok az állam látható kezére vártak, az állami kisegítést remélték. Mindhiába, hiszen az állam feladta a rendszer egyik legjelentősebb intézményét, a kimentés politikáját. Gyenge és védtelen szereplő lett a korábbi legfőbb koordinátor, az állam, képtelen a segítségnyújtásra. Nem azért, mert nem akart, hanem mert nem tudott segíteni a megváltozott körülmények közepette. És ezek után természetesen az sem egyértelmű, hogy kinek kellene a terheket vállalnia, vagy egyáltalán ki az, aki képes arra.¹⁰

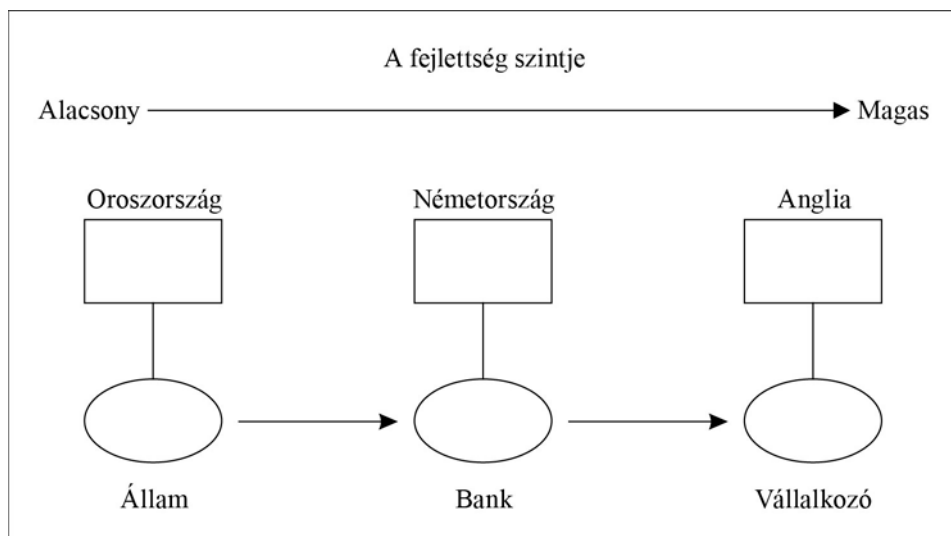
A gerschenkroni elmélet nem egyszerűen azt hangsúlyozta, hogy a fejlettség adott fokához a felzárkózás és előrehaladás egy bizonyos előmozdítója rendelhető, hanem azt is, hogy az ágensek egymáshoz viszonyított súlya, aránya az iparosítás folyamatában előrehaladva változhat. A fejlettség egy magasabb szintjén az állam hatalma relatív értelemben csökken, átadva a meghatározó szerepet a bankoknak. Ez történt Oroszországban: „Az orosz ipar elért egy fokot, ahol el tudta hajítani a kormányzati támogatás

¹⁰ Az 1980-as évek liberalizációs hullámában az állam a koreai csebolokra is próbálta ráerőltetni az átalakításokat, deregulációt és a kivételezések felszámolását sürgetve, ám az erős konglomerátumok ellenálltak minden támadásnak, jelezve, hogy a kormányzat jelentősen meggyengült (*Kim*, 1997).

mankóit..., s a kormányzat helyét – legalábbis bizonyos mértékben – a bankok vették át.” (57. o.) A bank szintén veszít erejéből a felzárkózás egy következő fázisában (még ha abszolút értelemben nem is feltétlenül), és a vállalkozó lesz a meghatározó (legfőbb) koordinátor. Ez történt részben Németországban: „Ahogy a korábbi gyermeked ipar az érett férfikorba lépett, a bankok nem tudták fenntartani az iparvállalatokkal szembeni, korábban vitathatatlan fölényüket.” (56. o.)¹¹ A felzárkózás folyamán tehát változás áll be a kulcspozíciót betöltő személyét illetően, aki felelős a tőke, a technológia és a fejlesztéshez szükséges ismeretek koordinálásában. Nem amellet érvelt tehát az orosz származású gazdaságtörténész, hogy a későn jövők ugyanazt a pályát futják be, mint az előttük járó fejlettek. Ugyanakkor rávilágított arra a tényre, hogy minél fejlettebb egy gazdaság, annál komplexebb viszonyok jellemzik, és azok „kezelésében” nem mindegy, hogy ki vállal részt. Erre utalnak az 1. ábra sematikus összefüggései.

1. ábra

A gazdasági rendszerek fejlettségi szintjének és koordinációs mechanizmusainak viszonya



Megjegyzés: Az ábrában a függőleges vonal az egyes országok (amelyek a fejlettség bizonyos szintjét jelenítik meg) és a fejlődés előmozdítója közötti statikus viszonyt fejezi ki. A vízszintes vonal (nyíl) a felzárkózás dinamikus voltát mutatja: amint egy ország a fejlettség magasabb fokát éri el, ezzel együtt megváltozik a felzárkózás első számú felelőse is.

Csak hogy a Távol-Keleten elmaradt az a váltás, ami Oroszországban vagy Németországban a múlt század végén bekövetkezett. Ázsia keleti felén az országok ma az újonnan iparosodott országok, sőt a fejlett gazdaságok csoportjába tartoznak. A gerschenkroni

¹¹ A németországi bankok dominálta gazdasági berendezkedésről Gerschenkron úgy ír, mint ahol bank és vállalat nemcsak kooperál, hanem közvetlen tulajdonosi viszonyt is fenntarthat. A fejlettség magasabb fokán aztán ezek a „...specifikus vonások fennmaradtak... jóllehet az úr-szolga viszony néha ellentétbe fordult”. (56. o.) A társadalom egésze számára kárt okozó erkölcsi kockázat mindazonáltal nem szükségszerűen integráns eleme a rendszernek, ugyanis nincs mögötte az arra okot adó mindenkori állami helytállás ígérete. Ha kíségetés van is, az a bank és a vállalat belülről. Távol-Keleten azonban a bank – és vele a pénzügyi rendszer – csak eszköz volt az állam szelektív gazdaságirányításában: az állam az „úr”, míg bankja csak „szolga” lehet(ett).

analógiát használva, azok valahol Németország és Anglia között helyezkednek el a fejlettség relatív szintjét tekintve. A fejlődés előmozdítója azonban ugyanaz maradt, mint ami eredetileg Oroszországban és Németországban volt, azaz a meggyengült állam és a hiteltelen bankszektor. Nincs tehát szinkron a gazdaság fejlettsége és a fejlődést előmozdító szerepéje között. Az állam, a bankok és a vállalatok együtt és karöltve jelennek meg az élet minden területén. (Az ábrát követve ez azt jelenti, hogy nincs egyértelműen kijelölhető függőleges vonal az ország fejlettsége és a fejlődést előmozdító ágens között.)

Ez a haver kapitalizmus (*crony capitalism*)¹² És ez nem ugyanaz, mint a johnsoni fejlesztő állam vagy a gerschenkroni orosz példa, ahol a hatalom az állam kezében volt. A haver kapitalizmus olyan rendszer, ahol mindent szabad és semmi nem tilos. Nincs meghatározó felelőse a felzárkózásnak, aki koordinálna. Állam, bank és vállalat nem egymás mellé rendelt és egymást segítő szereplők, hanem sokkal inkább egymást gyengítők. És ha ezt a jelenséget figyelembe vesszük, akkor már nincs is mit csodálkozni a krízisen. Ebből a nézőpontból mindegy, hogy azt pánik váltotta-e ki vagy sem.¹³ A lényeg, hogy a rendszer gyengeségei és ellentmondásosságai felszínre kerültek, a bizalom teljes elvesztését okozva.

Ázsia országai a nyitást választották számos területen, amelyek közvetlenül a globalizáció hatásainak vannak kitéve, mint például a pénzügyi piacok, a fogyasztási javak, a termelési eljárások és technológiák stb. Piacaikon megjelentek a transznacionális vállalatok, sőt saját TNC-ik megvetették lábukat más kontinenseken. A termelési folyamatokban nyugati licenceket és know how-t használnak, olyan termékeket állítanak elő, amelyek ízlésre való tekintet nélkül bárhol eladhatók. Az a tény, hogy évtizedekkel ezelőtt a kifelé forduló gazdaságstratégiát választották, most azt a kényszert jeleníti meg számukra, hogy szembesüljenek azzal a globalizációval, amely feltöri a hazai, zártnak hitt struktúrákat. A korábbi hatalmi erőviszonyok fenntartása a továbbiakban már elképzelhetetlen. A haver kapitalizmusra jellemző összefonódottság politika és gazdaság között megbénította az országok működését, tisztázatlan viszonyokat teremtve.¹⁴ A gazdaság nyitottá válása a társadalom egészét tette sebezhetővé.

Kapitális kérdések a globalizáció új szegmenseiben

A Távol-Kelet országai a felzárkózás egy sajátos útját járták. Nem követték sem a Latin-Amerikában kialakult strukturalizmust,¹⁵ sem az Indiában meghonosított teljes

¹² A dolgozat eredeti angol címében ez explicit formában is megjelent: „GerschenCronian Anachronism”. A gerschenkroni elmélet felhasználása az ázsiai válság kapcsán magyarázatra szorulhat, hiszen az sem időben, sem térben nem fedi le a vizsgált területet. Azonban (1) az írás a koordinációs mechanizmusok fontosságát, illetve azt a tényt hangsúlyozza, hogy a fejlődés minden szakaszában azonosítható egy központi szereplő, tényező, aki a fejlődés előmozdításáért felelős. (2) A modern vegyes gazdaságok különbözősége nem utolsósorban a tulajdon-szerkezet és a koordinációs mechanizmus, az állam és a piac (valamint a pénzügyi rendszer) eltérő gazdaságformáló szerepe és viszonya miatt alakult ki (Gedeon, 1992), a fejlődésben meghatározó erők tehát a XX. század végén sem mindenütt ugyanazok, illetve nem azonos a súlyuk.

¹³ Radelet és Sachs (1998) például a pánikot jelölték meg a válság okaként. Velük szemben Roubini et al. (1998a és 1998b) ad átfogó elemzést a válság strukturális okairól.

¹⁴ A *Transparency International* 1998. évi felmérése szerint a korrupciós index mértéke (ahol 10 jelenti a korrupció hiányát) Indonéziában 2,72; Malajziában 5,15; Thaiföldön 3,06 és Koreában 4,29 volt. A Moody's ezzel összefüggésben a bankszektor erősségét vizsgálta, az eredmények az előbbi sorrendben: E, D, E+ és E+ (Fons, 1998a)

¹⁵ A strukturalizmus eredetileg a gazdasági elmaradottság elméleti magyarázata, de később mint gazdaságpolitikai recept is megjelent. Prebish a centrum-periféria egyenlőtlen viszonyával, a cserearány folyamatos romlásával; Bhagwati az elnyomó növekedés tényével magyarázta a fejlődő latin-amerikai országok elmaradottságát. Kézenfekvő megoldásnak tűnt számukra ezért vagy a csere igazságosabbá tétele, vagy az elzárkózás. Vö. Szentes (1995)

elzárkózást. Amerika déli kontinensén a gazdaság és a társadalom kettőssége volt jellemző: a tradicionális és a modern szektor egymás mellett élése. A gyakorta jelentkező válságokat a kormányok képtelenek voltak orvosolni, mint *Waelbroeck* (1998. 330. o.) írja: a gazdasági szerkezetet átalakító programok – melyek a kiigazítás révén a hatékonyságot, a versenyképességet emelhették volna – sorra elmaradtak, mivel azok rövid távon jelentkező negatív hatásait hangsúlyozták csak, megelégedve a hosszabb távon érvényesülő előnyökről. Az angol gyarmati uralom alól felszabadult India fejlesztési politikájának középpontjában a nagy ipari vállalatok, szövetkezetek álltak, amelyek az állam ellenőrzése és irányítása alatt működtek. A teljes önerőre támaszkodást azzal indokolták, hogy így minimalizálható a függés kényszere. Az ország a világ gazdaságtól való elzárkózást, az autarkiót választotta.

Távol-Keleten elutasították a strukturalizmust és a befelé fordulás stratégiáját. Részben a neoklasszikus iskola tanításaira építettek, amikor a komparatív előnyök alapján kialakult nemzetközi kereskedelemben a gazdasági növekedés hajtóerejét látták (*Balassa*, 1981), amely a jövedelmen kívül a megfelelő technológiát is biztosítja, valamint a külföldi piacokon versenyhelyzetet teremtve a hatékonyságot javítja.¹⁶ A gyors felzárkózásban *Sukarno* például – az általa irányított demokráciának elkeresztelt rendszerben – három szükséges adottságot, körülményt emelt ki: (1) a nemzeti tőkét, (2) a fejlesztéshez szükséges ismereteket, know-how-t (3) és megfelelő politikai légkört. (*Sigmund*, 1967)

Történelmi összevetésben a kifelé forduló stratégia gazdasági modellje nagyságrendekkel jobban teljesített, mint bármilyen más, a fejlődő országokban alkalmazott koncepció. Ezért is meglepő most a válság kapcsán Malajzia elzárkózása. *Waelbroeck* (1998) figyelmeztetett, hogy az ehhez hasonló hozzáállás, a halogató magatartás, nevesítve a latin-amerikai strukturalizmus egyszer már csődöt vallott. Hozzá lehet tenni ezért: kétséges, hogy az új strukturalizmus eredményre vezetne, valós megoldást kínálna a gazdaságok revitalizációjában. A térség államai – különösen a fejletlenebb délkelet-ázsiaiak, de az indulásnál Korea és Tajvan is – korábban, amíg nyertesei voltak a nemzetközi kereskedelemnek, illetve a globalizációnak, üdvözölték a közvetlen külföldi beruházásokat (FDI). Az olajválságok idején például nem kis részben a nyitottság fenntartása, sőt kiterjesztése, transznacionális vállalatok megjelenése segítette őket a túlélésben. Napjainkban az FDI mellett a portfólió-befektetések lehetnek azok, amelyek jelentős lendületet adhatnak a gazdaság növekedéséhez. Kérdés azonban, hogy az egyes nemzetek kívánnak-e élni ezzel a lehetőséggel vagy sem.¹⁷

A Malajzia által foganatosított protekcionista intézkedések (importkontroll, a szabad tőkeáramlás korlátozása vagy a spekulánsok elleni kirohanások) költséget rónak a gazdaságra. A tőkemozgások korlátozására 1998. szeptember 1-jén került sor. Ezzel egyidejűleg a maláj ringgitet a dollárhoz kötötték, majd a hazai kamatokat mérsékeltek, illetve expanzív költségvetési politikát indítottak el. Fél esztendővel később a rövid távú tőkemozgások mennyiségi korlátozását a kilépési adó bevezetése váltotta fel. Rövid távon nem kétséges, hogy a korlátozásoknak lehetnek pozitív jóléti hatásai. Hosszabb

¹⁶ Azért részben, mert mint *Amsden* (1989) fogalmaz: a neoklasszikus ajánlások ellenére a feltörekvő ázsiai országokban az árak nem a piaci viszonyok szerint alakultak (getting the prices wrong). *Singh* (1995) pedig a nemzetközi kereskedelem és gazdasági nyitottság súlyát, szerepét árnyalja, amikor azt állítja, hogy ezek az országok csak annyira voltak nyitottak, amennyire azt nemzeti érdekük megkövetelte.

¹⁷ A válság jelentős mértékű változást idézett elő annak megítélésében, hogy a szabad kereskedelem előnyös-e a gazdaságok számára. A kép korántsem egységes: míg Indonéziában az 1998 utolsó hónapjaiban végzett felmérés szerint az embereknek csak ötöde támogatja a szabad kereskedelmet és Malajziában is csak negyedük, addig Koreában a válság után erőteljesen megnövekedett a nyitást pártolók tábora, elérve a 60 százalékot, amit a thaiföldi eredmény is megközelít. A tőkemozgások szabadságát illetően azonban a közvélemény mindenütt erőteljesen elutasító. (*The Economist*, 1999)

távon azonban a kiigazítások meg nem tétele, az alkalmazkodás elmaradása a gazdasági teljesítmény romlásához vezet. A szomszédos országok hajlandósága a reformok megtételére azokat még vonzóbbá teheti. Malajzia tehát a forrásokért, befektetésekért, piacokért egymással folytatott versenyben hátrányba kerülhet,¹⁸ az új strukturalizmus ezért hosszabb távon biztosan nem tartható, tényleges megoldás az elzárkózás feladása helyett a nyitás lehet.¹⁹

1. táblázat

Nettó magántőke-beáramlás, 1990–1998 (milliárd USA dollárban)

	1990	1992	1994	1996	1997	1998
Nettó FDI	6,0	6,3	6,5	9,5	12,1	4,9
Nettó portfólió-befektetés	0,3	5,3	8,3	20,0	12,6	-6,5
Banki hitel és egyéb	17,9	15,0	18,4	32,9	-44,5	-44,5
Összes nettó magántőke-beáramlás	24,2	26,6	33,2	62,4	-19,7	-46,2
Összes nettó magántőke-beáramlás (GDP%)	4,5	4,0	4,0	5,8	-2,0	-7,1

Forrás: IMF(1999b).

Megjegyzés: A Távol-Keleten Korea, Indonézia, Malajzia, Thaiföld és a Fülöp-szigetek együttesen.

A tőkeszámlák liberalizálásának mikéntjéről éles vita bontakozott ki az ázsiai válság kapcsán. Míg a szabad kereskedelmet szinte az egész közgazdász-társadalom üdvözli, addig a tőke szabad áramlását tekintve már koránt sincs ekkora összhang. Konszenzus látszik kibontakozni azonban abban, hogy a hazai pénzügyi rendszer stabilitása elengedhetetlen bármilyen szintű liberalizáció előtt. Néhányan a makrogazdaság egészének kiegyensúlyozottságát is feltételül szabják. A hirtelen, nem megfelelően előkészített felszabadítást mind többen ítélik ezért veszélyesnek. Az időzítésnek és megfelelő sorrendiségnek (sequencing) kiemelkedő szerep jut.²⁰

A közgazdasági elmélet a tőke szabad áramlását a többi között azért üdvözli, mert az a megtakarítások világméretű allokációját teszi lehetővé, biztosítva a hatékony erőforrás-felhasználást. További előnyei a többletforrások bevonása mellett a csökkenő hitelköltségek, a pénzügypiacon fokozódó verseny és a kockázat diverzifikációja. Az ázsiai krízis ugyanakkor rávilágított a nem megfelelő ütemű liberalizáció hátulütőire is. Az érintettek ezért mind hangosabban követelik a korlátozást. A megfelelő szabályozás, a pénzügyi rendszerek megerősítése, az aszimmetrikus informáltság oldása, a kontraszelekció felszámolása és az erkölcsi kockázat kiiktatása ugyanakkor talán célravezetőbb

¹⁸ Az ASEAN országok gazdaságai – így elsősorban Malajzia, Thaiföld és Indonézia – nem komplementer gazdaságok, az egymással folytatott kereskedelmük elenyésző a Japánnal, az USA-val vagy akár Szingapúrral folytatott kereskedelmükhöz képest.

¹⁹ A nemzetközi közvélemény – elsősorban az IMF – kezdetben élesen bírálta a maláj kormány intézkedéseit, azonban egy esztendővel később a Valutaalap vezető közgazdászai (rácáfolva arra a vélekedésre, hogy a nemzetközi szervezet egyetlen receptje a megszorítás és nyitás volna) így foglaltak állást: „...az igazgatók támogatták az expanzív politikát, amelyet a gazdasági visszaesés megállításának megfelelő eszközeként tekintettek; ...az árfolyamrögzítésnek kedvező hatásai voltak; ...és széles körű egyetértés bontakozott ki abban, hogy a tőkekorlátozás több pozitívumot eredményezett, mint azt a kezdetekben hitték.” (IMF, 1999) Ugyanakkor annak is hangot ad az országjelentés, hogy néhányan a jövőben nem tartják indokoltnak a korlátozások fenntartását.

²⁰ A téma irodalmáról ad rövid áttekintést Johnston, Darbar, Echeverria (1997), akik egyben a gazdasági reformok szerves részének tekintik a tőkeszámlák liberalizálását is, ha abban érvényre jut a megfelelő előkészítettség és időzítés.

volna, mint a korlátozás.²¹ *Eichengreen et al.* (1999. 5. o.) megfogalmazásában: "Nem a pénzügyi liberalizálás jelenti a problémák gyökerét, hanem a pénzügyi szektorban tapasztalható gyenge menedzsment, nem megfelelő felügyelet, valamint irányítás. A liberalizáció csak ezek következményeit erősíti fel."

A vizsgált ázsiai országok (Korea, Malajzia, Thaiföld és Indonézia) még az 1980-as évek végén kezdtek pénzügyi szektoraik liberalizálásába, anélkül, hogy különösebb figyelmet fordítottak volna a pénzügyi intézmények helyzetének megszilárdítására. Az állam ekkorra már nem volt ereje teljében, ám a piac ellenőrző mechanizmusa is elégtelen volt. Indonézia például úgy tette szabaddá a tőke áramlását, hogy közben a gazdaság többi szegmense nagyrészt zárt maradt. Korea és Malajzia megfontoltabb stratégiát követett, és a liberalizációt igyekezett lépésről lépésre végrehajtani. Ugyanakkor előbbiben a konglomerátumok önállósodása felborította az állam által követni kívánt koncepciót. Utóbbi pedig elsősorban a hosszú távú FDI-t bátorította (de csak bizonyos területeken és állami felügyelet mellett), míg a portfólió-befektetéseket, az abban rejlő nagyobb volatilitás miatt nem (*Johnston, Darbar, Echeverria*, 1998, illetve *Edwards*, 1999).

Thaiföldön a tőkemozgások szigora a monetáris politika viszonylagos függetlenségével párosult – habár rögzített árfolyamrendszer volt érvényben. A pénzügyi szektor liberalizálása részben annak volt köszönhető, hogy Bangkok át kívánta venni Hongkong helyét a kínai egyesülés után (*Warr*, 1999). Az árfolyam azonban a liberalizálás ellenére is rögzített maradt, extraprofitot kínálva a hazai kamatra befektetőknek. *Corbett és Vines* (1999) úgy vélik, hogy a kereskedelem és a pénzügyi szektor együttes liberalizációja fix árfolyam mellett sebezhetővé teszi a gazdaságokat. A hazai valuta hozzákötése egy erősebbhez szerintük csak akkor hasznos az exportorientált fejlődési modellt követők számára, ha az nem párosul széles körű liberalizációval.

Vajon felszínre kerültek volna a visszasságok, ha nincs tőkepiaci liberalizáció? Hiszen akkor nem lehetett volna kifelé eladósodni, az állam kezében tarthatta volna a gyeplőt. Csakhogy az 1990-es évekre a külföldi közvetlen tőkeberuházások mellett a portfólió-befektetések (ideértve a banki hiteleket) váltak a növekedés forrásává. Az exportszektor dinamizálását (magasabb hozzáadott értékű, a világpiaci keresletet kielégítő termékek előállítását) tehát kiegészítette, sőt részben helyettesítette is a tőkemozgások szabaddá tétele. Ráadásul a kelet-közép-európai változások még vetélytársakat is teremtettek az ázsiai régióknak a forrásszerzésben.

Erőtlen állam, gyenge pénzügyi szektor

A régió államai viszonylag kiegyensúlyozott költségvetéseket készítettek, sőt nem ritkán szufficites egyenleggel zártak. A bruttó belső adósságállomány szintje sem volt kiemelkedően magas és az infláció mértéke sem hagyott kívánnivalókat maga után. A makrogazdaságot egyáltalán nem jellemezte krónikus egyensúlytalanság (*Roubini et al.*, 1998).

A válság okait ezért (első megközelítésben) a mikrogazdaság mélyen gyökeredző gyengeségeiben, elégtelen működésében kell keresni. A külföldi adósságállomány jelentős részét a bankok, vállalatok halmozták fel.²² Míg korábban a bankok ténylegesen az

²¹ A közvetlen kontroll eredményessége egy olyan világban, ahol a valuták elleni támadásnak számtalan módja fordulhat elő, igen kétséges, mivel azokat nem lehet úgy bevezetni, hogy a piac ne mondana róla rögtön ítéletet (*Stern*, 1997).

²² *Burnside et al.* (1998) úgy vélik, hogy az ázsiai válság azért robbant ki, mert amint a befektetők számára egyértelművé vált a pénzügyi szektor eladósodottsága és valószínűvé vált azok bukása, ez a tény az állami költségvetések jövőbeni deficitjét vetítette előre. Ily módon tehát a szerzők a mikrogazdaság egyensúlytalanságából közvetten az állam eladósodottságát és az országok krízisét tételezik.

állami ipar- és kereskedelempolitika végrehajtásának eszközei voltak, addig a liberalizációt követő időszakban jelentős autonómiára tettek szert. Az önállóságot azonban nem korlátozta a prudenciális szabályozás normális körülmények között elvárható szigora. Tehát a pénzügyi (és közvetetten a vállalati) szektor úgy vált mind függetlenebbé, hogy közben felelőssége nem nőtt, felelősségtudata nem erősödött, a gazdaságvezetés ugyanis megelégedett a biztonságos banküzem jogi, gazdasági és etikai kereteinek biztosításáról. Az állam ekkorra már csak az egyik volt a gazdaságot formálni képes erők közül, még ha továbbra is jelentős hatalmat képviselt. A kormány nem is lehetett érdekelt a banki tevékenység szabályozásában, mivel a haver kapitalizmusra jellemzően a személyi átfedések, a korrupció, a tisztességtelen haszonszerzés az államot végső soron az érdekkijárási egyik eszközévé tette. Sem gazdasági, sem morális érdeke nem fűződött tehát az államnak a pénzügyi szektor szigorú szabályozásához.

A liberalizált pénzügyi szektort nem kötötték szigorú formai előírások, a felügyelet elégtelennek bizonyult, a pénzügyi kockázatot nem helyesen állapították meg, a hitelezési folyamatában nem érvényesült az áttekinthetőség.²³ A szoros perszonális kapcsolatok miatt, amely a gazdaságot és a politikát egybefogta, a transzparencia igénye mindazonáltal irreális volt. Az egyes kihelyezésekhez kapcsolódó kockázatok megállapítása rendre helytelennek bizonyult, alábecsülték azokat. A banki és nem-banki pénzügyi közvetítők mind nagyobb mennyiségben kínáltak hitelt olyan beruházásokhoz, amelyek hosszú távú profitabilitása kétséges volt. A pénzügyi intézetek nem egyszerűen azért nyújtottak mind több és több kockázatosnak ítélt hitelt, mert azzal saját eszközállományuk gyarapodott, hanem mert bíztak az állami kisegítésben. Abban az állami kisegítő politikában, amely azelőtt a rendszer integráns elemének bizonyult, amellyel az erősebb állam nem egyszerűen kegyet gyakorolt, hanem a gazdaság egészének működőképességét igyekezett fenntartani, illetve közvetetten saját legitimitását biztosítani. Korábban ha egy vállalatnak nem ment jól, az állam megsegítette azt. Az sem véletlen ezért, hogy a nem teljesítő hitelek aránya viszonylag alacsony volt a csoda éveiben.

Az 1980-as évek végétől megindított liberalizációs hullám – az állam gyengülésével és a magánszektor részbeni megerősödésével kísérve – aláásta a rendszer korábbi koherenciáját. Ezek a változások, engedve a világgazdaság aktuális kihívásainak, mialatt újabb lökést adtak a fejlődéshez, nem termelték ki az új, szükségesnek vélt intézményeket, mechanizmusokat. Helyettük az erkölcsi kockázat jelensége nyert mindinkább teret, aminek az állami implicit védőháló megléte (vagy annak hite) igen erőteljesen kedvezett. A pénzügyi közvetítők alábecsülték mérlegük eszközoldali kockázatát, amikor pénzzel látták el az elsősorban növekedésben érdekelt hazai vállalkozásokat és figyelmen kívül hagyták a forrásoldalban rejlő kockázatot, amikor külföldről rövid lejáratú hiteleket vettek fel (*Mischkin*, 1999).²⁴

²³ Prudenciális szabályozás alatt *Eichengreen* et al. (1999) és *Johnston* (1998) a következőket érti: (1) a pénzügyi intézmények szilárdságának biztosítása megfelelő kockázatmenedzsment, hatékony belső irányítás és felügyelet, valamint a piaci erők bátorítása mellett; illetve (2) a hatóságokat képessé tenni arra, hogy folyamatos figyelés mellett a lehetséges veszélyforrásokat kiszűrjék, a befektetőket megvédjék a csalástól és a megtévesztő magatartással szemben.

²⁴ A liberalizálás a banki szférában a külföldi hitelintézetek megjelenése mellett (amelyeket az állam nem tudott közvetlenül irányítani) előbb az aktív, majd a passzív műveletek felszabadítását jelentette, ahol tehát az állam nem ellenőrizheti, a piac pedig nem koordinálhatja a forrásgyűjtést és -allokációt. Az IMF (1999b) jelentése emellett leszögezi, hogy Koreában a külföldi eladósodásban nagy szerepet játszottak a kereskedelmi bankok mellett működő „merchant” bankok, amelyek összesített mérlegében a források közel háromnegyede rövid lejáratú volt, míg a kihelyezések 90 százaléka hosszú távra történt. Thaiföldön ennek párhajlóját találjuk a nem-banki pénzügyi intézeteket, amelyek egy meghatározott, saját érdekeltségbe tartozó vállalati kört láttak el forrással.

A pénzügyi szektor néhány jellemző mutatója, 1997

	A magánszektorban nyújtott banki hitelek aránya (GDP%)	Nem-teljesítő hitelek a banki eszközállomány arányában (%), 1996–1998	Külföldi kötelezettségek az összes banki passzívák arányában (%)	Hitelek és betétek aránya (%)
Indonézia	69	11	15	119,6
Korea	70	16	13,4	156,4
Malajzia	107	7,5	7,4	92,7
Thaiföld	116	15	27,4	143,3

Forrás: World Bank (1998) és IMF (1999b)

A külföldi hitelezők vajon miért helyeztek ki forrásokat olyan országokba, ahol a pénzügyi piacok szabályozása elégtelen volt? Egyrészt a befektetők extra jövedelemhez jutottak a Távol-Keleten, mindezt rögzített árfolyamok mellett. Másrészt az implicit állami garanciavállalásban való hit bátorította a tőke beáramlását. Az viszont nem egyértelmű, hogy az állam a külföldiek esetleges veszteségeit is hajlandó-e fedezni krízis esetén, vagy a kisegítés csak a hazaiakat érinti-e. Mindenesetre figyelemre méltó tény, hogy a külföldi források zöme rövid lejáratú volt: a hosszabb távú eligérezéstől tartottak. (A külföldi tulajdonosi arány a bankokban a válság időszakában Indonéziában például csak 4, Koreában és Thaiföldön 5 és 8, míg Malajziában 16 százalék volt. Ez az arány az USA-ban 22 százalék. *The Economist*, 1997) A külföld bizalmát a múlta alapozta, azzal a feltételezéssel, hogy ugyanazt a teljesítményt képesek az országok folyamatosan produkálni. Ezt sugallták a nagy hitelminősítő intézetek is. A múltból merített információ volt a legmegbízhatóbb forrás (mint a piaci hatékonyság gyenge formájának biztosítója, *Bodie–Kane–Marcus*, 1996), ugyanis a jelen helyzet feltérképezését akadályozta az információs aszimmetria, az információhoz való korlátozott hozzájutás. (Az eddigi logikát követve: az információ nem egyszerűen szűkös jószág volt a liberalizáció esztendeiben, hanem teljességgel megfoghatatlan abban az értelemben, hogy nem lehetett tudni, ki birtokolja a *releváns* ismereteket.) Egyfelől tehát nem érvényesült a piaci szigor, amely lehetetlenné tette a pénzügyi rendszer valós állapotának felmérését. Másfelől egy betegeskedő pénzügyi intézményrendszer pedig nyilván képtelen piaci fegyelmet kikényszeríteni.

A bankok száma a liberalizáció folyamán megsokszorozódott az elmúlt években (*Khan–Reinhart*, 1995), amely egyrészt az állami felügyeletet gyengítette, hiszen több pénzügyi intézményt kellett (volna) kontrollálni, másrészt az új intézetekben hiány mutatkozott felkészült, hozzáértő szakemberekből. (Hasonló helyzet alakult ki például Oroszországban is, ahol a pénzügyi közvetítők száma rövid idő alatt a kétezret is meghaladta. Ezek nagyrészt a nagy ipari konglomerátumok „zsebbankjaiként” működnek. *Csaba*, 1997)

A válság idejére a nem teljesítő hitelek aránya drámaian megnőtt. A nem hatékony allokáció csak az egyik magyarázat. A másik ok: az állam feladta a kisegítés gyakorlatát. Az állam elégtelennek bizonyult a válság megoldásában, nem tudott segíteni. A korábban fenntartott egyensúly megbomlott.²⁵ A pénzügyi szektorban felszínre került problé-

²⁵ „A hitelpiacok ezekben az országokban elővigyázatos egyensúlyi állapotban voltak. Ilyen helyzetben a külföldi tőke beáramlása addig folytatódik, amíg az implicit állami garanciavállalás hiteles, de a külföld azonnali kijózanodása várható, amint ezt az implicit garanciavállalást megkérdőjelezi egy pénzügyi válság lehetősége.” (*Bisignano*, 1999. 1. o.)

mákat az ázsiai pénzügyi válságként megismert jelenség kísérte. A rossz banki portfólió a pénzügyi közvetítő rendszer bukását eredményezte. A következképpen fellépő hitel-restríkcio lehetetlenné tette az adósságok frissítését, cseréjét. A jegybanki tétlenséget kihasználva (hiszen annak döntenie kellett: a kamatokat emelve a valutát védi és még szorultabb helyzetbe hozza az adósoakat, vagy a pénzügyi és közvetetten a vállalati szektor segítségére siet, tehát nem emel kamatot, de erősíti a spekulációt) megindultak a valuták elleni támadások.²⁶ A leértékelés aztán az adósságszolgálat fizetését nehezítette. Az adósságok – amelyet zömében a magánszektor halmozott fel²⁷ – nagyrészen rövid lejáratú és külföldi fizetőeszközben denominált volt, emellett fedezetlen is. A pénzügyi válság összeállt: a pénzügyi közvetítő rendszer bukása, a valuta összeomlása és az adósságállomány (nemcsak) hazai valutában mért emelkedése egyszerre voltak jelen, egymást erősítve. A vállalati szektor nehézségei, nemritkán egész ágazatok szétzilálódása, illetve a mindezek nyomán fellépő társadalmi elégedetlenség általános és mély válságot szültek.

A reálgazdaság alkalmazkodása

Habár „...a hazai vállalatok eladósodása a helyi bankok felé csak az adósháromszög egyik sarka” (merthogy a másik kettő a hazai bankok vagy vállalatok és a külföldi hitelezők viszonya – World Bank, 1998, 97. o.), mégis kiemelt figyelmet érdemel, mivel a gazdaság tartós felgyógyulása nem képzelhető el életképes reálgazdaság nélkül. 1997-ben az összes indonéz adósság feléért volt felelős a vállalati szektor. Koreában és Thaiföldön is az összállomány majd harmadát tette ki a vállalati adósság (World Bank, 1998). Külföldi hitelintézetektől főként a helyi bankok közvetítésével jutottak forráshoz a cégek. A távol-keleti gazdaságok vállalatai többnyire igen magas idegen tőke/saját tőke aránnyal működtek, ami ugyanakkor értelemszerűen következett a helyi viszonyokból, a fejlődés sajátosságaiából.

3. táblázat

A vállalati szektor néhány jellemző mutatója

	Évi átlagos növekedés a tárgyi eszközökben, 1992–1996 (%)	Évi átlagos változás (1992–1996) a hozzáadott értékben*	Idegen tőke és saját tőke aránya, 1997 (%)
Indonézia	33	-9,5	950
Korea	17	-2	510
Malajzia	20	3	200
Thaiföld	29	-8,5	420

* A banki kamat mint használdozati költség és a vállalati beruházások megtérülési rátája közötti különbözet
Forrás: Pomerleano (1998) és Stone (1998)

²⁶ Nem egyszerre, egy időben történtek a valuták elleni támadások, ám azok átgűrűztek a határokon és rövid időn belül az egész régiót megrendítették, jelezve, hogy a befektetők egységes piacként kezelik azt, kölcsönös függésük egyértelmű (Csaba, 1998). Mindazonáltal a nemzetközi pénzvilágban is strukturális átalakulások zajlottak a közelmúltban, a megtakarítások intézményesülése irányában. A meghatározó pénzügyi intézetek közé nyugdíjbiztosítási, befektetési, fedezeti alapok emelkedtek. Céljuk a hozamok biztos realizálása mellett a diverzifikáció, a kockázat megosztása. A távol-keleti rögzített árfolyamok és pozitív reálkamatok, illetve a belépési korlátok feloldása vonzóvá tették az ázsiai régiót.

²⁷ Stiglitz (1998) szerint a problémák gyökere a befektetések nem hatékonyallokációjában, az eszközök és források lejárat szerkezete közötti összhang hiányában, a magas idegen tőke/saját tőke arányban, tehát a magánszektor rossz döntéseiben keresendő. Azonban mialatt a privátszektort kitétetett figyelem övezi érvelésében, addig az állam szerepének homályos volta sokkal kevesebb kritikát kap nála.

A reálgazdaság átszervezésében, az adósságkezelésben „...minden kormánynak választania kell: vagy maga játssza a vezető szerepet, ...vagy a magánszektorra hagyja azt”. (Stone, 1998. 3. o.) Ázsiában, a válság súlyosságára és az érintettek rendkívül széles körére való tekintettel, az állam *most* nem hátrálhat ki az újjáépítés jelentette új feladatok elől, ugyanakkor a piac bevonása nélkül tartós fellendülés nem várható. Az eladósodottság a gazdaság minden szegmensét érinti, ezért a nyugati gazdaságokban szokásos eseti megközelítés nem segítene. Átfogó intézkedésekre van szükség, amelyben a kötelező és önkéntes elemek egyaránt megjelennek. Az államnak néhány bankot fel kell tőkésítenie, míg másokat fel kell számolnia és mindeközben képesnek kell lennie arra, hogy eldöntse, kik az életképesek és kik nem. Ehhez függetlenül kell magát a saját egzisztenciális érdeket előtérbe helyező járadékvadász csoportoktól.²⁸

A kormányzat elsőrendű feladata világos és számon kérhető szabályok lefektetése, a jogi infrastruktúra kiépítése és erősítése. A csódtörvény működtetése olyan kötelező érvényű mechanizmusokat (és lehetőségeket) teremt mind az adós, mind a hitelező számára, amelyek felgyorsíthatják az átalakítást. Az adminisztráció ugyanakkor a szükséges tudás hiányával küzd, a bíróságok kapacitását növelni kell. Átláthatóság, jól definiált szttenderdek és célok nélkül ugyanakkor az újonnan létrehozott intézmények, eljárások hiteltelennek tűnhetnek, ezért az államnak fel kell hagynia diszkrecionális intézkedéseivel. A korrupció felszámolása és a haver kapitalizmus megtörése nélkül nincs szerkezeti átalakítás sem: „A bankok, a kormány és a vállalatok közötti bensőséges viszony gyengíti a piac diktálta fegyelmet, bátorítja a baráti hitelezést, növeli az erkölcsi kockázatot és nem hatékony eredményt produkál.” (World Bank, 1998. 137. o.)

Gyenge gazdaságban azok is veszítenek, akik normális körülmények között prosperálnak bizonyulnának. Indonéziában jóformán az egész vállalati szektor fizetési képességben szenved, függetlenül attól, hogy korábban ki milyen gazdálkodást folytatott, mennyire volt eredményes – a mikrogazdaság akut problémái így a makrogazdaságban is éreztetik hatásukat: a szanalás, konszolidáció, tőkésítés vagy éppen munkanélküliség fizetése növekvő költségként jelenik meg, a kieső bevételek pedig az elosztható nemzeti jövedelmet csökkentik. A kis és közepes méretű vállalkozások nem jutnak hitelhez, hiszen a bankok elsősorban a nagyvállalatok hiteleit ütemezik át. A nagy tömegű adósságállomány recesszióval párosulva lehetetlenné teszi a felgyógyulást, a vállalati terjeszkedést, növekedést, megakadályozva a profit kitermelését és az adósság törlesztését.

Az állam felelőssége ebben az ázsiai típusú transzformációban igen jelentős. Ugyanakkor azt is meg kell értenie a kormányzatoknak, hogy a sikeres átalakulás hosszabb távon nagy részben az állam azon készségén múlik, hogy visszahúzódik-e és teret enged a magángazdaságnak, a piaci mechanizmusok érvényesülésének. A kvantitatív célok hangsúlyozása felől egyrésztől a regulatív intézkedések, másrésztől az alapok helyes lerakása irányába kell elmozdulnia az államnak. A gazdaság szerkezetének átalakítása, reformja hasonló ahhoz a szituációhoz, amikor lóverseny előtt a ló gazdája kellő gondossággal és szeretettel készíti fel kedvencét, de amint startot vesz a mezőny, már minden a lovon múlik. Merthogy a lóversenypálya a lovaké.

²⁸ Ellentétes véleményt fogalmaz meg Wade (1998) a vállalatok, bankok és a kormányzat további szoros együttműködése mellett érvelve. A „szövetségesek kapitalizmusát” szerinte azért kell fenntartani, mert azt a jelenleg fennálló viszonyok (a magas idegen tőke aránya és ezzel összefüggésben az összefonódottság) kikényszerítik. Mint írja, a magas ráta mellett a vállalatok rendkívül sebezhetőek, ezért folyamatosan (meg)segíteni kellene őket. Ő tehát a jelen helyzetből indul ki. Arról nem szól azonban, hogy miért ne lehetne a jövőben csökkenteni ezt az arányt, és így növelni a vállalatok ellenálló képességét.

A távol-keleti csodaként számon tartott jelenség mára a múlté. Mindazonáltal nem lehet eltagadni az érintett országok rendkívül sikeres felzárkózásának tényét, amelynek köszönhetően nem egyszerűen kiemelkedtek a harmadik világ államai közül, de a világ-gazdaság vérkeringésébe is sikeresen és tartósan tudtak bekapcsolódni. Mindez nemcsak egy szűk réteg felemelkedését hozta, hanem a szélesebb tömegek viszonylagos jólétét is. Ázsia fejlesztő államai azonban mára korántsem ugyanazok, akik akár csak húsz esztendővel ezelőtt is voltak. A távol-keleti modell tartósságát éppen annak eredményessége kezdte ki: a fokozatos gazdagodás és a világgazdasági alkalmazkodás. Ennek a sikersorozatnak a folyamán egyre homályosabbá vált, hogy ki vagy mi a gazdasági fejlődésért felelős fő koordinátor: miközben az állam veszített erejéből, a pénzügyi és vállalati szektor egyre erősebbé vált, de korántsem magabiztossá. A koordinációs vákuumot az a személyi kapcsolatokra épülő hálózat töltötte ki, amely a haver kapitalizmus férce lett és előkészítette, illetve elmélyítette az 1997 nyarán kirobbant pénzügyi, gazdasági és társadalmi válságot.

A régió előtt most két út áll, választhatnak: vagy elfordulnak a világgazdaságtól, így próbálva védelmet találni; vagy újfent gazdaságaik dinamizálásába fognak, újragondolva az állam szerepét. Az erőtlen államnak úgy kell megújulnia, hogy közben nem gyűri maga alá a gazdaságot, hagyja, hogy tisztuljon a piac. Lemond végérvényesen a kiegészítés politikájáról és felhagy a szelektív intézkedéssorozattal. Felszámolja a korrupciót, megteremti az elszámoltathatóságot. Az államnak vissza kell nyernie hitelét – és nem tekintélyét. A pénzügyi szektor talpra állítása már megkezdődött és a vállalati szféra átalakításában is vannak előrelépések.

A megváltozott nemzetközi körülmények kényszereket állítanak az egyes nemzetgazdaságok elé. A tőkemenekítés ellen például hiteles költségvetéssel, hiteles szerkezetátalakító reformokkal, valósnak tetsző közép- és hosszú távú tervekkel lehet védekezni. Az Európai Uniót a maastrichti szerződés 2. cikke arra kötelezi, hogy stabil, inflációmentes környezetben biztosítsa a fenntartható növekedést és a társadalmi kohéziót. A washingtoni konszenzus nemcsak a fejlődőknek kínál útmutatót arra, hogy milyen követelményeket érdemes betartani ahhoz, hogy a gazdaság stabil maradjon (vö. *Lányi, 1997*). Olyan új konszenzus van kirajzolódóban, amely a széles körű állami beavatkozás helyett az alapok rendbetételére és az emberi élet méltóságára koncentrál.

FÜGGELÉK²⁹

Indonézia

Az INDRA (Indonesia Debt Restructuring Agency) felelős a vállalati szektor átszervezéséért, míg az IBRA (Indonesia Bank Restructuring Agency) – amelyet az IMF nyomására állítottak fel – a bankok feltökésítését, illetve likvidálását látja el. Előbbi az átalakításban részt vállaló vállalatok számára teszi lehetővé az árfolyamkockázat elleni védelmet a külföldi adósság rendezésekor, utóbbi a rossz hiteleket veszi át és cseréli le állampapírookra. Az úgynevezett Jakarta Initiative a bíróságon kívüli megegyezés módjáról rendelkezik. Ennek keretében az adós bevonja a hitelezőket a rendezési folyamatba, akik megmentési csomagot dolgozhatnak ki és döntéseket hozhatnak a vállalati működést illetően.

²⁹ A Függelék összeállításához felhasznált irodalom: a *Far Eastern Economic Review*, *The Economist*, *Financial Times* 1999-es számai augusztussal bezárólag, valamint IMF (1999b).

Hosszabb távon a bankok számát erőteljesen csökkenteni kívánják, 20 körülire szűkítve azt. A kiválasztottak feltőkésítése és a betétállomány kifizetése a GDP akár 130 százalékát is elérheti. A fizetéseképtelenség következtében állami tulajdonba került az összes banki eszközállomány 80 százaléka. A feltőkésítést 1998 augusztusában indították el. Az állami bankok mellett azok a magánbankok vehetnek részt a programban, amelyek az újlag bevont források 20 százalékát képesek önerőből biztosítani. A későbbiekben majd fokozatosan vásárolhatják ki az állami résztulajdont. Emellett a bankoknak vállalniuk kell, hogy 2001-ig tőkeegyelelési mutatójuk a 8 százalékot, míg nyereség/részesvény hányadosuk értéke a 20 százalékot éri el, a nem teljesítő hitelek aránya pedig 5 százalékra csökken. Azok a pénzintézetek, amelyek nem képesek bizonyítani életképességüket, felszámolásra kerülnek. 1999 tavaszán 38 bankot zártak be, 7 került az IBRA-hoz és csak 9 magánbank vehetett részt az újratőkésítésben.

Az átalakítás folyamán a három legnagyobb bank – Bank Central Asia, Bank Danamon és Bank Dagang – államosítva és rekapitalizálva lett. Az állam most azt tervezi, hogy külföldieknek adja el őket. Állami kézben maradna ugyanakkor az az újonnan létrehozott pénzintézet (Bank Mandiri), amelyet az IMF követelésének eleget téve a gazdasági fellendülés motorjává kívántak fejleszteni. Az 1999 nyarán, négy korábban veszteséges bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, Bapindo) összevonásával indult Mandiri az ország legnagyobbja volna, ha megkapná az ígért 20 milliárd dollárt, amit azonban az állam eddig még nem utalt át számára. Ha továbbra is „üres” marad a bank, úgy az IMF szankciókat foganatosíthat.

Malajzia

A bankok feltőkésítését a Danamodal, míg a vállalati adósságállomány rendezését a Danaharta felügyeli és végzi. Előbbi 10 pénzintézet számára nyújtott forrást 1999 közepéig, mintegy 1,2 milliárd dollárt. Utóbbi a nem-teljesítő hitelek csaknem harmadát vásárolta meg öt és fél milliárd dollár értékben. 1999 márciusáig 48 vállalat jelezte, hogy részt kíván venni a hitelezők és adósok közötti informális megegyezésen, de az adósságátalakításról csupán két esetben sikerült megállapodni. Június végéig további nyolc megegyezés született.

A kormány igyekezett meggyőzni a vállalatokat és a pénzintézeteket, hogy írják le rossz hiteleiket vagy adják el azokat egy állami holdingnak, ún. eszköz-menedzsment vállalatnak. A bezárások helyett a gazdaságvezetés a fúziókat, felvásárlásokat bátorította, a foglalkoztatottak és a nemzet érdekét hangsúlyozva. A jelenlegi 68 biztosító társaság számát 10-15-re kívánják csökkenteni, az 58 pénzintézet közül pedig csak hat maradhat életben, a többi kötelezően beolvadna. A piaci részesedést tekintve például az a Multi-Purpose, amely jelenleg csak másfél százalékot tudhat magáénak, az ország második legnagyobb pénzügyi intézetévé léphet elő, 17 százalékos részesedéssel.

Mind ez idáig csak két nagyobb bank jelentett csődöt: a Sime és a Bank Bumiputra. Utóbbi ugyanakkor a hat szuperbank egyik vezető intézete lesz a jövőben. Pénzügyi helyzetén úgy kívánnak javítani, hogy az állami tőkeinjekció mellett egészséges bankokat vonnak vele össze. A régióban mindazonáltal itt a legkisebb a bankok megsegítésének költsége, a GDP mindössze 5-6 százalékát teszi ki. Ellenben a nem-teljesítő hitelek aránya elérte a 20 százalékot 1998 végére.

A vállalati szektorban is az összevonások a jellemzőek. Az ország vezető olajipari óriása, a Petronas, mint a nemzet megmentője megvásárolta az ország hajóipari vállalatát (ami azelőtt Mahathir egyik fiáé volt); most készül megszerezni a nemzeti autógyártó céget, a Protont; illetve az építőiparban is érdekelt: a világ legmagasabb toronyháza vagy a kormányzati negyed érdemel említést. Emellett az ország határain túlra is terjesz-

kedik, főként az iszlám országokban. (Az állami tulajdonú cégóriás, amely az ország bevételeinek fő forrása, nem a parlamentnek, hanem Mahathirnak jelent.)

Habár Mahathir retorikájában a Nyugatot ostromozza, a külföldi közvetlen tőkeberuházások nem álltak le. Sőt olyan területeken is megjelentek, amelyekben korábban stratégiai okokból az tiltva volt. Külföldiek az alábbi nyolc eladósodott vállalatba 1,6 milliárd dollárt investáltak:

Vásárló	Eladó	Értékesített eszköz	Érték (ringgit)
British Telecom	Binariang	Binariang 33%-a	1,8 mrd
Blue Circle (brit)	Associated Pan-Malaysian cement	Pan-Malaysian Cement Works 50%-a	1,2 mrd
Blue Circle (brit)	Hicom Holdings and Bolton	Kedah Cement 65%-a	701,4 m
National Power (brit)	Malaysian Resources	Malakoff 20%-a	570 m
Pioneer International (auszt-rál)	Sungei Way Holdings	kőfejtő és feldolgozó iparág 50%-a	524,2 m
Prudential (brit)	Berjaya Capital	Berjaya Prudential 21%-a	220,5 m
China Development Corp. (tajvani)	Malaysian Pacific Industries	Malaysian Pacific Industries 6,8%-a	152,5 m
Vivendi (francia)	Berjaya Group	Intan Utilities 30%-a	91 m

Forrás: Far Eastern Economic Review (1999/05/13)

Korea

Az átalakításokat a Pénzügyi Felügyelő Bizottság irányítja, melynek tevékenységét Koreában is egy eszköz-menedzsment vállalat (KAMCO) segíti. A KAMCO a nemteljesítő hitelek mintegy felét vásárolta meg 1998 végéig. A feladat most ezek értékesítése. Csakúgy, mint Malajziában, az állam a bezárások helyett a fúziókat, felvásárlásokat támogatja; ám itt a kormány gazdaságátalakító politikáját kettős megközelítés jellemzi: az öt legnagyobb csebol átszervezésében maga az állam is részt vállal, a többi koreai konglomerátum, valamint kis- és közepes vállalat esetében azonban a piaci megoldásokat részesíti előnyben, az átalakítások önkéntes alapon történnek. A csődtörvény működik, a hitelezők és adósok többnyire képesek az egymás közötti megegyezésre.

1997 elején a Hanbo acélipari vállalat volt az első fizetéseképtelenné váló áldozat. A politikai nyomás azonban mindmáig felszínen tartja a céget, bár kisebb kapacitások mellett működik. Az állam azt szeretné, ha külföldi befektetőket találnának a Hanbohoz. A Hyundai átszervezése – hosszas ellenállás után – azonban sikertörténetnek ígérkezhet. Az óriásvállalat feldarabolással és profiltisztítással próbálkozik. 2003-ig öt részre osztják a céget: járműipar, elektronika, nehézipar, építőipar, pénzügyi szolgáltatások (érdekessége, hogy minden új egységet az alapító egy-egy fia venné át). A Hyundai ugyanakkor mint megmentő is fellép a koreai piacon: az idén vette át a Kia Motorst és az LG Semicomot. A Hyundai Motors és a Kia Motors együttesen a hazai piac háromnegyedét bírják. A Hyundai Electronics pedig a világ legnagyobb memóriachip gyártója.

A Daewoo ugyanakkor folyamatos fejfájást okoz a kormánynak. 1998-ban mintegy 50 milliárd dollár értékben halmozott fel adósságot, ami azóta is folyamatosan nő. A csődöt mindazonáltal igyekeznek elkerülni, a hitelezők és az adós között lassú és várhatóan hosszú ideig tartó egyezkedés indult. A birodalom megváltik a Daewoo Electronicstől (amelynek idegen tőke/saját tőke aránya 452 százalék) és a Daewoo Securitiestől. Tevékenységét a járműiparra, a pénzügyi szolgáltatásokra és a kereskedelemre kívánja szűkíteni. Mindemellett a cég alapító atyja ígéretet tett arra, hogy vissza-

vonul az irányításból. A Daewoo ellenállása megnehezíti két államosított pénzintézet, a Korea First Bank és a Seoul Bank eladását, amelyek a csebol két legnagyobb hitelezői voltak. Korea emellett el kívánja adni a Cho Hung Bankot, valamint a Hanvit Bankot. Külföldi vásárlók jelentkezését várják, a vezetés ugyanis az 58 milliárdos nemzetközi mentőcsomagért cserébe a többi között ezt is megígérte.

Áprilisban választásokat tartanak Koreában, ami fellazíthatja a megkezdett reformokat. 1999 nyarán például Kim De Dzung elnök nem engedte, hogy a Samsung autógyártó leánycége csődeljárást kérjen, tartva az utcára kerülő munkások tiltakozásától. Az állami vezetés a Daewoot igyekszik rávenni arra, hogy vegye át a bajba jutott céget. Ugyanakkor a kormány kitart amellett, hogy ha be nem is zárják a csebolokat, de az idegen tőke aránya jelentős mértékben csökkenjen. 1998 végén az első 30 csebol idegen tőke/saját tőke aránya 380 százalékra mérséklődött az egy esztendővel korábbi több mint 500 százalékról, és 2000-re a cél 200 százalék.

Thaiföld

A vizsgált három másik országhoz viszonyítva Thaiföld sokkal inkább a piaci megoldásokra támaszkodik és az átszervezés önkéntes jellegére (adós-hitelező közötti meg egyezés) teszi a hangsúlyt. 1998 áprilisától működteti csődtörvényét, a gazdaságát-szervezés és az adósságkezelés jogi kereteinek kidolgozásáért az Adósságkezelő Tanácsadói Testület a felelős. Elemzők szerint a pénzügyi rendszer rendbetétele az ország bruttó hazai termékének felét tenné ki. A thai jegybank, mely központi szerepet játszik a gazdaság újjáélesztésében, eddig 13,5 milliárd dollár értékben bocsátott ki állampapírt.

A gyenge jogi infrastruktúra miatt a nem-teljesítő hitelek 20-30 százaléka csak úgy-nevezett stratégiai nem-teljesítő, olyan cégek tartozásai tehát, amelyek valójában tudnának fizetni, ha a törvény rákényszerítené azokat erre. Összesen a rossz hiteleknek csak harmada az, ami biztosan elveszett. 1999 közepéig a rossz kihelyezéseknek csaknem felét vonták be az átalakítandók közé, de csak 15 százaléknál érték el tényleges eredményt. Ez idáig két aukciót szerveztek, ahol átlagosan 82 százalékos diszkonton lehetett vásárolni. A vevők között megtalálható a Goldmann Sachs vagy a Richee Ventures. Az állam a külföldieket is igyekszik bevonni az újjáépítésbe, akik immár többségi tulajdonhoz is juthatnak egy-egy bankban. Így például a Bank of Asia 76 százalékát az ABN Amro birtokolja, vagy a Thai Danu Bank több mint fele került szingapúriak kezébe. A jövőben eladásra kerül a Bangkok Metropolitan, a Siam City Bank és a Radanasin Bank.

Az állam, bár igyekszik távol maradni, 1999 tavaszán gazdaságélénkítő csomagot fogadott el 3,5 milliárd dollár értékben, amellyel a hazai fogyasztást és az ipari termelést szeretné növelni.

Hivatkozások

- Amsden, A. H. [1993]: Structural Macroeconomic Underpinnings of Effective Industrial Policy: Fast Growth in the 1980s in Five Asian Countries. *UNCTAD Discussion Papers*, No. 57. Apr.
- Amsden, A. H. [1989]: Asia's Next Giant – South Korea and Late Industrialization. Oxford University Press, New York.
- Balassa Béla [1981]: The Newly Industrializing Countries in the World Economy. Pergamon, New York.
- Bara Zoltán – Szabó Katalin [1996]: Összehasonlító gazdaságtan. Aula, Budapest.
- Bisignano, J. [1999]: Precarious Credit Equilibria: Reflections on the Asian Financial Crisis. *BIS WP* No. 64., March.
- Bodie Z., – Kane A., – Marcus A. J., [1996]: Befektetések. Irwin és Tanszék Kft., Budapest.
- Burnside, C., Eichenbaum, M. – Rebelo, S. [1998]: Prospective Deficits and the Asian Currency Crisis. *National Bureau of Economic Research, Working Paper*, 6758.

- Corbett J. – Vines D. [1999]: Asia's Currency and Financial Crises: Lessons from Vulnerability, Crisis and Collapse. *World Economy*, Blackwell Publishers. March.
- Csaba László [1998]: Az igazság órája. *Cégvezetés*, november.
- Csaba László [1997]: Gazdaságpolitika és gazdasági rendszer Oroszországban az elnökválasztás után. *Külgazdaság*, 1. sz.
- Edwards, S. [1999]: A Capital Idea? *Foreign Affairs*, 3. sz., May–June.
- Eichengreen, B. – Mussa, M. – Dell'Ariccia, G. – Detragiache, E. – Milesi-Ferretti, G. M. – Tweedie, A. [1999]: Liberalizing Capital Movements: Some Analytical Issue. *IMF, Economic Issues* No. 17.
- Evans, P. B. [1995]: Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation. Princeton University Press.
- Fons, J. [1998]: Improving Transparency in Asian Banking Systems. http://www.gwdg.de/~uwww/Research_area/Fons/Banking.html
- Fukuyama, F. [1997]: Bizalom. Európa, Budapest.
- Gedeon Péter [1992]: Demokrácia és piacgazdaság I. Az iparosodott társadalmak tipológiájához. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- Gerschenkron, A. [1984]: A gazdasági elmaradottság történelmi távlatból. Gondolat, Budapest.
- IMF [1999a]: IMF Concludes Article IV Consultation with Malaysia. *Public Information Notice (PIN)* 88. sz., Sept 8.
- IMF [1999b]: International Capital Markets. Developments, Prospects and Key Policy Issues. *World Economic and Financial Surveys*, Sept.
- Johnson, C. [1982]: MITI and the Japanese Miracle. Stanford University Press.
- Johnston, R. B. [1998]: Sequencing Capital Account Liberalizations and Financial Sector Reform. *IMF Paper on Policy Analyses and Assessment*, PPAA/98/8. July.
- Johnston, R. B. – Darbar, S. M. – Echeverria, C. [1998]: Sequencing Capital Account Liberalization: Lessons from the Experience in Chile, Indonesia, Korea, and Thailand. *IMF Working Paper*, WP/98/181. 1998 Dec.
- Khan, M. S. – Reinhart, C. M. [1995]: Capital Flows in the APES Region. IMF, Washington D.C.
- Kim, E. M. [1997]: Big Business, Strong State: Collusion and Conflict in South Korean Development, 1960–1990. State University of New York.
- Lányi Kamilla [1997]: A globális konvergencia változatai. *Külgazdaság*, 11. és 12. sz.
- Lau, L. J. [1990]: Models of Development. A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan. Institute for Contemporary Studies.
- Mischkin, F. [1999]: Lessons from the Asian Crisis. *NBER Working Paper* 7102. Cambridge, MA, Apr.
- Pascha, W. [1990]: A harmadik világ hajnala – avagy új világgazdasági vonzásközpontokká válnak-e a kelet-ázsiai küszöbországok? *Külgazdaság*, 1. sz.
- Pomerleano, M. [1998]: Corporate Finance Lessons from the East Asian Crisis. World Bank, Privatesector, Oct.
- Radelet, S. – Sachs, J. [1998]: The Onset of the East Asian Financial Crisis. National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, 6680, Aug.
- Rodrik, D. [1994]: King Kong Meets Godzilla – The World Bank and the East Asian Miracle. *CEPR Working Paper* 944. 1994. április.
- Rosovsky, H. [1961]: Capital Formation in Japan. Glencoe.
- Roubini, N. – Corsetti, G. – Pesenti, P. [1998a]: What Caused the Asian Currency and Financial Crisis? Part I. *NBER Working Papers*, 6833.
- Roubini, N. – Corsetti, G. – Pesenti, P. [1998b]: What Caused the Asian Currency and Financial Crisis? Part II. *NBER Working Papers*, 6834.
- Singh, A. [1995]: How Did East Asia Grow so Fast? *UNCTAD Discussion Papers* No. 97. Febr.
- Sigmund, P. E. [1967]: The Ideologies of the Developing Nations, Praeger.
- Southeast Asia Currency Crisis Focus of IMF/World Bank Annual Meeting (9/20/1997–9/21/1997) Reference Documents, Foreign Policy Bulletin. http://www.foreignaffairs.org/ envoy/ documents/v8n6_imf.html
- Stern, N. [1997]: Macroeconomic Policy and the Role of the State in a Changing World. *EBRD Working Paper*, WP19. Apr.
- Stiglitz, J. [1998]: Restoring the Asian Miracle. *Wall Street Journal Europe*, Febr. 3. p. 6.
- Stone, M. R. [1998]: Corporate Debt Restructuring in East Asia: Some Lessons from International Experience. *IMF Paper on Policy Analyses and Assessment*, PPAA/98/13, Oct.
- Szentes Tamás [1995]: A világgazdaságtan elméleti és módszertani alapjai. Aula, Budapest.
- The Economist [1997]: How far is down? Asia's Economic Crisis. <http://www.stern.nyu.edu/~nroubini/asia/sf0983.html>

The Economist [1999]: Liberalism Lives. Angues Reid/Economist Poll. Jan. 2.

Wade, R. [1990]: Governing the Market. Princeton University Press.

Wade, R. [1999]: The Asian Debt-and-Development Crisis of 1997-?: Causes and Consequences. *World Development*, Vol. 26., No. 8. Pergamon.

Waelbroeck [1998]: Half a Century of Development Economics. *The World Bank Economic Review*, May.

Warr, P. [1999]: What Happened to Thailand? *World Economy*, Vol. 22., No. 5. July.

World Bank [1993]: The East Asian Miracle. Oxford.

World Bank [1998]: Global Economic Prospects – Beyond Financial Crisis. Washington D.C.

Nagyobb export – kisebb kockázattal

Dr. Botos Balázs,

a Magyar Exporthitel Biztosító Rt. vezérigazgatója

Az exportban érdekelt vállalkozóknak, vállalati vezetőknek a hagyományos kereskedelmi kockázatok mellett egyéb gondokkal is szembe kell nézniük. A célország gazdasági és politikai helyzetének stabilitása, a kereskedelmi vitákkal kapcsolatos törvényi háttér átláthatósága, a valuták keresztárfolyamainak változása – csak néhány a kockázatot, bizonytalanságot hordozó tényezők közül. S mégis, a belföldi kereskedésnél nagyobb kockázatok ellenére egyre több termék, szolgáltatás előállítója igyekszik a külföldi piacokra.

A magyarázat viszonylag egyszerű, hiszen az export piacokkal, többletpiacokkal, nagyobb profittal, fejlődési lehetőségekkel kecsegtet. Makrogazdasági nézőpontból pedig egyértelmű, hogy a külkereskedelmi forgalom felgyorsulása a gazdasági növekedés egyik mozgatóereje. Erre számos világ gazdasági példa hozható fel, de Magyarország elmúlt néhány évének története is arról szól, hogy a gazdasági fejlődés motorja az exportnövekedés volt.

Mindezek tükrében nem meglepő, hogy a kormányzatok minden, az illetékes nemzetközi szervezetek – WTO, OECD, illetve EU – által megengedett (és néha nem megengedett) eszközzel is igyekeznek a gazdaság exportképességét fokozni. S mivel a megengedett eszközök köre egyre szűkül, fokozatosan felértékelődnek azok a lehetőségek, melyek jelenleg is szalonképesek. Ha mindehhez hozzátesszük azon pénzügyi krízisek sorozatát, melyeket a világ gazdaság az utóbbi fél évtizedben átélt, érthető, hogy miért váltak egyre fontosabbá a külkereskedelmi kockázatok ésszerű határok közé szorítását segítő intézmények. Ezek egyike az exporthitel-biztosítás.

A külkereskedelem korszerű formáinak jellemzője, hogy ritkán kerül sor az áru ellenértékének azonnali kifizetésére. A szállítók többsége hitelre szállít, és a hitelügyletek szükségessé teszik bankok vagy más pénzintézetek bekapcsolódását az üzletbe. Ez persze önmagában nem csökkenti a kockázatot, sőt újabb kockázati elemek figyelembevételét teszi szükségessé.

Ma már egyre kevésbé lehet úgy beszélni a külkereskedelemben jelentkező kockázatokról, hogy egyidejűleg ne kelljen érinteni a bankok vagy más intézmények kockázatait. Persze úgy is felfogható mindez, hogy a külgazdasági kockázatok nem önmagukban, hanem értelemszerűen az árumozgásokat kísérő pénzmozgásokban jelennek meg.

A fentiek tükrében természetesnek kell tekinteni, hogy a külkereskedelemben (is) óriási jelentősége van az információnak. Ha az exportra készülő vállalat nincs tisztában azzal, hogy milyen kockázatot jelent partnere és milyen a célország általános pénzügyi rendszere, akkor nemcsak kockázatot vállal, hanem bizonytalanságot kell érezzen. A szükséges információk sok csatornából szerezhetők be, de alaptétel, hogy a külkereskedelem olyan tevékenység, ahol az ügyletben részt vevő valamennyi fél – a vállalat mellett a bank, a hitelbiztosító mellett az exportösztönzésben érdekelt állam együttműködésére szükség van.

Az exporthitel-biztosítás tehát oly módon funkcionál az exportösztöznzési rendszeren belül, hogy a különféle (kereskedelmi, politikai és egyéb) kockázatok nagy részét, esetenként egészét átvállalja. Ez az exportáló vállalatnál már „csak” egy tervezhető költség-tényezőt jelent, amelynek segítségével olyan nagy volumenű, illetve kockázatos piacokra történő szállítások is létrejöhetnek, amelyeket a vállalatok ilyen biztosítási védelem nélkül nem tudtak volna realizálni.

A konkrét kockázatvállalásnál, illetve a díjszabásnál természetesen a biztosítónak számos feltételt kell figyelembe vennie, az exportőrnek pedig azt, hogy a díjfizetés miatti költségnövekedés mennyiben befolyásolja az export versenyképességét. Ez utóbbi az oka annak, hogy az államilag ösztönzött export esetében a hitelbiztosítók általában nem nyereségre törekszenek, s így ez a konstrukció az export bővülését szolgálja.

Az exporthitelek biztosítása ugyan nem egyidős a külkereskedelemmel, de az exporttal kapcsolatos számos egyéb biztosítás – így a hajó- és szállítmánybiztosítás – már a tengeri kereskedelem hőskorában, a XVIII. századi Angliában is széles körben alkalmazott kockázatkezelési technika volt. Ugyancsak ismert biztosítási üzletág volt az országon belüli hitelek biztosítása az adósok nemfizetése ellen. Ez a biztosítás már a múlt század közepén viszonylag elterjedt volt Németországban, Franciaországban és Svájcban. Az akkor még távolabbinak gondolt Ausztráliába szállító brit kereskedők a múlt század végén megpróbálkoztak kintlevőségeik biztosításával. Ez már – tekintettel Ausztrália és az anyaország különleges államjogi kapcsolatára – joggal tekinthető az exporthitel-biztosítás előfutárának. Az igazi exporthitel-biztosítás, az exporttal kapcsolatos pénzügyi kockázatok mérséklésére alkalmas technikák együttese azonban csak állami közreműködéssel fejlődhetett ki.

Az első ilyen szolgáltatást nyújtó intézményt, a brit kormány ECGD nevű hivatalos exporthitel biztosítóját 1919-ben hozták létre. A cél: segíteni a brit exportot, hogy jobban hozzá tudjon járulni az első világháborút követő nehéz gazdasági helyzetből való kilábalásához. Az angol kormány felismerte, hogy a zavaros nemzetközi pénzügyi és politikai helyzetben exportügyletek sokaságától állnak el brit exportőrök csupán azért, mert a vevők nyújtotta fizetési biztosítékok nem zárják ki kellőképpen az export ellenértéke bizonytalan kockázatát. Sem a bank, sem az exportőr vállalat nem rendelkezik akkora pénzügyi erővel, hogy kezelni tudja az ellenérték elvesztésének lehetőségét, és a nemzetközi kereskedelem biztonságát fenyegető politikai kockázatok ahhoz is túl nagyok és túl kiszámíthatatlanok, hogy nyereségérdekelt magánbiztosítók kezelni tudják ezeket. Az egyetlen gazdasági szereplő, amelyik feloldhatja ezt az ellentmondást: az állam. Az ezeken az egyébként nem realizálódó exportügyleteken keletkező nemzetgazdasági haszon – a foglalkoztatás bővülése, az állami adóbevételek növekedése, a külkereskedelmi mérleg javulása révén – ugyanis jócskán kárpótol a külön-külön jelentős, összegében mégiscsak sporadikus veszteségért.

Az ötlet életképesnek, sikeresnek bizonyult, s sorra álltak föl világszerte a hasonló szerepet betöltő intézmények. Az indokok eléggé egyértelműen meghatározhatók. Először is az ipari fejlődés az exportkapacitások ugrásszerű növekedésével járt, beleértve a beruházási javak és a nagyobb projektek szállítási igényét. Ez az export tipikusan nagyobb értékű, komplex termékeket jelent, így a vevők igényelték a számukra kedvező fizetési feltételeket, például a hosszú futamidőket. Így – legalábbis részben – a beszerzett javak által termelt hozam képezte a hiteltörlesztés bázisát, jelentősen javítva a vállalati cash-flow-t. A másik alapvető indok az volt, hogy az ilyen export jelentős hányada az ún. fejlődő világ országaiba irányult. A fejlődő országok számára ezek a javak elengedhetetlenül szükségesek voltak, ugyanakkor az ezen országokra szinte általában jellemző fizetésimérleg-gondok miatt azonnal fizetni nem tudtak. Harmadszor: nem

szabad figyelmen kívül hagyni, hogy az iparosodás a feldolgozóipari termékek piacán egyre fokozódó versenyt jelentett. A kedvező hitelfeltételek (gyakran az ún. soft-hitelek) e versenyben fokozatosan felértékelődtek, a hitelnyújtók kockázatvállalásának növekedésével egy időben. Végül a fejlett és az újonnan iparosodó országokban az exporthitelezéssel, illetve hitel-biztosítással foglalkozó szervezetek testesítették meg azt a szervezetet, amely ezen szolgáltatások révén az export katalizátora lett.

Ezek a legfontosabb motivációi annak a folyamatnak, melynek folyamán az alábbi – példászerűen felsorolt országokban – létrejöttek az ilyen szervezetek:

30-as évek:	Egyesült Államok, Japán, Svédország
50-es évek:	Finnország, Belgium
60-as évek:	Norvégia, Kanada
70-es évek:	Ausztrália, Dánia, Dél-Korea, Tajvan
80-as évek:	India, Egyiptom, Jamaika, Törökország
90-es évek:	Nigéria, Kolumbia, Magyarország, Románia, Szlovénia, Kína, Thaiföld

A hatvanas–hetvenes évekre a fejlett országok mindegyikében működött ilyen, az exporthitelezés kockázatainak mérséklését célzó szolgáltatásokat kínáló biztosító. Működésük jóvoltából lehetővé vált, hogy az exportőr vállalatoknak pénzügyi erejüket, kockázatviselési képességüket meghaladó ügyletek előtt se kelljen meghátrálniuk, s exporttevékenységük pénzügyi biztosítása is jelentősen nöhetett. Az eredmény: a nyugat-európai országok exportjának akár közel 20 százaléka exporthitel-biztosítással lép ki a határon, s ez csak milliárdokban kifejezhető többletexportot eredményez. Közismert, hogy a világpiacra – s kiváltképpen igaz ez a nagy értékű beruházási javak, különösen a kulcsrakész beruházások piacára – a műszaki és árverseny mellett hitelverseny is folyik. Mivel e versenynek meghatározó eleme a hitelkockázatot mérséklő exporthitel-biztosítás feltételrendszere, elmondhatjuk, hogy a nemzetközi versenyképességnek az exporthitel-biztosítók működése is alapvető fontosságú eleme.

Versenyképes hitelfeltételek nélkül ugyanis nincsen versenyképes ár, s a versenyképes hitelfeltételek nem kalkulálhatók a hitelezés kockázatát döntően befolyásoló politikai és kereskedelmi kockázatokat nagyrészt kiiktató exporthitel-biztosítási védelem nélkül.

Magyarországon az exporthitel-biztosítás már évtizedek óta ismert tevékenység, persze igazodva az állami monopóliumként végzett külkereskedés szabályaihoz. A 90-es évek elejétől formálódtak azok a keretek, melyek végül 1994-ben a Magyar Exporthitel Biztosító Rt. (MEHIB Rt.) megalapításához, s a tevékenység piacgazdasági környezetben való működéséhez vezettek.

A MEHIB Rt. igen jelentős, 250 milliárd forintos költségvetési és a szuverén intézményi státust biztosító speciális törvényi háttérével, folyamatosan bővülő termékkörével a politikai és a kereskedelmi kockázatok átvállalásával kész arra, hogy partnerei versenyképességét javítva új exportügyletekhez segítse őket.

A Külgazdasággal való együttműködés lehetőségeit kihasználva, a jövőben ezeken az oldalakon rendszeresen szeretnénk tájékoztatni az Olvasókat a MEHIB Rt. új termékeiről, a bővülő szolgáltatások által kínált kockázatsökkentési lehetőségekről, a magyar export jelenlegi és potenciális exportpiacain megfigyelhető tendenciákról, az országhoz kapcsolódó pozitív, illetve negatív irányú változásairól. Mindez reményeink szerint az exportőrök informálódását segítve hozzájárulhat külkereskedelmünk további dinamikus, kiegyensúlyozott növekedéséhez.

Brief Summary of the Articles

About the preconditions of Hungary's smooth joining the EU

– Part III.

The current joining process of Hungary is a crucial historical chance and challenge at the beginning of the third millenium. Preparing the effective and smooth joining is a historical responsibility. We already had a look at this subject two years ago, but back then we only tried to collect the opinions concerning the situation before the joining discussions. At the time of our recent survey the discussions are still going on – they are at the stage of x-raying – so the expected conditions of the entry can be outlined much better.

In connection with this we have the following question

Until the time of joining what kind of changes do you think are necessary in the field of regulations and institutions at your specialisation or at a wider spectrum for the successful closing of the discussions and for the as smooth as possible transition of the Hungarian economy?

The effect of joining the EU on Ireland's foreign trade

ANDRÁS NAGY

Ireland developed quickly in the last decade not only in the field of economy but also in living standard, culture and health care. This drastic change has been realised after nearly fifteen years following the joining of the EU. We look at how the Irish participation in the European integration influenced the dynamics and structure of the foreign trade and what kind of role it had in speeding up the development. We compare the Irish results with the experiences of three Southern-European countries joining the EU and we draw the conclusions concerning the joining process of Central and Eastern-European countries. We can say that joining the European integration itself will not solve the problems: a change in the economic policy and financial stabilisation is needed for starting a quick growth. Joining the EU, the common European market and especially introducing the united currency might hinder the sovereignty of the economic policy of each country but will not decrease the responsibility of the governments for the economic policy.

The outward oriented strategy proved to be an extremely successful way of catching up during the seventies and eighties in East Asia. Those countries' integration into the world economy enhanced their development in a great extent. However, the international atmosphere has changed *now* significantly. While in the past decades export and import of commodities were the most substantial factors in the field of international economic relations, nowadays foreign direct investment and especially portfolio investment (including bank loans) are the crucial players. Within these new circumstances, the East Asian model of developmental state seems to be odd. One solution is to withdraw from the globalised world-markets. In this case the state can keep its previous power to itself but the country resigns from the advantages of an open economy. Or the other solution is for the region to continue the path begun decades ago. Nevertheless, countries choosing the second scenario need to dynamize their economies as they did several times before: it is high time to rethink the role of the state.

Jogi melléklet

Eredetvédelem Franciaországban A Cognac, Champagne és a Bordeaux-i bor nyomában

DR. TATTAY LEVENTE

Bevezetés

Köztudomású, hogy a francia élelmiszer-ipari termékeket évszázadok óta kialakított kiváló, hagyományosan őrzött minőség és nagy volumenben való termelés, továbbá jelentős belföldi és külföldi értékesítés jellemzi. Világszerte ismertek a reprezentatív „márkás” francia élelmiszer-ipari termékek. Ezek közül érdemes megemlíteni néhányat:

Borok: Bergerac, St. Emilion, Médoc, Chablis, Coté de Nuit, Chateaufort du Pape stb.

Sajtok: Roquefort, Reblochon, Chatelais, Coeur de Lion, Boursin stb.

konyakok: Hennessy, Martell, Courvoisier, Otard, Bisquit stb.

Likőrök: Cassis de Dijon, Grand Marnier, Chartreuse, Bénédictine, Mary Brizard stb.

Pezsgők: Veuve Clicquot, Lanson, Mumm, Mercier, Moët Chandon, Taittinger stb.

A franciák tevékenységéhez nem egy gasztronómiai vívmány kapcsolódik. Itt elég a Cognacra (a 15. században találták fel.), Champagne-re, vagyis a pezsgőre (a 18. században találták fel) gondolni.

A francia élelmiszer-ipari termékek között külön minőségi kategóriát képeznek a földrajzi árujelzőkkel (eredetmegjelölésekkel, földrajzi jelzésekkel és más ilyen megjelölésekkel) védett termékek.

A francia eredetvédelem több száz éves hagyományokkal rendelkezik. Az eredetvédelem a legnevesebb borvidékeken (Bordeaux, Bourgogne, Párizsi-medence) már a középkorban kialakult.

I. Az eredetvédelemről általában

A földrajzi árujelzők, köztük elsősorban az eredetmegjelölések már az ókorban és a középkorban fontos szerepet töltek be a világ kereskedelmében széles körű ismertségüknek és erős minőségjelző funkcióiknak köszönhetően. Itt elég a damaszkuszi pengét, a carrarai márványt, a kínai teát, a kínai selymet, a brüsszeli csipkét és a portói bort¹ megemlíteni. Jelenlegi körülményeink között az eredetmegjelölések mind

¹ L. Appellation d' Origine: La Consécration de la Notoriété d' un Produit de Terroir. Information INPI. Paris 1998.

jelentősebb szerepet játszanak a fejlett mezőgazdaságú országokban, amelyek közül Franciaország juthat elsőként eszünkbe, ahol az oltalom alatt álló eredetmegjelölésekkel védett termékek értékesítése jelentősen megnőtt. Már 1988-ban a védett eredetmegjelölésekkel ellátott borok, pezsgők és konyakok piaci részesedése 80,6 százalékot és 29,4 milliárd frankot tett ki az adekvát termékek értékesítése körében.² Az arány azóta még tovább javult.

Magyarországon a földrajzi megjelölések jelenlegi körülményeink között igen fontos szerepet játszanak, elsősorban mezőgazdasági termékeink (tokaji borok, makói hagyma, kalocsai paprika stb.) értékesítésében. Hazánk 26 eredetmegjelölése (fele borokra vonatkozik) áll nemzetközi oltalom alatt a Lisszaboni Megállapodás keretében.³

A földrajzi árujelzők mind sűrített információt képeznek, meghatározott területen termelt árukat kollektív módon megkülönböztetik, jelzik azok valódiságát, unikális jellegét, hasonló minőségét és a kollektív hirdetések szimbólumaként szolgálnak.⁴

Az idők végtelensége során használt földrajzi árujelzők a szabványosított tömegtermelés antipéldájaként említhetők. A földrajzi elnevezések említésekor – szemben az uniformizálás, szabványosítás és leegyszerűsítés igényével – a különlegesség, családiaság, ünnepélyesség hangulata jelentkezik. Egy régi évjáratú pezsgő felbontásával járó jó közérzetet meg sem közelíti az a biztonságtudat, amelyet a csokoládé-, hamburgerhegyek és a raktáron lévő vaj tonnái ébresztenek. A szakemberek véleménye, hogy a piac növekvő érdeklődést mutat az ünnepi, vendéglátó egyedi és eredeti termékek iránt.⁵

Szintén a földrajzi árujelzők jelentőségére utal az, hogy az oltalmazott és védett földrajzi árujelzők száma világszerte nő a mezőgazdaság területén. Így például Németországban mintegy 25.000 a védett megjelölések száma a védett szőlő termőterületek vonatkozásában.⁶

Érdekes, hogy az ipari termékek vonatkozásában nincs a konkrét földrajzi származásnak, a gyártás helyének hasonló jelentősége, azt az esetet kivéve, amikor ipari nagyhatalommá vált ország közismert termékeiről van szó. Egy Németországban folytatott közvélemény-kutatás azt állapította meg, hogy a fogyasztók mintegy 50 százaléka semmiféle figyelmet nem fordít a vásárolt ipari termékek eredetére.⁷

A földrajzi árujelzők jogi oltalma tekintetében napirendre került a nemzeti és nemzetközi szabályozás továbbfejlesztése, amely a kilencvenes évek aktuális kérdésévé vált a fejlett iparjogvédelemmel rendelkező országokban. Módosították, aktualizálták az eredetvédelem jogi szabályozását a 90-es években például Franciaországban⁸ és Németországban.⁹

Számos országban vagy önálló formában, vagy a védjegy törvény keretében sor került a földrajzi árujelzők szabályozásának bevezetésére.

² Tanulmány borra és borpárlatra. Appellations d' Origine controles. AOC. Közzétette INIP. Paris, 1990.

³ Koslíkné Bende Márta: Az eredetmegjelölések nemzetközi oltalma (Iparjogvédelmi felsőfokú tanfolyam, szakdolgozat, 1992.)

⁴ Borrovszky Jenő: Iparjogvédelem és csúcstechnológia. Országos Találmányi Hivatal. Budapest, 1995.

⁵ M-H. Bienaymé: La protection des noms géographiques en France. Symposium sur la protection internationale des indications géographiques. Wiesbaden (Allemagne) 17–18. október 1991. Kiadta az OMPI Geneve, 1992.

⁶ Franz Werner Michel: La Systeme des denominations des vins allemands (I. 5. lábjegyzet)

⁷ W. Globus. "Made in Germany" nach deutscher Vereinigung. Markenartikel. október, 1991.

⁸ Az új francia eredetvédelmi törvényt 1990-ben adták ki.

⁹ Németországban az eredetvédelem jogi szabályozására 1994-ben a Védjegy törvény (Markenrechtsreformgesetz) keretében került sor.

E vonatkozásban Svájcot,^{10, 11} Oroszországot¹² és Magyarországot¹³ lehet megemlíteni.¹⁴

Mivel Franciaországban az eredetvédelem már a középkorban kialakult, gazdag hagyományokkal rendelkezik és a gazdasági hatékonyság mintaképekül szolgál, további jelentős befolyást gyakorolt az egyes országok nemzeti jogszabályai alkotására, az Európai Unióban a jogi szabályozás mintájául szolgál, célszerű egy kicsit elmélyedni a francia eredetvédelem tanulmányozásába.

II. Az eredetvédelem intézményrendszerének kialakulása és szervezete Franciaországban

1. A jogi szabályozás kialakulási fázisa

Az első eredetvédelmi törvényt 1905-ben hozták. Ez a törvény a földrajzi eredetű való mindennemű visszaélést és hamisítást tiltotta.¹⁵

Az eredetvédelem jogi szabályozásának, különösen pedig a földrajzi övezetek szigorú meghatározásának a bortermelők veszélyeztetett helyzete és demonstrációi jelentős lendületet adtak a század első évtizedében. Több nagy borvidék határát rendeletileg megvonták. Így Cognac,¹⁶ Armagnac,¹⁷ Banyuls¹⁸ és Clairette de Die¹⁹ borvidékek termelőterületének pontos meghatározására került sor. A champagne-i borvidék körülhatárolására 1908-ban került sor.²⁰

1911-ben hosszas kemény viták után sikerült rendeletileg kijelölni a bordeaux-i borvidék határait és meghatározni a borvidékhez tartozó termelőhelyeket.²¹

Az 1919. évi érdekvédelmi törvény²² – mely jórészt ma is hatályban van –, meghatározta a francia eredetvédelmi rendszer fő vonásait (fogalmak, kollektív jogosultság kijelölése, fajtamegjelölések tilalma, rendelkezések a „Champagne” termőhelyről).

Az eredetvédelmi törvény 1927-ben bekövetkezett módosítása,²³ különösen az eredetmegjelöléssel védett szőlőterületek kijelölése, szőlő termesztése és a borkészítés vonatkozásában tartalmazott fontos rendelkezéseket.

¹⁰ Loi fédérale sur la protection des marques et des indications de provenance; Propriété industrielle. 1993. No. 2.

¹¹ Protection of Geographical indications of Source of Switzerland. A Svájci Találmányi Hivatal tájékoztatója. 1992.

¹² Loi sur les marques de produits et de services et les appellations d'origine La propriété industrielle. 1993. No. 4.

¹³ Magyarországon a földrajzi árujelzők jogi oltalmának bevezetésére a Védjegyek és földrajzi árujelzők jogi oltalmáról szóló 1997. évi XI. törvény keretében került sor.

¹⁴ Nemzetközi megállapodások, pl. Lisszaboni Megállapodás (l. 43–44. jegyzetek) megalkotására és az Európai Közösség eredetvédelmi rendszerére, célszerűnek látszik a francia eredetvédelem jogi szabályozásának bemutatása.

¹⁵ Loi 1er août 1905 pour réprimer les tromperies ou tentatives de tromperies sur la nature, la qualité, l'espèce, l'origine et la denomination des marchandises.

¹⁶ Decret du 25 mai 1909.

¹⁷ Decret du 18 septembre 1909.

¹⁸ Decret du 1er mai 1909.

¹⁹ Decret du 21 avril 1910.

²⁰ Champagne borvidékhez Marne megyében Chalons, Epernay és Reims tartozik.

²¹ A bordeaux-i borvidék vonatkozásában hozott dekrétumnak az volt a tétje, hogy a talaj, szőlőterület és a klíma eltérése miatt ne engedélyezzék a Dordogne és Hot-et-Garonne 63 szőlőtermelő közösségének a Bordeaux eredetmegjelölés használatát.

²² Loi de 6 mai 1919 relative à la protection des appellations d'Origine.

²³ Loi du 22 juillet 1927 pour la protection des appellations d'Origine.

Különösen jelentős módosítást jelentett az 1919. évi eredetvédelmi törvény 1935-ben bekövetkezett módosítása.²⁴

Ennek a törvénynek két alapvető vívmánya volt. Kialakította az AOC = Appellation d' Origine Controlée, ellenőrzött eredetmegjelölés intézményét, továbbá létrehozta a francia bor-eredetvédelmi rendszer ma is létező szervezetét és megalapította az Eredetvédelmi Nemzeti Bizottságot (később ebből alakult meg az INAO).

Az Eredetvédelmi Nemzeti Bizottság a megalakulásától 1939-ig, a második világháború kitöréséig igen jelentős munkát végzett a borvidékek kijelölésében, a borvidékek és termőhelyeik pontos határainak a megállapításában.

Az INAO 1947-ben jött létre az Eredetvédelmi Nemzeti Bizottság jogutódjaként. Az INAO hivatalos elnevezése Institut des Appellations d' Origine des Vins et Eaux – de Vie.^{25, 26}

A bor-eredetvédelem területén a VDQS²⁷ eredetvédelmi kategória hivatalos elismerésére és bevezetésére 1949-ben került sor.²⁸

Az eredetvédelem területén különleges jelentősége volt a „label” intézményét és a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek megfelelőségi tanúsítványát bevezető 1988-as törvénynek.^{29, 30}

Az eredetvédelem jelenleg hatályos jogforrásai már a közösségi szabályozásnak megfelelő módosításokat is átvezették. E vonatkozásban az 1994. évi dekrétumot kell megjelölni a földrajzi árujelzők és a különleges tulajdonságok tanúsítása vonatkozásában.³¹

A Fogyasztóvédelmi Kódex is 1994-ben került véglegesítésre,³² amely a földrajzi árujelzők valamennyi fajtájára vonatkozó szabályozást magában foglalja.

2. Az eredetvédelem szervezete

A földrajzi árujelzők hatósága más országok intézményrendszerétől eltérően az INAO³³ (rövidítve, szokásos megjelölése) = Institut National des Appellations d' Origine. Az engedélyezés hatóságai más országokban - megfelelően annak, hogy az eredetmegjelölések és származási jelzések az ipari tulajdon tárgyát képezik – a szabadalmi hivatalok.³⁴

Az INAO, az eredetvédelem hivatalos szerve lényegében három nemzeti bizottság munkáját koordinálja. Működésének fő területei megfelelnek az egyes bizottságok profiljának:

- szeszesitalok (bor, konyak, pálinka, vermut stb.),
- tejtermékek,
- egyéb termékek eredetvédelme.³⁵

²⁴ Decrat-loi du 30 juillet 1935 relative a creation du Comité National des appellations d' Origine.

²⁵ 1947. július 16-án megjelent rendelet alapján.

²⁶ Magyar fordítása: Borok és Égetett Szeszesitalok Nemzeti Eredetvédelmi Intézete.

²⁷ Vin Délémité de Qualité Supérieure. Ez kizárólag a bor-eredetvédelem kategóriája.

²⁸ Loi no 49-1603 du 3 decembre 1949 relative a la reconnaissance officielle, dans le statut viticole des vins delimités de qualité supérieure.

²⁹ Loi No 80-1202 d' orientation agricole de 30 decembre 1988.

³⁰ Perromat - Pinson L' Appellation d' Origine Controlée: INAD, Paris 1985. 30. o.

³¹ Decret No 94-598. Indication géographiques protégées et attestations de spécificité. jul 6 1994.

³² Loi No 94-442 – 3 juin modifiant le Code de la Consommation.

³³ Composition et fonctionnement de l'institut National de Appellations d' Origine. INAO – Officielle Information 1997 Paris.

³⁴ Magyarországon is földrajzi árujelzők oltalmával, lajstromozásával és nyilvántartásával kapcsolatos feladatokat a Védjegyek és földrajzi árujelzők oltalmáról szóló 1997. évi XI. törvény alapján a Magyar Szabadalmi Hivatal látja el.

³⁵ Lásd 33. jegyzet.

A három nemzeti bizottság elnökét és azok fő szerveit (állandó bizottságait) a gazdasági és pénzügyeket felügyelő miniszter, valamint a mezőgazdasági és erdőgazdálkodási miniszter közös rendelettel nevezik ki.

Az INAO-nak további fontos hatáskörét képezi:

- javaslatot tesz a védett eredetmegjelöléssel ellátott termékek termelési területeinek, minőségi mutatóinak meghatározására,
- véleményt ad az eredetmegjelöléssel ellátott termékek címkézése, forgalombahozatala és az eredetvédelem más fontos kérdéseinek vonatkozásában,
- közreműködik az eredetmegjelölések reklámozásában, propagandájában és védelmében.³⁶

A borok eredetvédelme terén az INAO-nak alárendelten 12 regionális eredetvédelmi bizottság működik. Ilyen bizottságok más területen is szervezhetők.

Az ellenőrzött eredetmegjelölések oltalma jogi feltételeinek megállapítása rendelet útján történik az INAO javaslatára, külön elrendelt közvélemény-kutatás kiértékelésével és a közvetlenül érdekelt szakmai szervezetek véleményének meghallgatásával.³⁷

A rendeletek kiadására az Államtanács rendelkezik hatáskörrel, amelynek meg kell vonnia az adott földterület határát, meg kell állapítania a védett termék minőségét és legjellemzőbb tulajdonságait, és figyelembe kell venni a helyszínen kialakult, törvényesnek tartott és állandó szokásokat.

A fentiek csak az ellenőrzött eredetmegjelölésekre vonatkoznak. A nem ellenőrzött eredetmegjelölésekre, labellekre és a megfelelőségi tanúsítványokra más előírások vonatkoznak. Azokat alacsonyabb szintű jogforrás határozza meg.³⁸

Az említett jogforrások szigorú feltételeket szabnak a labellel és megfelelőségi tanúsítványokkal ellátott egyes termékek termékleírása tartalmi és formai követelményei meghatározásához. Megszabják továbbá a termékek vizsgálatának és a megjelölések elismerésének követelményeit, a hivatalos elismerés eljárási szabályait, továbbá a minősítő és a használatot engedélyező szervezetek vonatkozásában is pontos követelményeket írnak elő.³⁹

A földrajzi árujelzők azon fajtáinak minősítésére, amelyek nem élelmiszerekre vonatkoznak, csak akkreditált szakmai szervezetek, intézmények, intézetek jogosultak. E szervezetek a kérdéses megjelölésekről, azok engedélyezési feltételeiről, a jelzések használatát biztosító címkékről a közvéleményt megfelelően tájékoztatni kötelesek, és a Francia Köztársaság hivatalos lapjában⁴⁰ a kérdéses eredetmegjelölésekről és más jelzésekről bibliográfiai jellegű közlést jelentetnek meg.

Az eredetmegjelölések vonatkozásában azok jogtalan használata esetén jogosult minden érdekelt és szakmai szervezet (szövetségek, helyi és regionális eredetvédelmi szervek stb.) eljárni.

Az eredetmegjelölésekkel és más földrajzi árujelzőkkel kapcsolatos jogvitákat az általános hatáskörű bíróságok előtt kell indítani. Az eljárás megindítását a felperes lakhelye és a bírósági eljárás székhelyei szerint meghatározott napilapokban közzé kell tenni.⁴¹ A közzétételtől számított 15 napon belül lehet az eljárást megindítani.

³⁶ Fogyasztóvédelmi Kódex 115–120. cikke, L. 79–80. jegyzet.

³⁷ Marie-Hélène Bienaymé: La protection des denominations géographiques en France. Kézirat 1998. márc. 16.

³⁸ Arraté Interministeriel. Fogyasztóvédelmi Kódex 115–233 cikk. L. 79–80. jegyzetek.

³⁹ Fogyasztóvédelmi Kódex 115–28. cikke, L. 79–80. jegyzetek.

⁴⁰ Journal Officiel de la République Française. Fogyasztóvédelmi Kódex 115–33. cikkek.

⁴¹ Fogyasztóvédelmi Kódex 115–11 cikk. (L. 79–80. jegyzetek)

III. A földrajzi árujelzők jogi szabályozása Franciaországban

1. A földrajzi árujelzők különböző kategóriái

A francia eredetvédelmi rendszer a kiváló minőség rendszere, azonban a földrajzi árujelzők több további fajtáját is ismerik, amelyek a jogi oltalom feltételei és tartalma szerint különböznek egymástól:

- eredetmegjelölés, ezen belül található,
- AOC = appellation d' origine controlée = ellenőrzött eredetmegjelölés,
- AO = appellation d' origine,
- label: ezen belül található: Label Rouge és regionalis label,
- megfelelőségi tanúsítvány,
- VDQS = Vin de Qualité Delimité Supérieur,
- származási jelzés.⁴²

Eredetmegjelölés olyan ország, területi egység, vagy helységnév, amely olyan áruk megjelölésére szolgál, amelyek az adott földrajzi helyről származnak és amelyeknek a minőséget és jellemzőit a földrajzi környezet határozza meg, beleértve a természeti és emberi tényezőket.^{43, 44, 45}

Az eredetmegjelölés tehát olyan áru megjelölésére szolgál, amelynél a földrajzi származás és a termék különleges adottságai, minősége között funkcionális kapcsolat van.⁴⁶

Az eredetmegjelölések mint árujelzők megkülönböztető jellege abban mutatkozik meg, hogy egy adott földrajzi hely kiváló minőségű áruját megkülönbözteti más-más helyről származó átlagos minőségű áruktól.

Az eredetmegjelölések között megkülönböztetünk ellenőrzött eredetmegjelöléseket: AOC, pontosan meghatározott minőségi termelési és előállítási mutatókkal és az éppolyan koncepció alapján kialakult „szimpla” eredetmegjelöléseket⁴⁷ = AO = appellation d' origine. Az AOC és AO közötti különbség lényege az, hogy az AOC csak nyers és feldolgozott agrártermékekre alkalmazható, az AO kategória a további termékekre, így többek között a kézműipar manufaktúráisan gyártott termékeire⁴⁸ is használható.

A másik különbség az AOC és AO között az, hogy az AOC megállapítása az INAO javaslatára rendelet formájában történik. A vonatkozó rendeletek megállapítják a védett termék előállításának pontos területét, minőségi vonatkozásait és az oltalom fennállása szempontjából fontos más lényeges körülményeket.⁴⁹

A további különbség az AOC és AO között, hogy az AOC-nek kifejezetten híresnek⁵⁰ kell lennie, azaz széles körben jó hírnévvel kell rendelkezni.⁵¹

⁴² Az osztályozás részletebben a Francia Fogyasztóvédelmi Kódexben (l. 79–80. jegyzet) található, amely meglepő módon a földrajzi árujelzők szabályozásának fő jogforrása.

⁴³ Az eredetmegjelölés fogalma hasonló módon nyert megfogalmazást az 1958-ban kötött és 18 államot felvonultató ún. Lisszaboni Egyezményben.

⁴⁴ Lisszaboni Megállapodás az Eredetmegjelölések Nemzetközi Oltalmáról és Lajstromzásáról. Magyarország kihirdette az 1982. évi 1. tvr.

⁴⁵ Fogyasztóvédelmi Kódex 115–1. cikke (l. 79–80. jegyzet).

⁴⁶ A fogyasztóvédelmi Kódex az 1919. évi Eredetvédelmi törvény eredetmegjelölés fogalmát vette át, melyet 1996-ban némiképp módosítottak.

⁴⁷ Jacques Audier: De la nature juridique de l'appellation d' Origine rapport, presente au XX.-e Congres Mondial de la Vigne et du Vin. Madrid (Espagne) mai 1992.

⁴⁸ Lásd pl. lyoni selyem, limoges-i porcelán.

⁴⁹ Pinchon–Perromel: L' appellation d' Origine controlée INPI Paris, 28. o.

⁵⁰ Híres pl. a borok vonatkozásában Chablis (AOC), a Bourgogne borvidék reprezentatív bortermelő helye.

⁵¹ Marie-Helene Bienaymé: L. 35. jegyzet.

Az eredetvédelemnek speciális további alfajai léteznek.

Ilyen a label, amely hasonló a mezőgazdasági termékek minőségtanúsító védjegyéhez, de földrajzi árujelzőnek számít származás és minőségjelző funkciójára tekintettel.

A label általában olyan megjelölés, amely azt tanúsítja, hogy adott, meghatározott termék olyan kiváló minőségű és olyan tulajdonságokkal rendelkezik, amely azt megkülönbözteti más termékektől.⁵²

A termelés (feldolgozás) helye, amely megkülönbözteti az adott terméket más termékektől különösen fontos az eredetvédelemben. Általában nem szerepel a label használatának engedélyezési feltételei között a pontos földrajzi származás kimutatása, mégpedig azért, mert a label elsősorban országjelző megjelölés.

A label engedélyezési feltételei között a földrajzi származás, hely feltüntetése – mint említettük – nem feltétlenül szükséges. A label akkor tartalmazhat földrajzi eredetre való utalást, ha a származási helyet, mint az Európai Közösség földrajzi jelzését hivatalosan elismerték és lajstromozták.^{53, 54}

Ha ez a feltétel nem teljesül (azaz a labellel ellátott termék származási helye mint közösségi földrajzi jelzés nem részesül jogi oltalomban), a label abban az esetben tartalmazhat származási jelzést:

- ha fajtamegjelöléssé vált a kérdéses termék, vagy
- megfelelőségi tanúsítvány védi az adott árut.

Ilyen fajtamegjelöléssé vált elnevezések Franciaországban a dijoni mustár, a montélimari cukorka, javeli víz, kölnivíz, yorki sonka, valenciennes-i csipke stb.⁵⁵

A labelek között az egész országra vonatkozik az ún. „Label Rouge” = „vörös címke”, amely egész Franciaország élelmiszerminőség-tanúsító és származásjelző emblémája.⁵⁶ Ilyenek:

- Jambon superieur AC. = kiváló minőségű főtt sonka,
- Pomme de terre de Merville = merville-i burgonya,
- Viande bovine „Belle Bleu” = „Szép kék” marhahús.

A labelek között a kisebb jelentőségűek⁵⁷ regionális besorolást nyertek. A regionális labelek helyi jelentőségűek. Ilyen például Franciaország területi egységeinek, departementjeinek és régióinak, és így például északkeleti részének⁵⁸ számos megjelölése⁵⁹:

- Sör – pl. biere speciale du Nord „3 monts”,
- Hús és füstölt hús kategóriában (Pate de foie du Nord, Petit Salle lilleois) = májpástétom;
- a tengeri termékek közül: Filets de hareng fumes doux de Nord, Pas de Calais = enyhén füstölt északi heringfilé;
- Sütőipari és édesipari termékek (Gaufres fourrees du Nord arôme vanille ou vergeoise)⁶⁰ = krémmel töltött vaníliás vagy gyümölcsízű ostya északról;
- Tejtermékek (Fromage vieux Lille ou gris) = öreg Lille-i sajt vagy a „szürke”

⁵² A Fogyasztóvédelmi Kódex (I. 79–80. jegyzet) 115–22. cikkei határozzák meg a „label” fogalmát.

⁵³ Fogyasztóvédelmi Kódex L. 115–23. l. cikk.

⁵⁴ Ez is jó példa arra, hogy a francia eredetvédelmi rendszert kompatibilissá tették az európai eredetvédelmi rendszerrel. Minden „európai” kategóriának megvan a francia nemzeti megfelelője.

⁵⁵ Appellation d'Origine Contrôlée: Fromages Beurre crèmes. INPI: Paris, 1997.

⁵⁶ Joachim Heine: La protection des indications géographiques dans la communauté européenne. L. 2. jegyzet. Ilyen pl. a sherry.

⁵⁷ Ilyenek másokkal együtt pl. Labels de la Région du Nord - Pas de Calais.

⁵⁸ Région Nord: Pas-de-Calais

⁵⁹ Région Nord: Pas-de-Calais decouvert. Regionális Turisztikai Bizottság 1998. évi tájékoztatója Lille, 1998.

⁶⁰ Labels de la région du Nord Pas de Calais. L. 59. jegyzet.

Az eredetvédelem különlegessége, hogy labellel szolgáltatások is védhetők. Ilyen labelt használnak azoknak a vidékeknek turisztikai nevezetességei, amelyek megnyerték a turisták döntő többségének a tetszését. Label Savoir Plaire (a tetszeni tudás labelje).⁶¹

A megfeleléségi tanúsítvány

A megfeleléségi tanúsítvány csupán azt tanúsítja, hogy az adott termék megfelel az előírások (szabványok), vagy pedig az előzetesen rögzített más minőségi besorolások követelményeinek. A megfeleléségi tanúsítvány nem átlagon felüli minőségű termékre vonatkozik. E termékek kivételesen tartalmazhatnak a földrajzi származásra utaló jelzést.

A földrajzi árujelzők különleges kategóriája a borok vonatkozásában a VDQS megjelölés – „Vin delimité de qualite Supérieur” (jelentése: különleges minőség által határolt, vagyis korlátozott mennyiségben kiváló minőségű bort termelő termőhely).

Ez a kategória az AOC és közfogyasztás célját szolgáló kommersz bor közötti átmeneti kategória. Ez a földrajzi eredetnek megfelelő viszonylagosan vagy éppen nagyon jó minőségű bor megjelölésére szolgál olyan esetben, amikor az adott bortermőhelyet vagy vidéket a megkövetelt szigorú feltételek (pl. a terület kicsi) hiányában nem lehet besorolni az AOC kategóriába.⁶²

A borok vonatkozásában mindenképp megjegyzendő, hogy ezek legrangosabb fajtái kizárólag AOC vagy VDQS kategóriába tartozhatnak, tehát azokat nem védheti sem label, sem megfeleléségi tanúsítvány, sem származási jelzés.

Feltétlenül meg kell említeni a földrajzi árujelzők körében a Franciaországban hagyományosan használt származási jelzés kategóriát.

Az eredetmegjelöléssel⁶³ szemben a származási jelzések⁶⁴ csupán informatív jelleggel bírnak. Tájékoztatnak arról, hogy az áru honnan származik, hol termelték, vagy hol állították elő. A származási jelzésnek minőségi vonatkozása nincs. Például a normandia paradicsom, Anjou káposzta megjelölések közvetve sem utalnak a termék minőségére.

A földrajzi árujelzők jogi szabályozása révén több különböző oltalmi forma alakult ki.

2. A földrajzi árujelzők által védett termékek

A földrajzi árujelzőkről köztudomású, hogy azok mezőgazdasági és élelmiszeripari, azaz agrártermékekre⁶⁵ vonatkoznak. Valójában az oltalom tárgyköre ennél némiképpen szélesebb. Franciaországban a földrajzi árujelzők oltalma az alábbi termékeket öleli fel:

a) Manufaktúráisan gyártott ipari termékekre. Ide sorolhatók a Limoges fajansz és porcelán vonatkozásában, Lyon (selyem) tekintetében.⁶⁶

⁶¹ L. 59. jegyzet.

⁶² Perromat-Pinchon L' appellation d' Origine controlée Paris. INPI 1985. 30. o.

⁶³ Az eredetmegjelölés fogalmát a Lisszaboni Megállapodás 2.§-a az alábbiakban adja meg: Ország, régió vagy helység megnevezése, ahonnan az onnan származó olyan áruk megjelölésére használnak, melyeknél a minőséget kizárólagosan vagy lényegesen a földrajzi környezet határozza meg, ideértve természetes és emberi tényezőket.

⁶⁴ A származási jelzés fogalmát a Lisszaboni Megállapodás (l. 43–44. jegyzet) az alábbiakban adja meg: ország, régió vagy helység megnevezése, ahonnan a kérdéses áru származik.

⁶⁵ Az Európai Közösségben a földrajzi árujelzők oltalma kizárólag agrártermékekre terjed ki. Olyan országokban, ahol a földrajzi árujelzők nem csupán mezőgazdasági terméket védenek, kivételesen sor kerülhet más áruk, pl. népművészeti cikkek védelmére.

⁶⁶ Tattay L.: Gondolatok az árujelzők jogi oltalma bevezetéséről. *Magyar Jog*. 1998/5.

b) természetes talajtani képződményekre. Franciaországban egyetlen, ez viszonylag ritka:⁶⁷ La Poterie de Valauris (agyag);

c) nyers mezőgazdasági termékek. Lentille de Puy=Puy lencse, Noix de Grenoble=Grenoble dió, Chasselas de Moissac=Moissacból való szaszlaszölő;

d) borok és égetett szeszek. Ide tartoznak a borok, konyakok, pezsgők és vermutok mellett az almából és körtéből készített italféleségek. Pl.:

- Vermouth de Chembery,
- Cognac (borpárlat),
- Calvados (almából készült tömény szeszecsal),
- Bordeaux (pálinka),
- Marc d' Auvergne (pálinka),
- Eaux-de-Vie de Marc (pálinka),
- Armagnac (borpárlat),
- Bas-Armagnac (borpárlat),
- Haut-Armagnac (borpárlat).

Külön ki kell emelni Franciaországban a borok eredetvédelmét. Ezek gazdasági súlya igen jelentős. Franciaország mintegy 700 védett eredetmegjelölésből több mint 400 a borokra⁶⁸ vonatkozik. Franciaországban az AOC borok fogyasztása kiemelkedő jelentőségű, körülbelül a fogyasztás 73%-át teszi ki,⁶⁹ évi több mint 30 milliárd frank (francia) értékesítési nyereséggel.

Franciaország leghíresebb borvidékei:

- Bourgogne-i,
- Rhone borvidék,
- Loire-menti borvidék,
- Alsace borvidék,
- Champagne⁷⁰.

e) Tej és tejtermékek, húskészítmények, pl:

- Le Saint-Nectaire (sajt),
- Le Beaufort (sajt),
- Le Comte (sajt),
- Le Blue (sajt),
- Le Beurre Charentens⁷¹ – Poitou (vaj),
- Poulets de Bourbonnais (csirke),
- Volaille – de Bresse (szárnyas).

Ezek közül külön ki kell emelni a sajtokat. Franciaországban a sajtok különlegesen jók és jó hírnek örvendenek, közöttük harminckettőt véd az AOC, így a hazánkban is ismert Roquefort sajtot 1666 óta védik.⁷²

f) Egyéb élelmiszerek:

- Huitres de Belon (osztriga),
- Huile d' Olives de Nyons (olivaolaj),
- Miel de Lorraine (méz),
- Truffles noires de Tricastin (fekete szarvasgomba).

⁶⁷ Marie-Helene Bienaymé: L. 37. jegyzet.

⁶⁸ M. Protection Internationale des Appellations d' Origine Controlées. INPI Internationalticielle. 1997 Mars.

⁶⁹ Marie Helene Bienaymé: 37. jegyzet.

⁷⁰ Michel Forloni – Dominique Spiess: Le grand livre du vin Edita S.A. Lausanne. 1995.

⁷¹ Marie Helene Bienaymé: 37. jegyzet.

⁷² Appellation d' Origine Controlée Fromages, Beurres, Cremes INAO. Paris 1997.

A földrajzi árujelzők jogi szabályozása az iparjogvédelem többi tárgyaitól eltérő vonatkozásokat mutat, az eredetmegjelölések és bornevek több tekintetben „különné” az ipari tulajdon rendszeréből Franciaországban. Ezek a sajátosságok az alábbiak.

Az eredetvédelem alapvető rendeltetése, hogy megakadályozza minden olyan megjelölés használatát termékeken, göngyölegesen, címkéken, kereskedelemben használatos más iratokon, amely az áru földrajzi származása vonatkozásában megtévesztésre alkalmas.⁷³

A földrajzi árujelzők oltalmának további célja, hogy megakadályozzák, hogy a védett megjelölések a kereskedelemben használt általános vagy fajtamegjelölések legyenek. Ma már senki sem gondolja, hogy a kereskedelemben használt sajtnévek közül számos kiváló minőséggel bíró eredetmegjelölés volt.⁷⁴ Ki gondolna például a camembert, eidami, emmentáli, ilniti, és más sajtok esetében földrajzi eredetre? A kapcsolódó földrajzi nevek régen feledésbe merültek a kérdéses megjelölések esetében.

A jó hírnévvel rendelkező földrajzi árujelzők (ellenőrzött és nem ellenőrzött eredetmegjelölések)⁷⁵ azért nem alkalmazhatók más – az általuk megjelölttől eltérő – terméken, mert a megjelölés ilyen jellegű használata a már kivívott jó hírnév, tekintély csökkentésére vagy torzítására alkalmas.

A. A földrajzi árujelzők nem képeznek „tulajdont” olyan értelemben, mint a védjegyek és a szabadalmak. Az eredetmegjelölések és származási jelzések, ahogy azt az 1919. évi eredetvédelmi törvény⁷⁶ megállapítja, mindig kollektív jogosultságok. Mindazokat a termelőket és vállalkozókat, kereskedőket megilleti a földrajzi árujelzők használata, akik az adott földrajzi helyen az adott minőségű terméket elő tudják állítani.

B. A földrajzi árujelzők döntő mértékben mezőgazdasági termékekre vonatkoznak,⁷⁷ ami az ipari tulajdon oltalma körében meghatározott mértékben rendszeridegenné teszi e megjelöléseket.

C. A földrajzi árujelzők a francia jog szerint forgalomképtelenek, nem lehet őket átruházni, nem lehet rájuk használati engedélyt adni, nem lehet megterhelni azokat, továbbá tilos a védett eredetmegjelölésekre emlékeztető máshonnan származó termékeket a „fajta”, „szerű”, „módszerrel előállított”, „mintájára” megjelöléssel megjelölni.⁷⁸

D. A modern kor szigorú meghatározottságával, mindent aprólékosan szabályozó kodifikációs törekvésekkel szemben Franciaországban a földrajzi árujelzők vonatkozásában jelentős szerepe van a szokásjognak. Az AOC jogi oltalmának egy adott területre vonatkozó ismérveit a helyi törvényes és állandó szokások szerint kell meghatározni.⁸⁰

E. A szabadalmaktól, ipari mintáktól, használati mintáktól eltérően Franciaországban a földrajzi árujelzők oltalma időben nem korlátozott.

F. A földrajzi árujelzők oltalma nagyon erős annak ellenére, hogy a földrajzi árujelzőkhöz való jog elvileg mindig kollektív jogosultságot jelent. A franciák a földrajzi árujel-

⁷³ Friedrich-Karl Beier – Roland Knaak: Der Schutz Geographischer Herkunftangaben in der Europäischen Gemeinschaft *GRUR International* 1992/6.

⁷⁴ Franciaország camembert megjelölése szerte a világon fajtamegjelöléssé vált, így Magyarországon is ismert többek között a Bakony camembert és a Tihany camembert sajt.

⁷⁵ L. jelen tanulmány 42. jegyzet.

⁷⁶ Loi du 6 mai 1919 relative à la protection des appellations d' Origine – 1. cikk.

⁷⁷ A francia Fogyasztóvédelmi Kódex 115–5. cikke szerint.

⁷⁸ Code de la Consommation 115–8, 115–9. szakaszai.

⁷⁹ Code de la Consommation commenté par J. P. Pizzio. 2. Edition Montchristien. Paris 1996. 112. o.

⁸⁰ Francia Fogyasztóvédelmi Kódex. Code de la Consommation 115–8. cikk.

zókkel védett termékeket a nemzeti vagyon jelentős tényezőjeként kezelik.⁸¹ Számos eredetmegjelöléshez több évszázados hagyomány tartozik. (Bordeaux, Bourgogne stb.) A földrajzi árujelzők és védjegyek ütközése esetén mindig az eredetmegjelöléseket tekintik elsőbbséggel rendelkezőnek, erősebbnek.^{82, 83, 84} Szintén az eredetmegjelölések oltalmának erősségét érezteti, hogy a védett eredetmegjelöléseket védjegyként nem lehet bejelenteni.⁸⁵ Ez a tilalom nemcsak az adott árujegyzékbe eső termékekre, hanem más termékekre, tehát az árujegyzéken kívüli termékekre is kihat.⁸⁶ Így a Champagne eredetmegjelölést sem illatszervédjegyként, sem cigaretta védjegyként nem engedélyezték.

G. Az oltalom áthatóságát érezteti az is, hogy az oltalomból való kizárásnak nincs jelentősége a földrajzi árujelzők, különösen pedig az ellenőrzött eredetmegjelölések körében. Ez azért van így, mert ezen utóbbiak kijelölését, feltételének megállapítását írják elő.

H. Franciaországban az eredetvédelem szabályozása – nem tagadva annak iparjogvédelmi jellegét – speciális vonatkozásokkal bír.

A francia szellemi alkotások kódexe mindösszesen egyetlen szakaszban⁸⁷ tartalmaz szabályozást a földrajzi árujelzőkre vonatkozóan, mégpedig eredetmegjelölések címmel, amely nem áll másból, mint az eredetmegjelöléseknek az 1919. évi eredetvédelmi törvény szerinti meghatározásából.⁸⁸

A szellemi alkotások kódexe a földrajzi árujelzők szabályozásának súlypontját a fogyasztóvédelem területére helyezi át. A Francia Fogyasztóvédelmi Kódex 115. 1–33. cikkei szabályozzák a földrajzi árujelzők oltalmát.⁸⁹

A földrajzi árujelzők szabályozásában továbbra is jelentős szerepet játszanak az élelmiszer-ipari⁹⁰ szabályozás és a borjog⁹¹ előírásai.

4. A földrajzi árujelzők kivitelezési lehetőségei, formái

A földrajzi árujelzők kivitelezési formái sokfélék. Általában szavak és szóösszetételek alkotják a földrajzi árujelzőket.⁹² A label kategóriában viszont – hasonlóan a védjegyekhez – sor kerülhet:

- ábrák (Label Rouge pl.),
- ábrával és szóösszetétellel kombinált megjelölésre, sőt
- ábrával és szóösszetétellel kombinált fantáziánév alkalmazására⁹³ is.

⁸¹ L. a L' appellation d' Origine controlee INAO Paris 1985. c. könyvhöz írt előszavát.

⁸² Code Propriete Industrielle 711. cikk 2/g.

⁸³ Plasseraud Y. – Dehaut M. – Plasseraud C. Marques. Edition Francis Lefebvre Levallois 1994, 172. o.

⁸⁴ Zilai János: A borok eredetvédelmének egyes kérdéseiről. *Védjegyvilág* 1998/1.

⁸⁵ Code Propriété Industrielle 711–4/D. pont

⁸⁶ A Champagne eredetmegjelölés használatát dohányra és illatszerekre vonatkozó „Champagne” védjegyek törlésével biztosították.

⁸⁷ Bonet G.: Code de la propriété industrielle. Dalloz Paris 1997. 721–1. cikk.

⁸⁸ Az 1919-es eredetvédelmi törvény (22. jegyzet) ma is hatályos.

⁸⁹ A Francia Fogyasztóvédelmi Kódex Első rész 5. fejezet „Valorisation des produits et des services” = az áruk és szolgáltatások értékesítése címmel tárgyalja a földrajzi megjelöléseket.

⁹⁰ Pl. Loi No. 60-808 d' Orientation agricole de 5 aut 1960.

⁹¹ Loi No. 84-1008 du 16 novembre 1984 relative aux appellations d' origine dans le secteur viticole.

⁹² A szerző a földrajzi árujelzők formáinak ismertetésénél a Michael Forloni és Dominique Spiess által szerkesztett „Le grand livre du vin” című, Lausanne-ban az EDITA S.A. által 1995-ben kiadott könyvről támaszkodott.

⁹³ Meg kell jegyezni, hogy a fantáziánév alkalmazásánál a földrajzi eredetet a származási jelzés mindig jelzi.

Érdeemes áttekinteni azokon a lehetőségeken, amelyek a földrajzi árujelzők megformálásánál adóttak. Ezek főként az alábbiak:

A. Földrajzi név:

Condrieu (AOC) – bor – Cotes de Rhone borvidék;

B. Földrajzi név borfajtával:

Bordeaux rosé (AOC) – bor – bordeaux-i borvidék

C. Földrajzi név termékfajta jelölésével és képzővel:

Cassis de Dijon (AOC) – likőr –^{94, 95}

Muscadet de Sevre - et' - Maine (AOC) – bor – Muscadet des Coteau de la Loire (AOC)

Nantesi régió borvidék; mindkettő;

D. Szőlőbirtok és földrajzi név megjelölésével:

Chateaux Clinet (AOC) – bor – Pomeroli borvidék

Chateaux Loire Angers (AOC) – bor – Loire-menti borvidék

E. Földbirtok megjelölésével:

Domain Grassat - Grammon (AOC) – bor – bordeaux-i borvidék

F. Szőlőhegy megjelölésével:

Close de Milanges (AOC) – bor – bordeaux-i borvidék

G. Termékmegjelölés helységnév nélkül, ábrával:

Jambon superieur cuit (kiváló főtt sonka) – (Label Rouge);

H. Termékmegjelölés fantázianévvel és ábrával:

Viande bovine „belle bleu” = „szép kék” marhahús (Label Rouge);⁹⁶

I. Fantázianév:

Cote de Nuits = Az éjszakai part (AOC) – bor –⁹⁷ Chablis bortermelőhely, a Bourgogne borvidék nevezetessége.

5. A francia eredetvédelem és a közösségi rendszer

A francia eredetvédelmi rendszer és a közösségi eredetvédelmi rendszer között több eltérés akad.

Így a Közösség eredetvédelmi rendszerében kizárólagos mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek⁹⁸ oltalmának biztosítására kerül sor, szemben a manufaktúrális ipari termékek eredetvédelmét is biztosító francia rendszerrel.

Bizonyos kategóriák hiányoznak a Közösség rendszeréből, így az AO, VQDS, a label és a származási jelzés, ezzel szemben a francia eredetvédelmi rendszerben eredetileg nem léteztek földrajzi jelzések.

A két rendszert a némiképpen eltérő tartalommal szabályozott földrajzi árujelzők kölcsönös elismerése köti össze.

Itt különösen az agrártermékek kevésbé minőségi kategóriáját jelentő földrajzi jelzések⁹⁹ elismerése okozott gondot. E megjelölések mögött nem topminőség, hanem meghatározott minőségű termék (pl. sórárpa) áll, amelynek a feldolgozása nem helyhez kötött.¹⁰⁰

⁹⁴ A Cassis de Dijon mind Franciaországban, mind a Lisszaboni Megállapodás keretében védett eredetmegjelölés.

⁹⁵ A Cassis de Dijon az Európai Közösségben nemcsak mint eredetmegjelölés, hanem mint elvi jelentőségű per névadója is ismert.

⁹⁶ A Label Rouge alapvető rendeltetése az országnévjelzés. A Label Rouge embléma hitelesen és a fogyasztó számára egyértelműen tanúsítja, hogy francia árurol van szó (országjelző funkció).

⁹⁷ A fantázianév mellett a borcímkek a borvidékre (Chabilis) utaló származási jelzés is megtalálható.

⁹⁸ A Közösség eredetvédelmét általában rendeletek szabályozzák.

A francia rendszerben az eredetmegjelölések magasabb minőségi kategóriának számítanak a közösségi földrajzi jelzésekhez viszonyítva. Ennek megfelelően védett francia eredetmegjelölések a Közösségben a borok kivételével csak eredetmegjelölés formájában helyezhetők oltalom alá, földrajzi jelzésként nem.

A francia label és megfelelés tanúsítvány kategóriákat összeegyeztették, harmonizálták a közösségi földrajzi jelzés kategóriáival. Azaz a francia bejelentők a labellel és megfelelés tanúsítvánnyal védett termékekre a Közösségben földrajzi jelzés¹⁰¹ formájában oltalmat szerezhetnek.

A borok vonatkozásában a Közösség hatására Franciaországban is bevezették az „asztali bor” oltalmi kategóriát.¹⁰²

A borok tekintetében a francia AOC kategóriának a Közösségben¹⁰³ a VQPRD¹⁰⁴ kategória felel meg.

Mivel nem közösségi kategória a származási jelzés,¹⁰⁵ némiképpen háttérbe szorult Franciaországban. Azt „Made in France”¹⁰⁶ formában ipari termékek megjelölésére alkalmazzák, e megjelöléseknek elsősorban az informatív funkciói fontosak.

IV. Vélemények a francia eredetvédelemről

A francia eredetvédelmi rendszert a szakemberek gazdaságilag kiemelkedő jelentőségűnek tartják. A szakmai méltatások emellett kiemelik a rendszer minőségorientáltságát, nyitottságát és demokratikusságát.

A francia eredetvédelmi rendszer a mezőgazdaság és élelmiszeripar területén különös példáját jelenti a hatékonyságnak. Olyan értékesítésösztönző tevékenységet jelent, amely a mezőgazdasági termékek minőségkutatási, minőségjavítási törekvéseit összekapcsolja a termelt mennyiség növelésének igényével, és végeredményben olyan rendszert hoz létre, amelyet a fogyasztók maximális mértékben tisztelnek és elfogadnak és amely jelentős hasznot hoz az állami költségvetés számára.¹⁰⁷

Mások azt tartják a leg többre, hogy a francia AOC rendszer a minőség új dimenzióit hozta létre. Az AOC kategóriás borokat és égetett szeszesitalokat a legjobb minőség, különleges íz és finom elegancia jellemzi. E termékek bemutatása egyaránt élvezetet hoz nemcsak a termékek kóstolásában, hanem a rendszeres fogyasztásában is.

Ezek a legjobb borok és égetett szeszesitalok a világon, amelyek a legkényesebb igényű belföldi és külföldi fogyasztók vizsgálatának a próbáját kiállják.¹⁰⁸

Ami a jövőbeni elképzeléseket illeti, az eredetvédelmi rendszer nyitott. „Folytatjuk erőfeszítéseinket anélkül, hogy módszereinken változtatnánk, azonban kész vagyunk arra, hogy befogadjunk minden újdonságot, amely már bekövetkezett és nyilvánvalóan hasznos fejlődést jelent.”¹⁰⁹

⁹⁹ Lásd bővebben: Tattay L.: A földrajzi árujelzők és a gazdasági verseny az Európai Közösségben. *Magyar Jog* 1998/6.

¹⁰⁰ Indication geographic = IG.

¹⁰¹ Az 1962. évi 24. sz. rendelet. Marie-Helene Bienaymé: 37. jegyzet.

¹⁰² Vin de table, Vin de pays.

¹⁰³ A VQPRD kategóriát a Tanács 823/87. számú rendelete vezette be a Közösségben.

¹⁰⁴ A Vins de Qualité Produits dans les Régions Déterminées.

¹⁰⁵ A Párizsi Unió Egyezmény 1. cikke és a Lisszaboni Megállapodás (43–44. jegyzet) 2. cikke írja elő a származási jelzések oltalmát. IP= Indication de Provenance.

¹⁰⁶ A Made in France megjelölést számos országban bitorolták.

¹⁰⁷ Pierre Perromat: Előszó az Appellation d'Origine Contrôlée c. könyvhöz. L. 30. jegyzet.

¹⁰⁸ Jean Pinchon: Előszó az Appellation d'Origine Contrôlée c. könyvhöz. L. 30. jegyzet.

¹⁰⁹ Pierre Perromat: L. 107. jegyzet.

Az AOC rendszer értékelésénél hangsúlyozzák, hogy az alulról felfelé építkezik, mellőzi a termelőkre fölülről rákényszerített elképzeléseket, demokratikus.

„A rendszer jó példa arra, hogy hogyan kell működni az igazi demokráciának, amelynek a szabályait mindenki elfogadja anélkül, hogy fölösleges centralizációt, vagy egyenlősdit jelentene.”¹¹⁰

Jellegzetesen nemzeti megállapítás az, hogy az eredetvédelem segít elkerülni azt a jellegzetesen francia betegséget, hogy előjogokat építsenek ki és ismerjenek el.¹¹¹ Ez alatt azt értik, hogy a követelmények mechanizmusa működik, és még elrontani is lehetetlen a jogi szabályozás megváltoztatása nélkül.

¹¹⁰ Jean Pinchon: L. 108. jegyzet.

¹¹¹ Pierre Perromat: L. 107. jegyzet.