

55320

2001 SZEPT 28. 196

KÜLGAZDASÁG



A tartalomból:

SZALAVETZ ANDREA: Vállalati érdekképviselet a csatlakozási tárgyalások során. Érdekképviselet Magyarországon és az Európai Unióban

PITTI ZOLTÁN: Az EU-csatlakozás és az áfarendszer működésének gyakorlati kérdései

FERTŐ IMRE – SZABÓ G. GÁBOR: Változó irányítási struktúrák a magyar mezőgazdaságban az átmenet során

IFJ. SIMON GYÖRGY: Japán gazdasága a kilencvenes években: az elhúzódó recesszió okai és következményei

EURÓPAI UNIÓ: BARCZA GYÖRGY: Írország és a Gazdasági és Pénzügyi Unió

JOGI MELLÉKLET • DR. MILASSIN LÁSZLÓ: Az adatbázisokra vonatkozó jogvédelemről szóló irányelv, sui generis jogvédelem – II. rész

ÚJ KÖNYVEK: Jogi Lexikon (Dr. Osman Péter)

XLV. évfolyam
2001/9

KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány



A KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány folyóirata

A SZERKESZTŐBIZOTTSÁG TAGJAI:

Antal László, Csaba László, **Deák János**, Dunai Imre, Erdély Zs. Gábor, Iványi György, Kertész Pál, Kopátsy Sándor, Köves András (elnök), Kulcsár Péter, Laki Mihály, Nagy András, Rába András, Schweitzer Iván (főszerkesztő), Surányi György, Széles Gábor, Tardos Márton, Tóth Tamás, Törzsök Éva, Vályi György, Vértés András.

A SZERKESZTŐSÉG: Schweitzer Iván (főszerkesztő), Landau Edit (rovatvezető), Rózsás Erika (szerkesztőségi titkár).

KÜLSŐ MUNKATÁRSÁK: Csaba László, dr. Juhász Jánosné (Jogi melléklet), Szamuely László, Vince Péter.

A szerkesztőség címe: 1081 Budapest, Csokonai utca 3.
Telefon: 210-1550, 210-1551, 210-1553, 210-1554, 210-1555
25-87 vagy 24-97 mellék

TARTALOM

Szalavetz Andrea: Vállalati érdekképviselet a csatlakozási tárgyalások során. Érdekképviselet Magyarországon és az Európai Unióban	4
Pitti Zoltán: Az EU-csatlakozás és az áfarendszer működésének gyakorlati kérdései	21
Fertő Imre – Szabó G. Gábor: Változó irányítási struktúrák a magyar mezőgazdaságban az átmenet során	29
Ifj. Simon György: Japán gazdasága a kilencvenes években: az elhúzódó recesszió okai és következményei	46

EURÓPAI UNIÓ

Barcza György: Írország és a Gazdasági és Pénzügyi Unió	66
--	----

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

JOGI MELLÉKLET

Dr. Milassin László: Az adatbázisokra vonatkozó jogvédelemről szóló irányelv, sui generis jogvédelem – II. rész	121
---	-----

ÚJ KÖNYVEK

Jogi Lexikon (Dr. Osman Péter)	135
---------------------------------------	-----

A szerkesztésért felel: Schweitzer Iván. A szerkesztőség címe: 1081 Budapest, Csokonai utca 3. Telefon: 210-1550, 210-1551, 210-1552, 210-1553, 210-1554, 210-1555/2587 vagy 2497 mellék. Levélcím: 1389 Budapest, Postafiók 123. Kiadja a Kopint–Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1081 Budapest, Csokonai utca 3. Telefon: 303-9578. A kiadásért felel: Köves András, a Kuratórium elnöke. Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalnál, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodánál (HELIR), 1900 Budapest, Orczy tér 1. közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a HELIR 215-96 162 pénzforgalmi jelzőszámra. Előfizetési díj 1 évre: 7200 Ft, fél évre: 3600 Ft, egyes szám ára: 600 Ft. Megjelenik havonta. HU ISSN 0324–4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.

Cégvezető: Király Ildikó

Készült az ETO-Print Nyomdaipari Kft.-ben

Felelős vezető: Balogh Mihály

Szeptemberi számunk

nagy része Magyarország EU-csatlakozásának témájához kapcsolódik. Az első cikk a hazai gazdasági élet szempontjából is rendkívül fontos és a kutatásban az utóbbi időben alig előforduló témát a vizsgálg, a vállalati érdekképviselőt érvényesülését, összevetve a magyar és az EU-beli tapasztalatokat. A cikk hazai nagyvállalatokról készült 12 esettanulmányon alapul. – Adózási kérdéssel foglalkozik a következő írás, azzal, milyen következményekkel járhat az EU-csatlakozás az áfarendszer működésére. A szerző három lehetséges forgatókönyv hatását veti össze. – A hazai mezőgazdaság átalakulási nehézségeinek egyik fontos oka a piaci intézményrendszer fejletlensége. Következő cikkünk szerzői e kérdéskörből az ármegállapítás intézményeinek működési zavaraira és az ágazatban az irányítási struktúrák kialakulatlanságára koncentrálnak. Arra a következtetésre jutnak, hogy a mai helyzetet a multinacionális cégek és a nagy élelmiszer-ipari vállalatok képesek csak igazán kezelni. – A világgazdaság vezető nagyvállalatai közül Japán a kilencvenes években mindvégig gyengélkedett. Szerzőnk a gazdasági folyamatok, intézmények és gazdaságpolitikai kitérési kísérletek áttekintésével keresi a magyarázatot az okokra. – Európai Unió rovatunk cikke az 1994 óta rendkívüli ütemben fejlődő, az európai Gazdasági és Pénzügyi Unióhoz (EMU) is csatlakozott Írországgal foglalkozik. Az ír gazdasági csoda, amely a külföldi működőtőke beáramlására, a feldolgozóipar fejlesztésére épül, az utóbbi időben egyes mértékadó vélemények szerint a gazdaság túlfűtöttségével jár, amit a magas infláció is jelez. A gazdaság „hűtésében” az önálló monetáris politika hiánya miatt korlátozott az ír gazdaságpolitika eszköztára. Ez szerzőnk szerint tanulsággal szolgálhat más országok számára is a korai EMU-csatlakozás mérlegelésében.

A szerkesztő

Vállalati érdekképviselőt a csatlakozási tárgyalások során

Érdekképviselőt Magyarországon és az Európai Unióban

SZALAVETZ ANDREA

Miként képviseli érdekeit egy-egy magyarországi nagyvállalat az európai csatlakozással kapcsolatos őt érintő kérdésekben? Fel tudja-e karolni a kormány, pontosabban a tárgyaló delegáció a hazai ipar érdekeit a tárgyalások során? Milyen ellentétes irányú vektorok erőterében kell a magyar delegációnak tárgyalnia, milyen érdekeket és ellentétes irányú nyomásokat kell kiegyensúlyoznia? A magyarországi nagyvállalatokkal, szakmai érdekképviselői szervezetekkel, független lobbistákkal és a magyar tárgyaló delegáció tagjaival készített interjúk során elhangzottakat összegezve, a cikk a csatlakozással kapcsolatos vállalati érdekképviselőt lehetőségeit és mechanizmusát vizsgálja. Esettanulmányok segítségével összeveti a hazai nagyvállalatok tapasztalatait az Európai Unióban működő érdekképviselői tapasztalatokkal.

Vállalati érdekképviselőt az Európai Unióban

A közösségi joganyag elkészülésének hagyományos módja – az eurokrácia és a nemzeti bürokrácia közötti tárgyalási, egyeztetési folyamat – mára jelentős mértékben átalakult. Belépett egy harmadik fél: a szabályozandók egyre hatékonyabban befolyásolják a szabályozók munkáját. A vállalati érdekképviselőt mechanizmusa intézményes formát öltött. Az EU-szintű vállalati *érdekképviselőt* kialakulásának *első lépcsője* a nemzeti szakmai szövetségek uniós megfelelőjének létrehozása volt. Ezek a szövetségek a „legnagyobb közös nevező” elvén működnek, vagyis olyan, az egymás közötti verseny elvét nem érintő, azt nem torzító témákkal foglalkoznak, amelyeket illetően a tagvállalatok érdekei közösek. Ennek a szerveződési formának az előnye a közös fellépés lehetősége – ti. az előterjesztésnek nagyobb súlya van, ha nem pusztán egyetlen nemzetközi vállalat érdekeit fejezi ki, hanem egy egész ágazatét, hátránya azonban épp a „közös nevező” elv, ti. konkrét vállalatspecifikus (a versenyt érintő) érdekek nem érvényesíthetők ezeken a szakmai szövetségeken keresztül.

* A mintába 12 magyarországi feldolgozóipari nagyvállalat került. Igyekeztünk minél több ágazat képviselőivel konzultálni, a munka-és nyersanyagigényes, ún. kényes kereskedelmi területen működő szakágazatoktól kezdve a dinamikusan terjeszkedő csúcstechnológiai ágazatok képviselőiig. A mintába az alábbi ágazatok képviselői kerültek: acélipar, alumíniumipar, csomagolóanyag-ipar, dohányipar, édesipar, gépipar, gyógyszeripar, húsipar, vegyipar. A kutatás egyik módszertani alapelve az volt, hogy ne egyoldalúan, kizárólag a vállalati szempontokra koncentrálna mutassuk be az érdekkérvényesítés mechanizmusát és annak buktatóit, hanem az interjúk során kapjanak szót a szakmai érdekképviselői szervezetek és a kormány képviselői is.

Szalavetz Andrea, a Világ gazdasági Kutató Intézet munkatársa.

Közös nevező – közös fellépés?

Vállalati interjúk során hangzott el, hogy egy brüsszeli főigazgatóság (DG) képviselője magánbeszélgetésekben többször is javasolta magyar tárgyalópartnerének, hogy a legfejlettebb csatlakozásra váró országok közösen lépjenek fel, akár egy-egy konkrét ügyben: derogációkérelem – akár magának az EU-csatlakozásnak az ügyében. A fellépés súlya nagyságrendekkel megnő, ha érintett felek – akár csupán egy közös nyilatkozat erejéig – össze tudják hangolni érdekeiket.

A meginterjúvott vállalatok és érdekképviseleti szövetségek képviselői ugyanakkor egyhangúlag azt az álláspontot képviselték, hogy az egységes fellépés gyakran még Magyarországon belül sem valósul meg, nemhogy a tagjelöltek között. Magyarországon a megegyezést, a közös fellépést nehezíti, hogy számos szakágazatban a kulcsszereplők különböző országokból származó multinacionális befektető tulajdonába kerültek. A befektetők egy része európai, mások EU-n kívüli országokból származnak, tehát az európai csatlakozás vállalatukat érintő szakmai kérdéseiben is eltérő érdekek mozgatják őket.

Ami a tagjelölt országok kulcsszereplői közötti megegyezést, közös fellépést illeti, ezt részben az országok közötti csatlakozási elsőbbségért folyó küzdelem zárja ki, részben pedig mentalitásbeli akadályok, holott ez abból a szempontból is létfontosságú lenne, mert a csatlakozási tárgyalások során az EU nagyon odafigyel a precedenselvre. A tárgyalások során egy-egy derogációkérelem melletti érvek között komoly súllyal esik latba, hogy az EU valamelyik bővítése során vagy akár a rendelet megjelenésekor a csatlakozó ország vagy valamely EU-tagország átmeneti mentességet kapott az adott témakörben, vagyis volt már precedens.

Hasonlóképpen, a precedenselv egy-egy derogációkérelem elutasításához is jól használható: ha egy adott kérdésben az EU átmeneti mentességet biztosítana Magyarországnak, a többi tagjelölt azonos típusú kérelmének is helyt kellene adnia, márpedig előfordulhat, hogy ugyanaz a kedvezmény egy másik tagjelölt esetében az EU-ra nézve súlyosabb következményekkel jár.

Ezt kivédendő volna szükség esetenként közös fellépésre, a csatlakozásra váró országok közös álláspontjának megfogalmazására egy-egy szakkérdésben. Ezzel elejét lehetne venni annak, hogy a precedensre hivatkozva a magyar kérelmet egyszerűen lesöpörjék az asztalról.

Az érem másik oldala az a gyakran előforduló, akár az EU egyfajta tárgyalási taktikájaként értelmezhető mechanizmus, amely szerint a csatlakozási tárgyalások során, ahogy telik az idő és egy-egy adott területen a beadott nagyszámúnak ítélt derogációkérelem miatt akár egy-másfél évig sincs előrelépés, mindig akad olyan csatlakozásra váró ország, amely jelzi, hogy számára az adott kérdésben nem olyan létfontosságú az átmeneti időszak, mint a többi tagjelölt országban. Ha egy tagjelölt visszavonja a többeket hasonlóan súlyosan érintő kérdésben beadott derogációkérelmét, ezzel a többi tagjelölt tárgyalási pozíciója is romlik.²

A legnagyobb közös nevezőből adódó hátrányok kiküszöbölése érdekében, az Európai Unióban bejegyzett szakmai szövetségekben való tagságon kívül, a multinacionális vállalatok külön irodát tartanak fenn vállalatspecifikus érdekeik képviselésére. A multinacionális vállalatok brüsszeli képviselői több brüsszeli főigazgatóság kulcsszereplőivel ápolnak személyes kapcsolatokat. Konkrét ügyekben gyakran önálló lobbiszervezeteket is megbíznak, hogy eljárjanak az adott ügyben, továbbá ad hoc érdekképviseleti szövetségeket hoznak létre versenytársaikkal. A vállalatok ezek mellett nemzeti érdekképviseleti szervezetekhez is fordulhatnak, sőt fordulnak is, hiszen egy-

¹ Az EU korábbi kibővülésének tapasztalatait elemezve *Farkas György* már 1997-es tanulmányában figyelmeztet erre (*Farkas, 1997, 106. o.*).

² A földkérdésben és a munkaerő migrációja kérdésében nemrég bekövetkezett „látványos magyar áttérés” például erősen megerősíti a jövőbeli magyar– lengyel kapcsolatokat.

egy konkrét ügyben a „többfrontos harc”, vagyis több szervezet közös, az EU döntéshozatali hierarchia több pontján kezdeményezett „támadása” hozhat csak eredményt (Bennett, 1997, Coen, 1997).

Érdekképviselés – „többfrontos harc”

Transznacionális társaságok által uralt iparágakban (autóipar, olajipar, csomagolóanyagipar, vegyipar stb.) a szakmai érdekképviselési szövetségen kívül minden egyes transznacionális társaság külön érdekképviselési irodát tart fenn. A formális üzleti érdekképviselési szervezetek számát 1350-re becsülik, szakmai szövetség ebből közel 1000, a Brüsszelben működő lobbisták száma pedig becslések szerint tízezerre tehető (Farkas, 2000).

247 multinacionális vállalat tart fenn képviselési irodát Brüsszelben és további 92 cég egyéb EU-tagállamban (Greenwood–Webster, 2000).

A szakmai szervezetek burjánzása részben az erőteljes specializálódás miatt következett be. Egy-egy szakmai szövetségnek esetenként akár százánál is több témát kellene figyelemmel kísérnie, információs kapcsolatokat kiépítenie az egyes ügyekben érdekelt döntéshozókkal, tárgyalásokat folytatnia a jogszabály-alkotási folyamat különböző fázisaiban. A szövetségek mindegyike már létszámuk alapján sem képesek, így óhatatlanul konkrét témakörökre specializálódnak. Ez ahhoz vezet, hogy egy-egy szakma transznacionális képviselői egyszerre több (ágazati és funkcionális) szakmai szövetség tagjai, saját képviselési irodát tartanak fenn, független lobbiszervezeteket bíznak meg, és ad hoc szövetségeken keresztül is hallatják a hangjukat, képviselik érdekeiket. Empirikus vizsgálataik során Greenwood és Webster [2000] arra a megállapításra jutottak, hogy lehetséges, hogy egy-egy európai ügyekben aktív multinacionális vállalat akár harminc (!) érdekképviselési szervezet tagja legyen egyszerre.

Coen [1997] hangsúlyozza ezeknek a lobbizási csatornáknak a komplementer jellegét, azt a tényt, hogy az egyik típusú lobbicsatorna használata során olyan információkhoz jut, olyan kapcsolatokat szerez az érdekeit képviselő vállalat, amelyeket majd sikerrel használ fel, miközben egy másik csatornán keresztül próbálja a döntéshozatalt befolyásolni.

Bennett [1999] a többcsatornás érdekképviselés hatalmas költségeivel szembeállítja a kimaradás potenciális költségeit és megállapítja, hogy bizonyos méret és piaci pozíció fölött egy-egy társaság már nem engedheti meg magának, hogy kimaradjon ezekből a szövetségekből.

A készülő, folyamatban lévő EU-direktívák többségét ma már általában valamilyen civil szervezet kezdeményezi (fogyasztóvédelmi, környezetvédelmi szervezetek). Ezek a szervezetek komoly és növekvő politikai befolyással rendelkeznek az EU-ban. Megindul egy igen összetett döntéshozatali, vizsgálati folyamat, amely folyamatba már a letelejésén egyeztetési automatizmusok vannak beleépítve. Az érdekelt feleket már a jogszabály-alkotási folyamat letelejésén bevonják a munkába és a szakmai szövetségeken, lobbiszervezeteken keresztül hosszadalmas egyeztetési és alkufolyamat kezdődik. Az érintettek általában tisztában vannak azzal, hogy mi az a maximum, amit el lehet érni egy-egy jól megszervezett lobbikampány eredményeként. Feltérképezik, hogy milyen erők állnak egy-egy készülő jogszabály mögött, illetve, hogy kik azok, akik számára az új jogszabálynak való megfelelés komoly többletterheléssel jár. Egy-egy környezetvédelmi, fogyasztóvédelmi szigorító szabályozás esetén például valószínűtlen, hogy az érintettek el tudják érni, hogy visszavonják az adott direktívát. Lobbizni ilyen esetekben legfeljebb a végrehajtás kedvezőbb időzítéséért, hosszabb átmeneti idő biztosításáért lehet.

A beépített egyeztetési automatizmus partnerség-szemléletet tükröz. Éppen ezért a lobbizás nem minősül negatívnak. Az érintett felek a jogszabály-alkotási mechanizmus

szükségszerű elemének, technikai, gazdasági információcserének tekintik a lobbitevékenységet. A partnerség EU-n kívüli, például amerikai vállalatok esetében is magától értetődő, hiszen ha egy amerikai cég európai leányvállalata a nem kellően megtervezett, végrehajthatatlan szabályozás miatt kénytelen bezárni kapuit, akkor az európai munkanélküliség nő.

Az egyeztetési mechanizmus ugyanakkor szükségszerűen egyfajta alkufolyamatot jelent. Egyetlen transznacionális cég sem lobbizhat készülő EU-direktívák ellen pusztán arra hivatkozva, hogy számára a megfelelés pótlólagos költségekkel jár és ennek következtében romlik az árversenyképessége. Az átmeneti időszak meghosszabbítását lehet technológiai szempontokkal indokolni: időbe telik, amíg az adott cég kifejleszti a környezetbarát technológiát és megváltoztatja a termék paramétereit. A felkészülési idő biztosításáért cserében, a siker érdekében szükséges, hogy a cégek vállaljanak, felajánljanak valamit, ami a készülő jogszabályhoz hasonlóan előmozdítja az adott környezetvédelmi, fogyasztóvédelmi célkitűzés érvényesülését. Ha például a háztartási gépek akkumulátorainak nikkel- és kadmiumtartalmának csökkenését irányozza elő a jogszabály, célravezető, ha az akkumulátorokat felhasználó cégek vállalják a használt akkumulátorok összegyűjtési, újrahasznosítási arányának növelését. Az érdekérvényesítést elősegíti, ha az érintett cég vállalja, hogy támogat bizonyos európai szintű környezetvédelmi projekteket. A lobbizás mindig alkufolyamat!

Amikor a lobbiszervezetek feltérképezik, hogy egy-egy konkrét jogszabály formálódása során milyen erőviszonyokkal kell számolniuk, gyakran szembesülnek azzal, hogy sajátos, az adott ügyhöz csak közvetve kapcsolódó tagállami szempontok is jelen vannak a háttérben. Tekintsük például a csomagolóanyagok összegyűjtéséről és újrahasznosításáról rendelkező EU-direktíva tervezett szigorítását. A direktíva 2001-re előírja a használt csomagolóanyagok legalább 50 százalékos összegyűjtési és 25 százalékos újrahasznosítási arányát. Az egyes tagországok eltérő álláspontot vallanak ebben a kérdésben. Németország – országimázs-szempontok alapján, továbbá az ottani erős érdekérvényesítő képességű zöld lobbira való tekintettel – a szigorítás szükségessége mellett érvel, hiszen az ottani összegyűjtési arány már jelenleg is meghaladja a 60 százalékot, és az újrahasznosítási arány is magasabb az előírtnál. A szigorítás tehát nem járna számára pótlólagos költségekkel. Megfigyelők véleménye szerint a szigorítás melletti kardoskodás a hagyományos német-francia vizálkodás egyik eleme, hiszen szigorítás esetén várható, hogy hamarosan napirendre kerül a francia gyenge újrahasznosítási teljesítmény ügye, és Franciaországot várhatóan súlyos pénzbüntetéssel sújtják. Egyes periferikus EU-tagállamok (elsősorban Görögország) még a jelenlegi követelményeknek sem tudnak eleget tenni (bár Görögország, Írország és Portugália átmeneti mentességet kapott ebben a kérdésben). Számukra, sőt jó néhány fejlettebb EU-tagállam számára is (Franciaország, Nagy-Britannia), a szigorított követelmények jelentős pótlólagos beruházásokat tesznek szükségessé. A Bizottság környezetvédelmi főigazgatójának jelenleg svéd elnöke van, ami szakértők megítélése szerint más kimenetelű jogszabály-alkotási folyamatot valószínűsít, mintha német lenne az elnök.

Az érdekképviseleti szervezetek közelítésmódja, tapasztalatai eltérnek abban, hogy milyen szinten érdemes az összetett döntéshozatali folyamatba bekapcsolódni, azt befolyásolni. Általában nem a legfelsőbb, a politikusok, döntéshozók szintjén igyekeznek bekapcsolódni, hanem a témafelelős szintjén, hiszen mire a legfelsőbb szintre érkezik a folyamat, már olyan formába jutott a készülő jogszabály, hogy igen nehéz azt módosítani, elérni, hogy egy-egy passzust kivegyenek belőle, vagy éppen hozzátegyenek. A döntéshozatali folyamatba tehát lehetőleg minél korábban érdemes bekapcsolódni, és ehhez nem elegendő az egyeztetési automatizmus csatornáit kihasználni, hanem arra is

szükség van, hogy a szervezetek és a döntéshozók között több szinten folyamatos legyen a párbeszéd (*Haug-Koppang*, 1997).

Az átalakuló országokban is leányvállalatokkal rendelkező multinacionális vállalatok az információ folyamatos áramlását úgy szervezik meg, hogy a magyar leányvállalatok kormányzati kommunikációért felelős menedzserei napi kapcsolatban állnak a brüsszeli iroda alkalmazottaival. A brüsszeli iroda alkalmazottja rendszeresen tájékoztatja a leányvállalatoknál dolgozó, európai ügyekért felelős munkatársait a folyamatban lévő, illetve már életbe lépett, a céget érintő európai direktívákról, a cég álláspontjáról, lobbitevéseiről. A helyi leányvállalatok kormányzati kapcsolatokért felelős alkalmazottai a helyi törvényhozási folyamatot kísérik figyelemmel, megpróbálnak a készülő törvényekről, rendeletekről még tervezet formájukban információt szerezni, a jogszabályalkotási folyamatban részt venni, érdekeiket kifejezni. A brüsszeli iroda alkalmazottai ehhez komoly segítséget nyújtanak, rámutatnak a lehetséges harmonizációs területekre, európai példákat hoznak fel, érvanyagot állítanak össze a helyi kollégáik számára.

A *Tetra Pak* a csomagolási és hulladékgyártóipari törvénynek megfelelően igyekszik szempontjait jelezni. A brüsszeli iroda munkatársa európai tapasztalatok alapján felhívta a kormányzati kapcsolatokért felelős magyarországi munkatárs figyelmét, hogy a későbbi konfliktusok megelőzése érdekében célszerű lenne, ha a hazai törvényhozás már a törvényben vagy az azt tartalommal megtöltő kormány- és miniszteri rendeletekben rögzítené, hogy a hulladékgyártásban milyen arányú felelősség terheli a gyártó cégeket (a csomagolási szakmát), a felhasználókat (például tejipar, üdítőital-ipar) és a kereskedőket. Az egyes szereplők felelősségének mértékét és arányát feltétlenül szükséges rögzíteni, hiszen ez alapján dől el, hogy melyik szereplő mekkora részt vállal a későbbi visszagyűjtési, újrahasznosítási rendszer megszervezésében és finanszírozásában.

A fenti példák „kóstolót adnak” a brüsszeli „összetett” törvényhozási mechanizmus mögött munkálkodó erőkről, arról, hogy vállalati szinten milyen óriási erőfeszítés és milyen komoly anyagi áldozatok szükségesek ahhoz, hogy ebbe a folyamatba egyáltalán beeláthassanak.

Magyar tulajdonban lévő cégek esetében jellemző módon már az információ megszerzése is komoly nehézségekbe ütközik. Az állami csatornákon közvetített információk előbb-utóbb elakadnak a bürokrácia útvesztőiben, de arra is akad példa, hogy az illetékes szakmai szövetségek kapnak ugyan tájékoztatást a jogharmonizációs folyamat során következő állomásairól, de vállalati szintre az információ már csak a Magyar Közlönyből, „fait accompli”-ként jut el. A specializált szakmai szövetségek ugyanis a készülő jogszabályok tervezetét a tárcaközi egyeztetés stádiumában kapják meg véleményezésre – „év végi hajrák” időszakában egyszerre akár 4-5 tervezetet is. A tervezetek véleményezésére, a tagvállalatokkal folytatott egyeztetésre 5–8 nap (!) áll rendelkezésükre.

Gyakran még azoknak a vállalatoknak is nehézséget okozott, hogy információt szerezzenek a szakágazatukat, cégüket érintő kérdésekben kinyilvánított magyar álláspont *uniós fogadtatásáról*, akik rendelkeztek kormányzati kapcsolatokért, illetve a cég európai stratégiájáért felelős munkatárssal, és akik a tárgyaló feleket dokumentációval és érvanyaggal ellátva részt próbáltak venni a magyar álláspont *alakításában*. Bár a tárgyalások első szakaszában a magyarországi érdekképviselői tevékenység, a tárcákkal folytatott kommunikáció jóval fontosabb, mint a brüsszeli információszerezés és kapcsolatépítés, a brüsszeli párhuzamos kommunikáció mindenképpen célravezető.

Néhány magyar cég megpróbált a multinacionális vállalatok mintájára brüsszeli képviselőt létrehozni. Ezek a kísérletek általában nem voltak különösebben sikeresek. A külföldi képviselők jelentős összegeket emésztettek fel, ugyanakkor nagyságrendekkel alatta maradtak annak a küszöbértéknek, amely fölött a befektetés megtérülése elkezdődhetne.

A kudarc történetek nagy része arra vezethető vissza, hogy a cégek ún. „vállalati embert”, értelmes, nyelveket beszélő, a vállalati ügyeket is ismerő szakembert küldtek ki Brüsszelbe, nem pedig olyan, a diplomáciában, külkapcsolatok menedzselésében jártas szakértőt, aki már korábban komoly kapcsolatrendszerrel épített ki. Ezek a „brüsszeli képviselők” általában még a magyar tárgyaló delegációhoz, a magyar képviselőhöz sem jutottak be, nemhogy a Bizottsághoz, a főigazgatóságokhoz. A főigazgatóságok ügyvivői ugyanis joggal mondhatták, hogy nem fogadják „vállalati embereket”, hiszen Magyarországon még nincs a tárgyalásoknak abban a szakaszában, ahol ez indokolt lenne. A kulcsszereplőkhöz ebben a szakaszban azok juthattak be, akik már korábban rendelkeztek személyes kapcsolatokkal, akik nem hivatalosan, a tagjelölt ország vállalatának képviselőjeként „jelentkeztek be”, hanem korábbi kapcsolataikat „melegítették fel” és bővítették.

Még azokban az esetekben is, amikor egy vállalatot már eleve kiváló kapcsolatrendszerrel rendelkező diplomata képvisel, a brüsszeli „hálózatba” való bekapcsolódás költségei hosszú évek múlva térülhetnek meg. Jó ideig eltart, amíg egy-egy hazai kiküldött megismeri az EU döntéshozatali mechanizmusát, a főigazgatóságok, szakbizottságok, érdekképviselők főszereplőit, vagyis kialakul az a kapcsolati tőkéje, amely őt pozicionálja az EU-mechanizmusok hálózatában.³ A kihelyezett képviselőknek meg kell ismerkedniük az összes, a cég tevékenysége szempontjából releváns főigazgatóság és a hozzájuk kapcsolódó szervezetek kulcsszereplőivel, folyamatosan „karban kell tartaniuk” hálózati kapcsolataikat, „on-line” figyelemmel kell kísérniük a fejleményeket, ehhez megfelelő adatbázist kell kialakítaniuk. Ahhoz, hogy a képviselők ne vesszenek el a rájuk zúduló adat- és ismerethalmazban – és tevékenységük valóban megbízójuk érdekeit szolgálja –, elengedhetetlen, hogy tisztában legyenek cégük érdekeivel, a cég tevékenységének EU-összefüggéseivel, és képesek legyenek érdekeiket EU-konform módon kifejezésre juttatni.

A hosszú távú gondolkodásra jó példa a *Dunaferr Rt.* esete. A Dunaferr Rt. 1995 óta az EUROFER társult tagja (részt vesz a szervezet bizottságainak munkájában, és első kézből szerez tapasztalatokat a szervezet érdekvédelmi tevékenységéről és lehetőségeiről). 1998-ban a cég létrehozta Európai Integrációs Irodáját. Az Iroda munkatársai kidolgozták a cég uniós stratégiáját, kiépítik a cég EU-s kapcsolatrendszerét, figyelemmel kísérik az EU jogszabály-alkotási folyamatát és együttműködnek a hazai szakértőkkel. Érvanyagot állítanak össze a hazai tárgyaló delegáció számára, kapcsolatokat építenek és tartanak fenn a szakágazatukat érintő döntések brüsszeli kulcsszereplőivel. Eközben a vállalat menedzsmentje intenzív képzésben részesül, ami az általános EU-ismereteken túlmenően specializált szakkérdésekre is kiterjed (közbeszerzési szabályok, vállalati jog, számvitel, közigazgatás, pályázati lehetőségek és pályázatkészítés stb.).

EU-csatlakozás és vállalati érdekek

A felmérés során komoly nehézséget okozott, hogy a felkeresett vállalatok többsége úgy közelített a fenti kérdésekhez, hogy számukra az EU-csatlakozás nem jelent problémát, nincs miről beszélni. A felkészülés befejeződött, technológiájuk és termékeik megfelelnek az EU-szabványoknak, továbbá jelentős volumenű környezetvédelmi beruházásokat kezdeményeztek és mivel exportjuk amúgy is döntően az Európai Unió tagországaiba irányul, a felkészülés és alkalmazkodás folyamatát a piac irányította, a felkészülés gyakorlatilag lezajlott, túl vannak rajta.

³ Magyarországon ezzel szemben sokszor még a legtökeérősebb vállalatok is elvesznek a napi ügyekben, nincs módjuk ilyen hosszú távú stratégiát kialakítani és finanszírozni.

Transznacionális vállalatok esetében számot kell vetnünk azzal is, hogy az Európai Unió keleti kibővülésének időpontja, az első körben csatlakozó országok köre, illetve csatlakozásuk feltételei e társaságok globális üzleti stratégiájának nem a legfontosabb eleme.

A *Siemens* globális árbevételéből például az Európán kívüli piacok aránya ma már kétharmadot tesz ki. A Siemens stratégiájának egyik komoly felkészülést igénylő eleme a tervezett megjelenés a New York-i tőzsdén. Ebből a célból a vállalat az eddigi két könyvelési rendszere mellé felvette a harmadik szisztémát, az amerikai tőzsdei cégek által alkalmazott GAAP-rendszert.⁴ A cég globális stratégiai tervezést végző munkatársai számára most a kibocsátás megfelelő időzítése az egyik legfontosabb kérdés. Emellett természetesen figyelemmel kell kísérniük a globális fejlesztési irányokat, piacszerzési és akvizíciós lehetőségeket. A Siemens (az anyavállalat) részt vesz az európai szabványügyi bizottságban, de természetesen a megfelelő amerikai bizottságban is. Ha a szabványosítás során az európai és amerikai szabványok között ütközést tapasztal, döntenie kell, hogy miként alkalmazkodik globális üzleti stratégiájával ehhez az állapothoz.

Míndez nem azt jelenti, hogy a Siemens csekély jelentőségű, partikuláris kérdésnek tartaná az EU keleti kibővülését, hiszen egyik alapító tagja a European Round Table-hoz kapcsolódó Hungarian Enlargement Business Councilnak, amelyben a multinacionális tagvállalatok rendszeres országjelentésekben jelzik az Európai Unió felé a kibővüléssel kapcsolatos álláspontjukat – pusztán azt állítjuk, hogy egy Siemens kaliberű, nem európai léptékben gondolkodó multinacionális vállalat számára nem Magyarország európai csatlakozása a legfontosabb stratégiai kérdés.

Tanulságos a *Pick Szeged Rt.* példája, hiszen jól mutatja, hogy a felkészülési, alkalmazkodási folyamat elsődleges hajtóerejét a piaci kapcsolatok képezik. A *Pick Szeged Rt.* számos, jelentős volumenű beruházást hajtott végre annak érdekében, hogy európai kereskedelmi partnerei követelményeinek megfeleljen. Nemrég fémdetektorokat illesztettek be a feldolgozási folyamat technológiai láncolatába, hogy ennek segítségével mindenfajta fém-szennyeződést kiküszöböljenek. A *Pick Rt.* tisztában van azzal, hogy a mindig újabb és újabb higiéniai, állategészségügyi, fogyasztó- és környezetvédelmi követelmények nagyon tudatosan alkalmazott kereskedelmi fegyverként (nem vámjellegű korlátozásként) működnek, ugyanakkor a piaci pozíciója megőrzése, illetve javítása érdekében ezeket a beruházásokat természetesen végrehajtja.

A fenti példa egy a hosszan sorolható vállalati esetek közül. Akár a *Pick*, akár bármely másik, a mintába került cég alkalmazkodási, felkészülési, beruházási stratégiáját vizsgáljuk, az utóbbi tíz évben számos piac diktálta beruházásra került sor a termék- és technológiai megfelelés elérése, vagyis a piac megtartása, konkrét megrendelések elnyerése érdekében. A *Pick* esete talán azért sajátos, mert megrendelőin kívül európai uniós tisztviselők is rendszeresen ellenőrzik az üzemet, hogy az megfelel-e az EU állategészségügyi, higiéniai és környezetvédelmi szabványainak.

A termék- és technológiai megfelelésre adott válaszokból két következtetést vonhatunk le. Elsőként azt, hogy vállalati szinten a piac irányítja a felkészülés folyamatát. A folyamat jó ideje megkezdődött, a nagyvállalatok és főként a tőkeerős, multinacionális tulajdonban lévő vállalatok esetében az alkalmazkodás folyamatos és figyelemmel kísérik az EU változó igényeit. Gazdaságpolitikai segítséget olyan, a múltban felhalmozott környezeti károk semlegesítéséhez szükséges nyújtani, amely károk kezelése bizonyos küszöbérték feletti beruházást igényel. Gazdaságpolitikai támogatás javasolt továbbá minden olyan esetben, amikor a felkészülés az integráció nyomán erősödő

⁴ Generally Accepted Accounting Principles.

versenyben való helytállást célozza, és ennek érdekében a cég (bármilyen tulajdonban legyen is) technológiai fejlesztést hajt végre, kutatás-fejlesztési bázist telepít a helyi leányvállalathoz stb. Az EU-n belülre került helyi leányvállalatok ugyanis másként méretődnek meg, más elvárások fogalmazódnak meg velük szemben – csakúgy, mint a tagország támogatási politikájával szemben –, mint egy csatlakozásra váró ország helyi leányvállalatával (támogatási politikájával) szemben. Az EU-n belül felértékelődnek az üzletvitel költségei (the costs of doing business), és a gazdaság- és technológiapolitikai támogatások nagyobb mértékben befolyásolják majd a multinacionális vállalatok telepely-megfontolásait.

A másik következtetésünk az, hogy az Európai Unió szabályozási politikája erőteljesen befolyásolja a bővülő piac főszereplői közötti verseny állását. Szigorú szabályozókkal olyan volumenű beruházásokra kényszerítenek egyes szereplőket, amelyek megakadályozzák, hogy szűkösen rendelkezésre álló erőforrásaikat a versenyben kivívott pozíciójuk erősítésére használják.⁵

A Pick alábbi példája az élelmiszeripar számos szakágazatára igaz. A vállalat terjeszkedése, kapacitásbővítése során a meglévő telephelyre új üzemcsarnokokat építettek. Mivel az Európai Unió követelménye szerint a húsiparban az anyagszállítás zárt térben kell, hogy történjen, a technológiai lánc lehetőleg egy légtérben legyen, az EU-konformitás jegyében a Pick Rt. vagy hatalmas beruházással egy új, zöldmezős üzemcsarnokot, vagy legalábbis zárt conveyor folyosót lesz kénytelen építeni az üzemcsarnokok között. A Pick Rt. európai megrendelői egyre türelmetlenebbül követelik a zárt tér technológiai kivitelezését, miközben az egyéb (környezetvédelmi) rendelkezéseknek való megfeleléshez szükséges beruházások éves szinten ugyancsak jelentős összegeket emésztenek fel.

Egy-egy ágazat termelését, technológiáját érintő hatósági szabályozás drasztikus szigorodása esetenként jelentős strukturális átalakulásokhoz, erőegyensúly-módosulásokhoz vezet.

Az élelmiszer-biztonsági rendelkezések miatt az utóbbi években jelentős kapacitásbővüléssel járó hatalmas fejlődés zajlott le az Európai Unió húsiparában. Új zöldmezős beruházással létesített, zárt légtérű, modern technológiával felszerelt, hatalmas üzemcsarnokokat építettek (főként a volt NDK területén, az ottani elavult húsipari üzemek helyett). A mielőbbi megtérülés érdekében az új üzemcsarnokokat jelentős kapacitással hozták létre, így a verseny fokozódott.

A szabályozók drasztikus szigorítása ugyanis esetenként olyan technológiamódosításokat követel meg, amelyek már működő, a korábbi, kevésbé szigorú szabályoknak megfelelő üzemekben kivitelezhetetlenek, vagy olyan többletköltséggel járnak, hogy kifizetődőbb az új, a magasabb követelményeknek megfelelő technológiát zöldmezős beruházással telepíteni, semmint a régit átalakítani.

A vállalatok a szigorú szabványokhoz hasonló versenybefolyásoló hatást tulajdonítanak az egyes derogációkérelmek, különösen a környezetvédelemmel kapcsolatos kérelmek elbírálásához igényelt tételes információszolgáltatás kötelezettségének. Ha vállalatoként tételesen megadják, hogy milyen típusú szennyezőanyag milyen mértékű kibocsátása történik jelenleg, illetve milyen ütemezésben, milyen beruházásokat hajt végre a vállalat, hogy az EU környezetvédelmi követelményeinek megfelelően – ezeknek az információknak felbecsülhetetlen piaci értékük van.

⁵ A környezetvédelmi beruházások mellett az élelmiszer-biztonsági előírásoknak való megfelelés is komoly volumenű ráfordításokkal jár. 1998–2000 között a magyar élelmiszeripar évente átlagosan 70 milliárd forintot költött az élelmiszer-biztonság javítására. Ha a jelenleg érvényes előírásokat vesszük alapul (vagyis nem számolunk további szigorításokkal), a megfeleléshez szükséges fejlesztések, becslések szerint (Czauner–Tamás, 2001), további 100 milliárd forint nagyságrendű beruházást igényelnek.

A harmonizáció módjáról és ütemezéséről szóló tárgyalások során a gazdaságpolitika feladata a magyarországi telephelyen működő vállalatok érdekeinek képviselete, versenyképességük védelme. A nemzeti versenyképesség erősítésének a védelem – tehát az EU-szintű, rövid távon versenyhátránnyal járó rendelkezései átvételének megfelelő (a sokkhatásokat elkerülő) ütemezése – csak az egyik eleme. A gazdaságpolitika másik feladata az EU-szintű, vagyis az európai vállalatok versenyelőnyét biztosító, gazdálkodását segítő vívmányok minél gyorsabb átvétele, meghonosítása.

Számos EU-vívmány majdani életbe lépését gátolja, hogy az Unió átmeneti időszakot köt ki ezek bevezetésével kapcsolatban. A tárgyaló delegáció tapasztalatai szerint a csatlakozási tárgyalások során abból lehet érzékelni, hogy az EU-nak átmeneti időszakigénye lesz egy adott területen, hogy nem mondják ki egyértelműen, hogy ezen a területen az *acquis* az iránymutató, csupán utalnak arra, hogy a kérdésre még vissza kell térni.

A csatlakozási „tárgyalások”

A tárgyalások 2000-ig tartó első szakaszában valódi tárgyalásra nem került sor, pusztán dossziék átadása, kiegészítő kérdések írásos megfogalmazása és írásos benyújtása történt. Az EU általános nyilatkozataiból kiderült, hogy a tagjelölt országok számára a csatlakozás alapvető feltétele az EU (csatlakozás pillanatában érvényes) jogszabályainak átvétele és alkalmazása (Györkös, 2000).

A „csatlakozás pillanatában érvényes jogszabály” kitételnek, vagyis az alkalmazkodás „mozgó célpontra lövöldözés” jellegének következményei az első sikeres derogációkérelem történetében érhető tetten. Magyarország 2005 végéig átmenti mentességet kapott a cigaretták káránytartalmának 12 mg-os maximumának eléréséhez. Jelenleg azonban az Unió 10 mg-ra tervezi szigorítani ezt a határértéket.

Az erre vonatkozó rendelet életbe lépése után, az esedékes updating forduló során (amikor megvizsgálják, hogy a tagjelöltek milyen lépéseket tesznek az időközben keletkezett közösségi joganyag átvétele érdekében) a tárgyaló delegációnak vagy arról kell nyilatkoznia, hogy az eredeti kérelemben megjelölt türelmi időszak végére a tagjelölt ország képes lesz az időközben szigorított követelménynek is megfelelni, vagy pedig új átmeneti mentességet kell beadnia.

Tárgyalásokra, pozíciók ütköztetésére tehát nem került sor. A tagjelölt országok írásban adják be az egyes fejezetek átvilágítási eredményeit, illetve az adott területtel kapcsolatos átmeneti mentességigényeiket. Ezekre a dossziéokra írásos válasznyilatkozatok érkeznek. A csatlakozási tárgyalások első szakaszában ezek a válaszok – függetlenül az egyes tagjelöltek dossziéinak tartalmi különbségeitől, problémáik egyediségétől – jellemző módon tartalmilag nem is igen tértek el egymástól.

Az EU közös álláspontját tartalmazó válaszdokumentum megszületése általában hosszú időt vett igénybe, hiszen a közös válasz megszületéséhez tagállami szintű egyeztetésre volt szükség. A több hónapos várakozás időszakában a magyar delegáció az időközben beérkező kiegészítő kérdésekre készítette írásos válaszát.

⁶ Czuczai [2000] részletes elemzést ad arról, hogy a tagjelölt országok helyzete nem csupán amiatt példátlanul nehéz, mert a jogharmonizációs elvárások hatványozottan több kötelezettséggel járnak, mint a korábbi kibővülési időszakokban, hanem azért is, mert az EU kibővüléseinek során első ízben kell a tagjelölteknek az EU jogszabályait már a csatlakozás előtt a jogrendszerükbe beilleszteni. „Minden korábbi kibővülés az ún. ex-post jogközelítési modellt követte.” (Czuczai, 2000, 32. o.)

Egy-egy tárgyalási fejezet magyar dossziójának (illetve a többi tagjelölt ország dossziójának) beérkezése után az EU nevében tárgyaló delegáció a 15 tagállamnak véleményezésre továbbítja a tagjelöltek hivatalos álláspontját. Tagállamonként megindul a belső egyeztetési mechanizmus. A tagjelöltek dokumentumának véleményezésébe az illetékes szakminisztériumok széles társadalmi kört vonnak be, az érintett szakmai szövetségeket, munkaadói szervezeteket, szakszervezeteket stb. Működésbe lép a vállalati érdekképviselő. A lobbimechanizmus bejáratott módja szerint, a vállalati érdekeket képviselő szakmai szövetségek először pusztán megfelelően dokumentálva előadják, hogy mely magyar átmeneti mentességigény milyen mértékben sérti tagvállalataik érdekeit, és kéri, hogy a válaszként megfogalmazandó nemzeti álláspont ne fogadja el az adott magyar igényt. Súlyosabb esetben a vállalatok informális csatornákon keresztül érzékeltetik azokat a következményeket, amelyekkel az adott tagállamnak szembe kell néznie, ha a vállalat érdekeit nem képviseli megfelelően (termelés kitelepítése, kutatás-fejlesztés kitelepítése stb.).

Miután mind a 15 tagállam nemzeti álláspontja megszületett, a 15-ök egyeztető fórumon vesznek részt. Az ellenérdekelte tagországok megpróbálják a maguk álláspontja mellé állítani a semleges vagy éppen az elfogadásban érdekelt tagországokat. Megindul egy Unión belüli alkufolyamat, amelyben a semleges álláspontot valló tagországok esetenként konkrét igényekkel lépnek fel egymással szemben, szavazatuk „ellenértékéként”. Amennyiben a közös álláspont megszületése várhatóan elhúzódik, az EU tárgyaló delegációja vagy újabb kiegészítő kérdéseket tesz fel a tagjelölteknek, vagy azt javasolja, hogy az adott kérdést tegyék a „set-aside” kategóriába és később térjenek rá vissza.

Az átmeneti igényekre tehát háromféle válasz érkezik. Az esetek többségében az EU közös álláspontja az volt, hogy az adott igény összeegyeztethetetlen a belső piac elveivel, sérti a versenyszabályokat, vagyis nem képezheti érdemi tárgyalás alapját.

A másik gyakori válaszverzió az volt, hogy az EU kiegészítő információkat kért: környezetvédelmi kérdésekben például részletes információt kellett adni arról, hogy mely vállalatok, milyen szennyező anyagokat, milyen mennyiségben bocsátanak ki. Vámkontingens-igények esetében információt kellett adni arról, hogy a probléma mely hazai termelőket érinti, milyen termékek importjéről van szó, milyen mértékű az Unió vámtételeinek majdani alkalmazásából származó többletteleher stb. Gyakori kiegészítő kérdés az is, hogy miként, milyen stratégiai lépésekkel és milyen ütemezésben készülne fel a kedvezményt élvező cégek arra, hogy az átmeneti időszak lejártával már ne kelljen a többletköltségekből fakadóan súlyos következményekkel szembenézniük? Konkrétan milyen lépésekkel javítják az átmeneti időszak alatt a versenyképességüket, csökkentik költségeiket annak érdekében, hogy az átmeneti időszak végén képesek legyenek nagyobb megrázkódtatások nélkül elviselni a közös vámtételek alkalmazására visszavezethető többletköltségeket?

A harmadik válaszlehetőség a „set-aside” volt, nevezetesen az a javaslat, hogy az adott magyar igényről folytatott tárgyalásokra kerüljön egy későbbi időpontban sor.

Ami az átmeneti mentességigények időtartamát illeti, az EU nem fogad el csúszó határidejű kérelmet: azt a megfogalmazást, miszerint a csatlakozást követő x éven belül valósul meg a jogharmonizáció az adott területen. Derogációkérelmeket fix határidővel lehet beadni. A csatlakozás időpontjának későbbre tolódása következtében, az összes engedélyezett derogáció valódi átmeneti időszakot nyújtó időtartama jelentősen csökken.

Az Uniónak a tagjelöltekkel szemben megfogalmazott derogációs igényei ugyanakkor meglehetősen képlékeny időtartamra szólnak. Jó példa erre a párhuzamos import kizárásával kapcsolatban kért derogáció (lásd később), amelyet az Unió nem fix (5–10 éves) időtartamra kér. A megfogalmazás még csak nem is csúszó határidőt tartalmaz (a csatlakozástól számítva x év), hanem úgy szól, hogy az átmeneti időszak addig legyen érvényben, amíg a magyarországi árszint nem közelíti meg megfelelő mértékben az Unió átlagos árszintjét.

Mihelyt Magyarország bekerül az Európai Unióba, az inputját az EU-n kívülről beszerző és termékeit az EU tagállamaiba szállító magyarországi feldolgozóipari cégek kereskedelmi feltételei megváltoznak.

Erőteljesen növekednek azoknak a feldolgozóipari cégeknek a költségei, amelyek Oroszországból, Ukrajnából vagy éppen a Távol-Keletről ma még 0 százalékos vámtétellel hoznak be nyersanyagokat, alkatrészeket, de az EU-n belül kerülve ugyanezeknek az árucikkeknek a behozatalát vám terheli majd.

Magyarország kilenc EU-n kívülről importált nyersanyag hazai feldolgozása céljából igényelt ideiglenes vámkontingenst. A tárgyalások során mára ez a szám kettőre csökkent.

A megfogalmazott igények száma természetesen ennél nagyságrendekkel több volt: eredetileg több száz igény érkezett. Az igények első szűrése során ellenőrizték, hogy valóban létezik-e az adott kereskedelmi csatorna, milyen nagyságrendű a forgalom, milyen kereskedelmi alternatívákkal lehet számolni, illetve hogy milyen típusú termékről van szó. A „továbbjutáshoz” aktív vállalati érdekképviselési stratégiára: megfelelő kimutatásokra, dokumentációra volt szükség. Érdemes volt „többfrontos harcba” bocsátkozni vállalati és érdekképviselési szinten, formális és informális csatornákon lobbizni mind a Külügyminisztérium illetékes osztályán, mind a véleményezésben részt vevő többi érintett tárcánál.

Az első szűrést követően a minisztérium 26-ra csökkentette az igények számát. Azok a megfelelően dokumentált igények maradtak meg, amelyek olyan nagyságrendű többletterhet jelentettek az adott vállalatnak, ágazatnak, hogy érdemes volt kormány szinten foglalkozni velük. A meginterjúvolt külügyminisztériumi tisztségviselő szerint a kormány azokkal az igényekkel foglalkozott érdemben, amelyek importálói és feldolgozói számára a csatlakozás 1 milliárd forintot meghaladó többletterhet jelentett.

A második szűrés során az EU döntési mechanizmusaiban jártas szakértők vizsgálták felül a listát. Rámutattak arra, hogy az Unió ab ovo nem ad vámkontingenst késztermék jellegű import esetében. Ezzel számos Távol-Keletről olcsón importált, Magyarországon összeszerelt elektronikai, számítástechnikai alkatrész, részegység kikerült a listából. Az igényeket szűrő szakértők szerint az Unió kizárólag olyan alapanyag jellegű termék esetében hajlandó érdemi tárgyalásokba bocsátkozni, amelyet hazai termelő dolgoz fel, és amelynek esetében az egy-egy céget érintő partikuláris problémán túlmenően, összetársadalmi érdek is sérül (például drasztikus munkanélküliség lép fel).

A kilenc alapanyagra szűkített vámkontingensigény-listát tartalmazó „vámunió” fejezet magyar dossziéja merev elutasításban részesült. „Ezek az igények összeegyeztethetetlenek a belső piac elveivel, sértik az Európai Unió versenyszabályait, így alkalmatlanok arra, hogy az EU érdemi tárgyalásba bocsátkozzon ebben a témában” – hangzott a 15-ök közös álláspontja.

Hosszas belső viták és szakértői konzultációk sorozatát követően a Külügyminisztériumban az az álláspont alakult ki, hogy a beadott igények számát kettőre csökkentve, illetve ezeket még a korábbinál is alaposabb és részletesebb dokumentációs anyaggal ellátva, megkísérlik a tárgyalásokat kimozdítani a holtpontról.

A módosított pozíciós papír beadását követően úgy látszott, valóban újraindul az elakadt folyamat. Az Unió technikai konzultációt kezdeményezett a magyar tárgyaló delegációval. A konzultáció során elhangzott egy sokat ígérő kiegészítő kérdés, ami az eddigi tapasztalatok szerint csak azokban az esetekben hangzik el, ha esély van az igények kedvező elbírálására. A kérdés az volt, hogy képes-e Magyarország biztosítani azt, hogy ne történjenek visszaélések a kedvezmény ürügyén, hogy a vámkontingensben

meghatározott mennyiségnek megfelelő alapanyag valóban a belföldi feldolgozóhoz jusson el? A kiegészítő kérdésre adott válasz részletes dokumentációt tartalmazott arról, hogy milyenek a vámfelügyelet alatti feldolgozás feltételei az érintett cégeknél. Az Unió erre adott válasza (amely esetleg újabb kiegészítő kérdést tartalmaz majd) még folyamatban van.

A set-aside ügyek

Az Európai Unió határozta meg az egyes tárgyalási fejezetek tartalmát, nevezetesen azt, hogy mely fejezetek milyen témaköröket tartalmazzanak, illetve egyes konkrét problémák tárgyalására mely fejezetek keretében kerüljön sor. Így állhatott elő több ízben is olyan, a magyar tárgyaló pozíció számára kedvezőtlen helyzet, hogy egymással összefüggő témakörök külön fejezetbe kerültek, amelyek között voltak még nyitott, illetve a tárgyalások során már ideiglenesen lezárt fejezetek is. A magyar delegáció számára így technikailag, ügyrendileg is megnehezítették, hogy egyes problémaköröket egymás összefüggésében tárgyaljanak.

Mind az EU, mind a magyar delegáció azt a tárgyalási stratégiát követte, hogy a kevésbé problémás területek felől kiindulva haladtak a keményebb kérdések felé. Ez lehetővé tette, hogy egyes fejezeteket viszonylag gyorsan lezárhassanak. Több olyan tárgyalási fejezet is volt, ahol az anyag zömét képező jogharmonizációs program, illetve a végrehajtás tervezett intézkedései (intézményei, a fejlesztés költségvetési vonzatai stb.) viszonylag rövid idő alatt áttekinthetőek voltak, és a fejezet (ideiglenes) lezárását mindössze egy-két átmeneti mentességigény akadályozta, ám ezek következtében elakadt a tárgyalás folyamata.

Mindkét fél egyetértett abban, hogy a fejezet ideiglenes lezárását az mozdítaná előre leginkább, ha a problémás kérdéseket kiemelnék az adott fejezetből. Az ilyen fejezetek lezárhatósága érdekében alkották meg a „set-aside” kategóriát, amelybe a problémás, holtpontra jutott kérdések kerültek.

Vállalati vélemények szerint magyar részről rossz taktika a set-aside kategória alkalmazása, hiszen bár látszólag így látványos előrehaladásról számolhat be a hazai sajtó, a valódi problémák hátra vannak. Nem célszerű, ha a legkeményebb kérdések a tárgyalások legvégére maradnak, hiszen így már nem lesz hová hátrálni, nincs miből taktikai engedményeket tenni.

A magyar tárgyaló delegáció ezzel szemben úgy véli, a set-aside kategória alkalmazása jó taktika, hiszen nemcsak a kemény alku tárgyát képező magyar érdekek maradnak a tárgyalások végére, hanem az EU derogációigényei is: számos olyan téma, amelynek kapcsán Magyarországnak kellene engedményeket tennie (munkaerő-áramlás stb.). Megfelelő tárgyalási stratégiával elérhető, hogy a patthelyzetbe került és ezért félretett magyar igények kedvező elbírálása fejében az Unió igényeinek részleges teljesítését ajánljuk fel.

Ennek ellentmond a tagjelölt országok által nagyra értékelt „road map” gyakorlata, amelyben ugyan az Unió végre meghatározza a tárgyalási menetrendet, ám épp ez a menetrend, az egyes témák ütemezése zárja ki, hogy például a „munkaerő-áramlás” területén vállalt bölcs önkorlátozással elérjük, hogy, mondjuk, a gyógyszertermékek kiegészítő oltalmi tanúsítványával kapcsolatos átmeneti mentességigényünk vonatkozásában az EU mutasson önmérsékletet.

A road map ugyanis olyan módon ütemezi az egyes hátralévő problémás területek tárgyalását, hogy szóba se jöhessen semmiféle „az én derogációm a te derogációdért” típusú „vásári alkudozás”. Az egyes kemény témák tárgyalására külön-külön kerül sor, így sajnos számolnunk kell azzal, hogy akár EU-igényről, akár magyar igényről lesz szó, az Unió egyformán keményen érvényesíti az „igen”-t és a „nem”-et is.

A belföldi verseny csatlakozást követő erősödése várhatóan nem a nagyvállalatok, nem a multinacionális cégek, hanem a kis- és középvállalati szektor számára jelenthet sokkhatást. Ami a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatait illeti, az ő szempontjukból nem a verseny pusztá erősödése jelenti a fő veszélyt, inkább az, hogy anyavállalataik újra napirendre tűzik a telephelykérdést. Megtartsák-e az immár EU-vállalattá vált magyarországi cégüket, vagy lássák el ezentúl a belső piac magyar részét is egyéb termelő telephelyeikről? Mindez részben az üzletvitel költségeinek változásaitól, részben pedig attól függ, hogy a még EU-n kívüli magyarországi telephely milyen pozíciót töltött be a multinacionális cégen belül, és megfeleltethető-e ez a szerepkör az EU-tagvállalatoktól elvárt szerepnek.

Az üzletvitel költségei ma számos szakágazatban a disztribúciós költségeknél jóval nagyobb súllyal esnek latba. A helyi leányvállalatok értékét tehát abból a szempontból vizsgálják felül, hogy működésük: hatékonyságuk, technológiai színvonaluk, kapacitásuk, nyereségességük megfelel-e a többi EU-tagországban meglévő leányvállalatok átlagának, beilleszthetők-e az új pozíciót betöltő cégek az anyavállalat európai és globális stratégiájába.

Az élelmiszeriparban például az optimális üzemméret átlagos értéke egyre nő. A szigorú biztonsági, higiéniai szabványoknak való megfelelés kötelezettsége olyan műszaki beruházásokat kényszerített ki, amelyek egyúttal a termelés hatékonyságának drasztikus növekedésével, élőmunka-igényességének csökkenésével jártak. A szakágazati trend az erőteljes specializáció volt. Ehhez képest a magyarországi leányvállalatok többsége ma még a nyugat-európai átlagnál kevésbé automatizált, vagyis élőmunka-igényes technológiával rendelkezik. Termékskálájuk a nyugat-európai megfelelőjüknel kevésbé specializált, üzemméretük mélyen a fejlett országokban optimálisnak tekintett szint alatt marad. Ezek a leányvállalatok tökéletesen megfeleltek annak a szerepkörnek, hogy egy EU-n kívüli helyi piac, illetve egy-egy termék esetében a regionális piacok ellátására szakosodva működjenek. „EU-vállalatként” azonban megváltozik stratégiai ellátási körük, amelynek a jelenlegi technológiájukkal, hatékonyságukkal, költség szintjükkal stb. nem minden esetben képesek megfelelni.

A multinacionális vállalatok helyi leányvállalatainak menedzsmentje számára sürgős stratégiai feladat lenne, hogy felmérjék tulajdonosuk várható, EU-csatlakozásra visszavezethető elvárásváltozásait velük szemben. „EU-tagvállalatként” miként változik vajon anyavállalatuk szervezetén belüli pozíciójuk? Melyek azok a jellemzők (termelékenység, üzemméret, diverzifikáltság, önálló piacszerzési képesség, nyereségesség stb.), amelyek az EU-n belüli leányvállalatok esetében gyökeresen eltérnek a magyarországi leányvállalatétól? Milyen volumenű fejlesztésre van szükség ahhoz, hogy a helyi leányvállalat a növekvő elvárásoknak is megfeleljen? Amennyiben a felmérés kedvezőtlen képet sugall, vagyis azt, hogy a „kapun belül került” leányvállalatok messze nem felelnek meg a megnövekedett elvárásoknak, a gazdaságpolitikának a helyi leányvállalatok menedzsmentjével karöltve proaktív védekező stratégiát kellene kidolgoznia arról, hogy miként lehetne rávenni ezeket a multinacionális vállalatokat arra, hogy magyarországi telephelyüket az EU-csatlakozás után is megtartsák, fejlesszék.

Az EU-csatlakozás nyomán egyes szektorok esetenként a jelenleginél nagyobb védelmet élveznek majd. A textil- és ruházati ipar képviselőinek például várhatóan kevésbé kell számolniuk a megfelelő védelem híján jelenleg Magyarországot még elárasztó illegális távol-keleti import versenyével. Ehhez természetesen elengedhetetlen a határok és a piacfelügyelet megerősítése.

A magyarországi termelőknek elvileg az európai antidömping-politika is a nagyobb védelem lehetőségét nyújtja. Az európai antidömping-politika azért csak elvi lehetőség, mert a panasszal élő magyar vállalatnak az európai gyártók támogatását is el kell érnie ahhoz, hogy ügyével érdemben foglalkozzon a Bizottság. Ehhez nem árt, ha ügyéhez a magyar kormány támogatását is megszerzi. Az antidömping-eljárás sikeréhez európai szinten is jelentős lobbierőt kell mozgósítani, hiszen az Antidömping Bizottság az EU-tagállamok képviselőiből áll, ezek egy része esetleg ellenérdekel, hiszen feldolgozó cégei talán épp az EU-n kívülről olcsón érkező inputtermékeket dolgozzák fel. Egy-egy antidömping-eljárás egy-másfél évig is elhúzódhat.

Csatlakozás és iparjogvédelem

Iparjogvédelmi kérdések Magyarország gyógyszeripart érintő két átmeneti mentességkérelme (a törzskönyvi adatkizárólagossággal kapcsolatos átmeneti időszakigény a gyógyszertermékek kiegészítő oltalmi tanúsítványával – a továbbiakban: SPC) vonatkozásában merültek fel.

Az Európai Unió is bejelentett gyógyszeripari vonatkozású derogációigényt az Unióban jelenleg erősen vitatott párhuzamos import témájában. Ez a derogációigény jól mutatja a csatlakozással kapcsolatos tagállami érdekek összetettségét, az érdekharmónizáció nehézségeit. Az EU-tagállamok termelőire kedvezőtlen hatást gyakorló párhuzamos import azokban az esetekben mutatható ki, amikor bizonyos termékek árát eltérően szabják meg az egyes tagországokban, attól függően, hogy az adott tagállam EU-átlaghoz képest mért árszintje, fizetőképes kereslete mekkora. Ha az alacsonyabb áron felvásárolt termékek – az áruk szabad mozgása keretében – ezekből az országokból visszaáramlanak a magasabb árszintű országokba (ahol ugyanezeket a termékeket eredetileg jóval magasabb áron kínálják), és a spekuláns kereskedők a szokásos ár alá kínálják, tevékenységük ár- és profitletörő hatású.

Mindez különösen gyógyszerek vonatkozásában jelent problémát. Az Európai Unióban gyakran előfordul, hogy a magas árszintű országok (Nagy-Britannia, Németország) gyógyszergyártóinak termékeit az alacsony(abb) árszintű országokban olcsóbban felvásárolják, visszaszállítják a magas árszintű országokba és ott az eredeti árnál alacsonyabban kezdik el árusítani.

Az Európai Unió ellentmondásosságot mutat ebben a kérdésben. Egyrészt keményen bünteti azokat a gyártókat, akik valamilyen önkorlátozásra próbálják rávenni más tagállamok kereskedőit, vagy más módon megakadályozni a magas helyi árakat letörő párhuzamos importot, tehát következetesen próbálja érvényesíteni az áruk szabad áramlásának elvét. (Chemist & Druggist, 2000, *Timmins*, 1999, *Lofthus*, 1999.) Másrészt azonban, az EU döntéshozói nem kívánnak szembesülni azokkal a következményekkel, amelyekkel a magas árszintű országokban tevékenykedő cégek (például Bayer, Glaxo Wellcome) fenyegetőznek: nevezetesen, ha az Unió nem védelmezi meg őket a párhuzamos import értékesítés- és profitcsökkentő káros hatásaitól, kénytelenek lesznek bezárni az ezekben az országokban működő üzemeiket, és termelésüket kitelepíteni.

A kettős kötődés EU-n belül feloldhatatlannak látszó ellentéte a csatlakozásra váró országokkal folytatott tárgyalások során „oldódik fel”: itt az Unió önkorlátozást kér a csatlakozóktól. Az EU által kért derogáció tehát azt tartalmazza, hogy a csatlakozásra váró országok vállalják fel, hogy egy „átmeneti időszak idejére” hatósági eszközökkel megakadályozzák párhuzamos kereskedelemre „szakosodó” kereskedők tevékenységét.

A gyógyszeripari átmeneti mentességigényekről szóló tárgyalások alább részletezett fordulói jól érzékeltetik, hogy meddig terjed a magyar tárgyaló delegáció mozgásteret, mekkora az alkuereje az egyes kemény témákban.

Az SPC kérdésében a magyar tárgyaló delegáció hiába érvelt a más vonatkozásban esetenként jó adunak bizonyuló precedensselvel (Görögország, Spanyolország és Portugália átmeneti mentességet kapott a kiegészítő oltalmi tanúsítvány bevezetését illetően). Hiába ajánlott fel egyre komolyabb engedményeket az alkufolyamat során. Az álláspontok azt követően sem közeledtek egymáshoz, hogy a magyar delegáció beterjesztette: amennyiben a kiegészítő oltalmi tanúsítvány bevezetését illetően Magyarország átmeneti mentességet kap, visszavonja a törzskönyvi adat kizárólagossága témájában benyújtott kérelmét, sőt meghajlik az Európai Unió párhuzamos importtal kapcsolatos derogációkérelme előtt.

2000. márciusában a magyar tárgyaló delegáció újabb, még nagyobb engedményt tartalmazó álláspontot fogalmazott meg. E szerint Magyarország kész visszavonni mind az SPC-vel, mind a törzskönyvi adatkizárólagossággal kapcsolatos átmeneti mentességkérelmét, sőt maximálisan figyelembe veszi az Unió párhuzamos importtal kapcsolatos derogációigényét, pusztán egyetlen igényt kíván érvényesíteni: azt, hogy az SPC, illetve a törzskönyvi adatkizárólagosság elvét az Unió *ne érvényesítse visszamenőlegesen*. A magyar „igény” tehát arra vonatkozik, hogy azokra a termékekre lehessen kérni kiegészítő oltalmi tanúsítványt, amelyek első törzskönyvezésére a csatlakozást követően kerül sor.⁷ Az Európai Unió ezzel szemben a piacon lévő összes termékre ki akarja terjeszteni a kiegészítő szabadalmi védelmet, függetlenül a törzskönyvezés időpontjától. Bár a magyar delegáció gyakorlatilag minden eredeti átmeneti mentességkérelmét visszavonta, az Unió kategorikusan visszautasította azt a kérést is, hogy a generikus gyártókkal szemben alkalmazott jogi lehetőségeket ne visszamenőlegesen érvényesítsék. A gyógyszeriparral kapcsolatos kérdések hosszú ideig is a „set-aside” (félrerakott, egyelőre megoldhatatlan) kategóriájúként vártak valamilyen fordulatra. A magyar tárgyaló delegáció törekvései ekkor már abban merültek ki, hogy a visszamenőlegesség ne legyen korlátlan, hanem kompromisszumos megoldásként fogadjanak el egy múltbeli határnapot (cut-off date) – lehetőleg minél közelebbit a csatlakozás feltételezett dátumához, és az EU kizárólag addig érvényesíthesse visszamenőlegesen a jogi védelmet.⁸ 2001 márciusában megszületett a kompromisszumos megállapodás, 2000. január 1-jei hatámpappal, ami feltételezhetően 4 év visszamenőlegességet jelent.

Kérdések, következtetések

Bármely ágazat speciális érdekeinek képviselőjét követjük is nyomon a csatlakozási tárgyalások során, azt tapasztaljuk, hogy a magyar tárgyaló delegáció mozgásterét szűk, alkuereje, érdekérvényesítési képessége csekély. Az Európai Unió keményen képviseli tagjai érdekeit a külsőkkel, így a még csatlakozás előtt állókkal szemben.

Felmerül a kérdés, hogy vajon a magyar tárgyaló delegáció nem képviselhetne volna hatékonyabban az ipar érdekeit, jobb tárgyalási taktikával nem érhetett volna el többet? A kérdést azért jogosult feltenni, mert a magyar csatlakozási stratégia kinyilvánított elsőrendű szempontja az egyes fejezetek mielőbbi lezárása. Vajon ki lehetett volna alkudni kedvezőbb keretfeltételeket, ha belpolitikai szempontok nem a minél „látványosabb sebességet” diktálták volna?

A megfigyelő szubjektív véleménye szerint nem. Az érdekeit a magyaroknál jóval keményebben érvényesíteni próbáló lengyel delegáció nem ért el szignifikánsan jobb

⁷ Mivel az Európai Unió nem fogad el „ilyen képlékeny” dátumot, a magyar tárgyaló delegáció által elfogadott fix időpont 2003. január 1., vagyis ha a csatlakozás szakértők által becsült valódi időpontjából indulunk ki, az Unió így is kb. két évre visszamenőlegesen érvényesítheti a kiegészítő szabadalmi védelmet.

⁸ A gyógyszeripari szakma részletes számításokra támaszkodó becslése szerint az SPC-ből és az adatkizárólagosságból származó összes veszteség (termelők, tb, lakosság) évente kb. 30 milliárd forintot tesz ki!

csatlakozási keretfeltételeket, de a jóval kisebb ellenállást tanúsító cseh delegáció „előrehaladása” sem látványosabb, vagyis a fejezetek lezárásának sebessége tekintetében sincs lényeges különbség e három ország között.

Vállalati vélemények szerint egyes ágazatok olyan rossz feltételekkel kerülnek be az Unióba, hogy felmerül az az eretneknek tartott kérdés, miszerint ilyen feltételek mellett is valóban szükség van-e a tagság erőltetésére? Vajon hosszabb távon valóban olyan sok többletelőnnyel jár-e az uniós tagság, amely képes a rövid távú versenyhátrányokat kompenzálni? A szerző osztja azok álláspontját, akik azt vallják, hogy a csatlakozásnak nincs alternatívája. Bár jelen kutatás, témaválasztásából adódóan, a problémás területeket vette nagytól alá, az EU-csatlakozás előny-hátrány mérlege⁹ egyértelműen az előnyök dominanciáját tükrözi. A problémás, a csatlakozás következtében súlyos költség-többlettel számolni kénytelen szektorok, vállalatok aránya a feldolgozóiparon belül viszonylag csekély. A többség számára, ahogy ez a tanulmányból (a vállalati interjúkból) kiderült, az alkalmazkodást a piac diktálta, és a csatlakozás közvetett előnyei járnak előnyökkel – a gazdaság egyes részterületeinek növekvő dinamizmusából, a kiszámíthatóság növekedéséből profitálnak majd.

Elengedhetetlen lenne ugyanakkor, hogy egyes korábban csatlakozott országok tapasztalataiból kiindulva előrejelzések készüljenek arról, hogy milyen erősségű lesz a csatlakozás okozta sokk a feldolgozóipar egyes ágazataiban. A rövid távú hátrányokat, az esetleges sokkhatásokat nem érdemes elhallgatni, sőt a csatlakozással kapcsolatos tájékoztatás ma már épp ezekről a felmérésekről és a kedvezőtlen hatások elleni védekezés gazdaságpolitikai programjáról kellene, hogy szóljon.

A magyar gazdaság ugyanis, nem csupán az EU minden korábbi kibővülésekor bekerült országoknál rosszabb, egyenlőtlenebb feltételekkel, nagyobb mértékű átmeneti hátrányokat elszenvedve lépi át az Unió küszöbét, de még a csatlakozás hosszabb távon jelentkező előnyeit is kevésbé *automatikus*an élvezheti majd, mint a korábban csatlakozott országok.

A gazdaságpolitika legsürgősebb feladata épp ezért a „*fejlesztő állam*” koncepciójának kidolgozása és végrehajtása. Elengedhetetlen lenne, hogy a költségvetés a jelenlegihez képest nagyságrendekkel növelje az uniós felkészüléssel kapcsolatos költségvetést, a szerződésben rögzítettnél jóval nagyobb összegeket szánjon az ISPA, SAPARD és egyéb uniós területfejlesztési keretek fogadóképességének javítására. Számolnunk kell azzal, hogy az uniós alapokból elvileg a magyar gazdaság fejlesztésére felhasználható összegek akkor nyerhetők el egyáltalán és akkor indítanak be valóban fejlődést, ha a magyar költségvetés az adott keretösszegeket nagyságrendekkel meghaladó összegeket szán fejlesztési célokra. Az uniós tagság ma ugyanis nem több – de nem is kevesebb – egyfajta keretfeltétel-rendszerrel. A magyar gazdaságpolitika hivatott ezeket a kereteket tartalommal megtölteni. Ezt a feladatot az Unió nem végzi el helyette.

Felhasznált irodalom

- Bennett, Robert J. [1999]: Business routes of influence in Brussels: Exploring the choice of direct representation. *Political Studies*, Vol. 47., No. 2., June.
- Bennett, Robert J. [1997]: The Impact of European Integration on Business Associations. *West European Politics*, Vol. 20., No. 3.
- Chemist & Druggist [2000]: European Court blocks Bayer fine. Nov 4.
- Coen, David [1997]: The European Business Lobby. *Business Strategy Review*, Vol. 8., No. 4., Winter.

⁹ Dezséri [1998], Inotai [1997], Szemlér [1998], World Bank [2000].

- Czauner Péter – Tamás Gábor [2001]: Szigorodó élelmiszer-biztonság. *Népszabadság*, február 3.
- Czuczai Jenő [2000]: A „társult ország” jogállásától a „tagjelölt ország” státuszáig az ún. jogközelítési folyamat keresztmetszetében. *Európa 2002*, 2. szám, június.
- Dezséri Kálmán [1998]: Magyarország Európai Unióhoz való csatlakozásának költségei. VKI, gépirat.
- Farkas György [2000]: Kamarák és vállalati érdekképviseltek az integrációs felkészülésben. Osiris, Budapest.
- Farkas György [1997]: A vállalkozói szféra helyzete és elvárásai az EU csatlakozási tárgyalások elé. In: EU-csatlakozásunk stratégiai kérdései. Integrációs Stratégiai Munkacsoport, Budapest, 1997.
- Greenwood, Justin – Webster, Ruth [2000]: Are EU Business Associations Governable? European Integration online Papers (EIoP) Vol. 4 [2000] N° 3.; <http://eiop.or.at/eiop/texte/2000-003a.htm> date of publication: 14. 2. 2000.
- Györkös Péter [2000]: Túl a csatlakozási tárgyalások első szakaszán. *Európa 2002*, 3. szám, szeptember.
- Haug, Magne – Koppang, Haavard [1997]: Lobbying and public relations in a European context. *Public Relations Review*, Fall, Vol. 23., No. 3.
- Inotai András [1997]: Útközben. Magyarország és az Európai Unió. Belvárosi Könyvkiadó, Budapest.
- Lofthus, Kai R. [1999]: EU Members Unable To Reach Consensus On Parallel Imports. *Billboard*, July 3.
- McLaughlin, Andrew – Jordan, Grant – Maloney, William A. [1993]: Corporate Lobbying in the European Community. *Journal of Common market Studies*, Vol. 31., No. 2.
- Szemlér, Tamás [1998]: The Economic Benefits for Hungary of EU Accession. IWE Working Papers, No. 98.
- Timmins, Nicholas [1999]: Importers in legal move over drug prices. *The Financial Times*, Nov 15.
- World Bank [2000]: Winners and Losers of EU Integration: Policy Issues for Central and Eastern Europe.

Az EU-csatlakozás és az áfarendszer működésének gyakorlati kérdései

PITTI ZOLTÁN

Az EU bővítése komoly feladatokat ró mind a közösségre, mind a csatlakozni kívánó országokra. Az alapítók már rendelkeznek tapasztalatokkal, ám a jelölt országok – közöttük Magyarország is – ma még csak modellezik a lehetséges következményeket. A legjelentősebb és legtartósabb hatása kétségtelenül az áfa alkalmazásának lesz. Bár Magyarország áfarendszere alapvetően megfelel az EU-normáknak, az átállás mégis izgalmas kérdéseket vet fel. Szerzőnk írásának első részében bemutatja a magyar gazdaság és az EU-tagországok közötti kapcsolatokat, ezzel jelzi az átállás nagyságrendjét. Az írás második része az áfarendszer működtetésének költségvetési bevételeket érintő hatását mutatja be, s jelzi a döntést igénylő kérdéseket (például: vámszabad területek jövője, bér munka lehetősége, vállalkozások optimális szerveződése). Az írás harmadik része előretekint, s az EU-országokban alkalmazott áfaelszámolási rendszer korábban elhatározott, de még mindig csak az előkészítés stádiumában levő áfa modernizáció lényegét ismerteti. A tanulmány jelzései figyelmet érdemlőek mind a közgazdasági környezet formálói, mind a piaci szereplők számára.

A csatlakozás végső dátuma még kérdőjeles, de aligha vitatható, hogy napról napra közelebb kerülünk a remélt állapothoz. A formálódó integráció – egyebek mellett – azt jelenti, hogy a hagyományos értelemben vett országhatárok megszűnnek, s az áruk és szolgáltatások kereskedelme a belgazdaságra jellemző feltételek szerint fog alakulni. Történelmi kihívás és ezernyi teendő mind a makrogazdaság, mind a mikrogazdaság szereplői számára. Figyelni kell az összefüggésekre, de nem szabad megfeledkezni a részletekről sem. Ilyen ma még mellékesen kezelt kérdés az adóharmonizáció, s ezen belül is a gazdasági folyamatokra épülő, helyenként a gazdasági eseményeket követő forgalmi adózás ügye.

Az EU-csatlakozással járó adóharmonizációs kötelezettségek sokszinűek. Össze kell hangolni a jogszabályokat, azonos logikát és technikát kell alkalmazni a számviteli rendszerekben, új alapokra kell helyezni az adóalanyi kapcsolatokat, átláthatóvá kell tenni a pénzügyi elszámolásokat. A harmonizáció alapvető kérdései a csatlakozási tárgyalások során megfelelő figyelmet kapnak, ám merőben mások a hatások, ha az illető kérdést jogi kérdésként kezeljük, s megint más, ha a következményeket „forintosítva” értékeljük. Ez utóbbi megközelítésben több mint izgalmas végiggondolni, hogy adózási szempontból miként módosulna a költségvetés helyzete vagy a gazdasági szereplők eredményessége, ha már ma az EU-tagállamokra vonatkozó előírások szerint kellene eljárjunk.

Az áfarendszer működésének vizsgálatok s a hatások modellezésekor *minimum 3 változat* következményeit kell végiggondolnunk:

– *Az első változat* a jelen helyzet: milyen sajátosságokat mutat hazánk külkereskedelmi adatainak az *EU-tagországok és az azon kívüli országok szerinti megbontása*, vagyis a majdani csatlakozás a gazdasági szereplők milyen körét és milyen pénzügyi következményekkel érinti?

– *A második változat*: miként módosítaná a költségvetés helyzetét, illetve a vállalkozások gazdasági eredményességét, ha *már ma az EU-tagországokban alkalmazott gyakorlat szerint* kellene az áfarendszert és a pénzügyi elszámolásokat működtetnünk?

– *A harmadik változat*: milyen kihívásokat jelent s milyen következményekkel járhat, ha az EU-tagországok hazánk csatlakozásának időpontjáig *átállnak* a korábban kidolgozott, de a párhuzamosan jelentkező feladatok miatt későbbre halasztott áfaelszámolási technika alkalmazására.

A fenti alapelvek szerint végzett vizsgálat eredményeinek bemutatása és a következtetések részletes ismertetése meghaladná írásunk kereteit, így szükségszerűen csak a legfontosabb kérdésekre koncentrálunk. További megszorításként jelezzük, hogy a gazdaságpolitikai összefüggéseket *kifejezetten adózási szempontból vizsgáljuk*, s ezen belül is csak az áfaalkalmazás alapelveit mérlegeljük, vagyis elvonatkoztatunk a forgalmi adózásra jellemző speciális problémáktól. Ennek ellenére reméljük, hogy az összegző megállapítások így is tanulságosak és a gazdaságpolitika irányítói, illetve a külkereskedelmi kapcsolatok bővítésére készülő vállalkozások számára megszívlelendők lesznek.

Nézzük akkor a különböző változatok szerinti értékelés eredményeit.

1. táblázat

A külkereskedelmi termékforgalom alakulása (1994–1999)
milliárd Ft

	Behozatal		Kivitel		Egyenleg	
	Összesen	ebből: EU	Összesen	ebből: EU	Összesen	ebből: EU
1994	1537,0	697,1	1128,7	575,1	-408,3	-122,0
1995	1936,4	1190,9	1622,0	1016,4	-314,4	-174,5
1996	2763,9	1721,5	2392,3	1666,2	-371,6	-55,3
1997	3961,2	2486,5	3566,8	2539,0	-394,4	52,5
1998	5511,5	3533,7	4934,5	3600,2	-577,0	66,5
1999	6645,6	4279,7	5938,5	4526,5	-707,1	246,8
2000*	9064,0	5292,8	7942,8	5965,2	-1121,2	672,4

* előzetes KSH-adat (KSH időszakos jelentések)

Forrás: Magyar Statisztikai Évkönyv, 1999. KSH, Budapest, 2000.

A jelenlegi helyzet

A mai helyzet jellemzése a külkereskedelmi elszámolások eredményeit (a végső felhasználók pozícióit) nem érinti, de a változások kiterjedtségének bemutatására alkalmas. S ez nem kevés. Közismert, hogy a magyar gazdaság működése alapvetően a kül-gazdasági kapcsolatokra épül, s ezen belül meghatározó szerepe van az EU-tagországoknak. Kevésbé ismert, hogy ma már az *import* majd kétharmadát, s az *export* majd négyötödét az EU-tagországokkal bonyolítjuk, ebből következően a pénzügyi elszámolások döntő többsége is ebben a körben realizálódik (*1. táblázat*). Az EU tagor-

szágok és a hazai gazdaság közötti külkereskedelem kisebb részben a *tradicionális termékek* árucseréjére épül, nagyjából viszont a Magyarországra települt külföldi érdekeltségű vállalkozások szükségleteit tükrözi. A biztos piaci háttérnek köszönhetően az *árumérleg évről évre javuló*, miközben az import után fizetett forgalmi adó és az export utáni adó-visszatérítések egyenlege növekvő mértékben *negatív előjelű*.

A nemzetközi tapasztalatok szerint és kiegyensúlyozott külgazdasági kapcsolatok esetén az import termékekre kirótt áfabevétel rendre fedezetet nyújt a 0 százalékos áfakulcsra épített export-visszatérítésekre. Hazánk esetében ez nem így van, s ennek magyarázata részben a 75-80 százalékos importhányadú alapanyagok feldolgozására épülő export, illetve gyakran az, hogy az importból származó alapanyag alacsonyabb áfakulcs alá sorolt, mint maga az exportált termék. S akkor még nem számoltunk a külföldiek által finanszírozott beruházások áfatartalmának gyorsított visszaigénylésével.

A statisztikai idősor adatai kettős üzenetet hordoznak: egyfelől az összes forgalomból meghatározó az EU-országokkal folytatott áruforgalom; másfelől míg az összes forgalom egyenlege negatív, addig az EU-országokkal szemben aktívumunk van. Az áfaelszámolások egyenlege azonban ellentétes előjelű. Az összes forgalomnak az áfabefizetések és visszaigénylések alapján számolt egyenlege többségében pozitív (ennek fedezete az import alapján érvényesített magasabb áfa), ugyanakkor az EU-relációban az áfaelszámolás egyenlege jellemzően negatív. (A negatív egyenleg magyarázata a „0 kulcsos” export jogán érvényesített áfa-visszatérítési igényben és ennek nagyságrendjében rejlik.) Amennyiben ez az áfaelszámolási trend maradna, akkor azzal a nemkívánatos következménnyel kellene szembesülnünk, hogy a külkereskedelemmel összefüggő „vesztés” a belső lakossági és közületi fogyasztásra kirótt áfabefizetésekből kell finanszíroznunk. A gazdaságpolitika távlatos érdekei szempontjából az természetesen kedvező, ha az exportteljesítmények tartósan meghaladják az importot, ám a szűkített tartalmú és rövid távon értelmezett költségvetés, valamint a fogyasztó szempontjából egy ilyen „egyensúlytalan” állapot közel sem természetes.

A jelenlegi helyzet tehát ellentmondásos, s egy ilyen helyzetben a folyamatok átláthatóbbá tétele, a „külső” és „belső” közteherviselési elvek közelítése csak javíthatja a költségvetés pozícióit. További előny, hogy a csatlakozás oldani fogja azt az ellentmondást, hogy a meghatározó jelentőségű gazdasági szereplők már évek óta az EU logikája szerint tevékenykednek, miközben a közgazdasági környezet hazai szabályozói (döntéshozók), illetve a piac szereplői (hazai tulajdonú vállalkozások menedzserei) még ma is a „befelé forduló” érdekeltség alapján hozzák meg döntéseiket. A csatlakozás minden bizonnyal új értékrendet fog kialakítani.

Az EU-csatlakozás hatása a mai szabályok szerint

Az EU-csatlakozás következményeinek a jelen szabályok szerinti végiggondolása *a hazai szereplők helyzetének differenciálódását valószínűsíti*. Legjelentősebb hatás a központi költségvetést, valamint a vállalkozói kört érinti, miközben a lakosság számára a megnagyobbodott piac a hazai környezetben már megismert gyakorlat továbbélését fogja jelenteni.

(Itt most nem kívánunk kitérni az EU adóharmonizáció azon hatására, ami egyfelől a „0” százalékos kulcs megszüntetését, illetve a kedvezményes kulcs alá sorolt termékek körének további szűkítését fogja jelenteni.)

Az EU-országokban alkalmazott „átmeneti jellegű” áfaszabályozás lényege, hogy az egységes belső piac kialakulásával megszűnik a határforgalom szerinti elszámolás, és a forgalmiadó-kötelezettséget a *célszországban érvényes feltételek szerint* a vevőnek kell teljesí-

tenie. Az alapelvből logikusan következik, hogy a befizetések a rendeltetési hely szerinti ország költségvetését illetik meg, mint ahogy az is természetes, hogy a jogszerű áfa-visszatérítési igények is a kedvezményezett költségvetéssel szemben fogalmazódnak meg. A rendeltetési hely szerinti elszámolás *előnye*, hogy a megnagyobbodott piac keretei között is követhetővé teszi az egyes tagállamokat megillető bevételeket (megőrzi a pénzügyi érdekeltiséget), kétségtelen *hátránya* viszont, hogy jelentős adminisztrációs többlettel jár.

2. táblázat

Az áfaköteles külkereskedelmi termékforgalom alakulása

Milliárd Ft

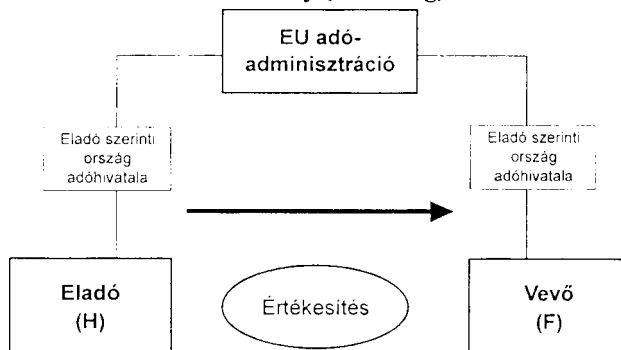
	Áfaköteles behozatal		Áfamentes export		Egyenleg	
	Összesen	áfa-bevétel	Összesen	áfa-térítés	Összesen	áfa-eltérés
1995	1767,1	399,8	1904,3	430,9	-137,2	-31,1
1996	2198,2	488,6	2411,4	536,1	-213,2	-47,5
1997	2707,4	605,6	3620,8	809,9	-913,4	-204,3
1998	3542,7	800,6	4907,3	1109,0	-364,6	-308,4
1999	3950,3	906,3	5772,8	1324,3	-1.822,5	-418,0

Forrás: Az APEH világa, 1999. (Tények és információk az APEH szervezet éves működéséről), Budapest, 2000. című kiadvány adatai alapján a szerző számításai.

Az áfarendszer sajátosságait ismerve azt hihetnénk, hogy a változások a vállalkozások kötelezettségeit nem érintik, hiszen csak „közvetítő” funkciójuk van a forgalmi adók működtetésében. A valóság ennél bonyolultabb. Az egységesítés remélt következménye az általános kulcsok csökkenése, s ennek révén az árszínvonal általános mérséklődése. A várt pozitív hatásokat azonban mérsékelni fogja az adminisztrációs kötelezettségek változása. Az új típusú szabályozás a vállalkozásoktól azt követeli, hogy áfa-fizetési kötelezettségeiket, illetve visszaigénylési jogosultságaikat kereskedelmi partnerországok szerint osszák meg, s ezt tagállamként – mint bejelentett adóalanyok – ügyletenként és meghatározott időrend szerint számolják el.

1. ábra

Az áfa rendeltetési hely (célország) szerinti elve



A vevő a franciaországi szabályok szerint fizeti az áfa értékét.

Forrás: European VAT in the Millennium (Will it work?) KPMG, London, 1998.

Az EU-országokban alkalmazott forgalmi adózási gyakorlat hazai viszonyokra történő adaptálása első olvasatban is komoly kihívást jelent. Az előttünk járó országok tapasztalatai arra figyelmeztetnek, hogy az áfa a nemzetgazdaságok közötti „külgazdasági” kapcsolatokban *másként működik, s más hatásokkal jár, mint azt a nemzetállami keretek között megszoktuk:*

– Más az áfaalkalmazás nemzetgazdaságokra gyakorolt hatása, attól függően, hogy az EU keretében a jelenlegi gyakorlat szerinti *rendelteségi hely* vagy a bevezetésre *javasolt származási hely* alapelve fog-e érvényesülni.

– A befizetési kötelezettség és a visszaigénylési jogosultság következtében más az áfaelszámolás hatása azon nemzetgazdaságokra, ahol az import és az export egyensúlyban van, s megint más azon országok esetében (lásd: Magyarország), ahol *az import és az export egyenlege tartósan eltér egymástól.*

– Más az áfa hatása azon nemzetgazdaságokra, illetve vállalkozásokra, amelyek gazdasági tevékenységüket „*horizontális*” *szerveződésre* építik, s megint más azok esetében, akiknél a folyamatok a „*vertikális*” *szerveződés* alapelveire épülnek.

Az EU-csatlakozással összefüggően vannak *általános érvényű* kötelezettségek (ezek lényegében minden tagjelölt országot érintenek), vannak nemzetgazdasági sajátosságokat tükröző, s *egyedi jellegű* megoldásokat feltételező feladatok.¹

Az általános tennivalók közé sorolandó a jogszabályok összehangolása, a költségvetési érdekeket és a piaci versenyképességet egyaránt mérlegelő áfakulcsok kialakítása, a termékek és szolgáltatások nemzetközi követelmények szerinti besorolása, az adóigazgatási szervezetek együttműködését biztosító szabályok és technikai feladatok kialakítása, vagy éppen az ellenőrzés megszervezése. E feladatok költség- és munkaigényesek, de viszonylag jól behatárolhatók. Bonyolultabbak és gazdaságpolitikai összefüggéseik miatt nehezebben kezelhetők az *egyedi sajátosságok*, amelyek tagjelöltenként más és más megoldásokat követelnek. Magyarország esetében ilyenek a *vámszabad területek, a bértunakapcsolatok, a gazdasági szereplők szervezeti felépítése* (vertikális vagy horizontális tagoltsága) vagy éppen a mikro- és kisvállalkozások túlsúlya.

3. táblázat

Az ipari vámszabad területek teljesítménye és ebből az EU-érdekeltség (Milliárd Ft)

	Behozatal		Kivitel		Egyenleg	
	Összesen	Ebből: EU	Összesen	Ebből: EU	Összesen	Ebből: EU
1997	790,8	613,1	945,5	901,7	154,7	288,6
1998	1390,1	1003,4	1777,9	1545,5	387,8	542,1
1999	2034,2	1442,9	2559,0	2201,6	524,8	758,7
2000*	2853,5	1675,3	3568,3	3035,8	714,8	1360,5

* Előzetes adat

Forrás: Magyar Statisztikai Évkönyv, 1999. KSH, Budapest, 2000. és Az APEH világa, 1999. (Tények és információk az APEH szervezet éves működéséről), Budapest, 2001.

A csatlakozás előkészítéséért felelős szervezetek foglalkoznak a vámszabad területek jogi helyzetének kölcsönös érdekek szerinti rendezésével, s ma úgy tűnik, hogy a

¹ Az EU forgalmi adózási rendszerének működéséről és a tervezett változások lényegéről világos képet ad a KPMG kiadványa: European VAT in the Millennium (Will it work?), KPMG, London, 1997.

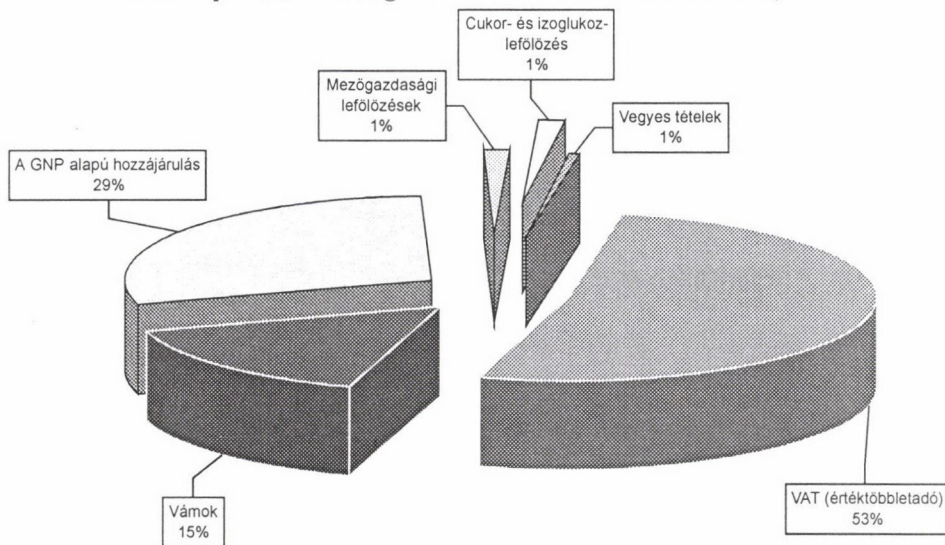
csatlakozás időpontjában esedékes *egyszeri jellegű belföldiesítésnek* nem lesz komoly akadálya. (Köztudott, hogy ennek legjelentősebb eleme a köztehermentesen „vámhatáron kívül” megvalósított beruházások beillesztése a vámterületi gazdaságba. Ez azt jelenti, hogy közterheket utólag kell rendezni, de az így felmerült költségek a beruházási jelleg következtében visszaigényelhetők lesznek.) Alapvetően *más a helyzet a termelő tevékenység esetében*, itt ugyanis nem egyszeri jellegű intézkedésekre lesz szükség, hanem az elszámolásokat kell folyamatossá tenni. Ismerve, hogy a mai vám-szabad területek milyen arányt képviselnek a makrogazdaság nettó árbevételei, illetve az exportteljesítményei között, a közteher-viselési kötelezettségek normatívvá tétele közel sem elhanyagolható költségvetési kérdés és közel sem lebecsülendő pénzügytechnikai feladat.

A számsorok jelzik, hogy a vámszabad területek az összes import majd felében és az összes export majd kétharmadában érintettek, s tevékenységük nagyobbik hányada EU-érdekeltségű, amit ma „egyedi szabályok” szerint számolnak el, ám a csatlakozást követően ebben a körben is a normatív szabályokat kell alkalmazni.

Változatlan áfakulcsok mellett mindennek a költségvetési következménye a jelenlegi befizetések és visszaigénylések megduplázódása lehet – ám lényegesen szigorúbb elszámolási kötelezettség mellett.

2. ábra

Az Európai Unió költségvetési bevételei és főbb összetevői, 1999



A magyar gazdaságban sajátos helye van a *bérmunkának*. A tevékenység súlyát jelzi, hogy az „átfutó” jelleggel fogadott alapanyagok értéke az összes import egyötödének felel meg, s az ebben a formában végzett aktív bérmunka értéke az összes export majd egynegyedét teszi ki. Figyelemmel arra, hogy az EU belföldi forgalmában a bérmunka „klasszikus elszámolási előnyei” nem érvényesíthetők (a termékek és szolgáltatások az áfakötelezettség alól nem vonhatók ki), az érintetteknek helyettesítő megoldást kell keresniük. A csatlakozás következtében előálló új helyzet természetesen nem fogja érinteni az olyan termelési kooperációt, amelyben a hazai vállalkozó egy más országból

vásárolja az alapanyagot és/vagy félkész terméket, azt feldolgozza, majd a készterméket normál piaci szabályok szerint értékesíti.

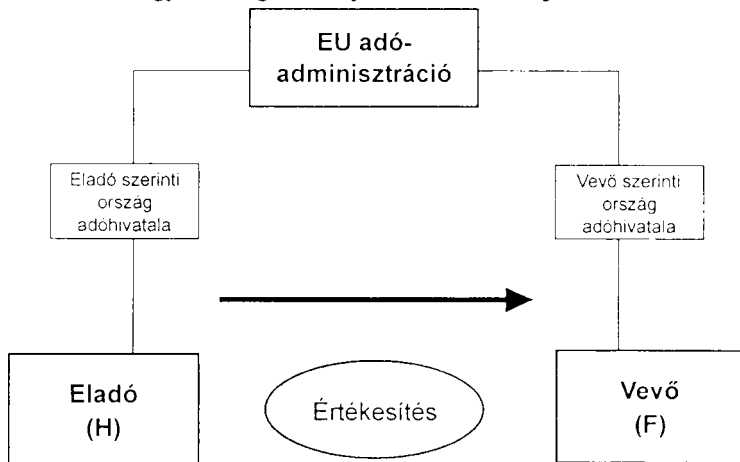
Áfaszempontról, de egyéb összefüggések ismeretében is új szemléletű közgazdasági szabályozást és távlatosabb vállalkozói döntést igényelne a gazdálkodási forma választása (ma túlsúlyban vannak a bt.-k és a mikroállalkozások közé tartozó kft.-szervezetek), s a mai befelé fordulással szemben nyitottabbá kellene tenni a társaságok működését. A jelenlegi struktúra nem EU-konform, s az elaprózott vállalkozások közötti nagyszámú pénzügyi elszámolással nem szolgálja a nemzetgazdaság érdekeit. További gond, hogy a Magyarországon működő külföldi érdekeltségű vállalkozások kivételével a hazai piaci szereplőknek nincsenek „tagországi” képviselőik, illetve aligha feltételezhető, hogy az 5-10 fős hazai társaságok eleget tudnak tenni a nemzetközi logikára épülő adminisztrációs kötelezettségeknek. Márpedig e nélkül veszélybe kerülhet a jog-szerű visszatérítési igények kielégítése is.

A csatlakozás hatása új EU-szabályok szerint

Az EU döntés-előkészítő bizottságaiban hosszú ideje dolgoznak a forgalmi adózás modernizációján. A bonyolult és költséges adminisztrációs terhek egyszerűsítését mind hangsúlyosan követelik a vállalkozások, de a tagországok számára is halaszthatatlan a gazdasági folyamatok egészét átfogó adónem működési jellemzőinek javítása. A döntésre váró javaslat a származási ország szerinti áfa elszámolás elvét kívánja érvényesíteni, ami egyfelől lehetővé teszi a forgalmi adó befizetésének és visszaigénylésének egyetlen országban történő teljesítését; másfelől közelebb visz az egységes európai gazdaság filozófiájának érvényesüléséhez. A javaslat vezérlő elve az integráció elmélyítése, s ennek jegyében egyfelől a köztelherviselési szabályok egységesítése (az adóalapok és adómértékek, azonos logika szerinti meghatározása, illetve az egységes adóigazgatási szervezet kialakítása); másfelől az áfafizetési kötelezettségek egy pénzalapba történő összevonása, majd a bevételeknek egy kölcsönösen elfogadott vetítési kulcs alapján történő szétosztása a tagállamok között.

3. ábra

Az áfa származási ország (eredet) szerinti elve
Az eladó a magyarországi szabályok szerint számítja fel az áfa értékét.



A származási ország elvének alkalmazása az alapítóknak legalább annyi élményt fog jelenteni, mint az újonnan belépő országoknak. Ennyiben közös a sorsunk. Annyiban viszont mégis más a helyzetünk, hogy a tagjelölt országok többségében – így hazánkban is – rendkívül nagy a gazdasági teljesítmények szervezeti koncentrációja, illetve meglehetősen családiasra korlátozódott a külkereskedelemben közvetlenül szerepet vállalók köre. Távlatban ez aligha lesz tartható, s ahogy a multinacionális vállalatok igekeznek beépülni a jelenlegi és potenciális tagországok gazdaságába, úgy – saját érdekünkben – nekünk is gondoskodnunk kell a hatékony jelenlétről.

Az EU szervezeti továbbfejlesztésében és a 2004. évet követő költségvetés bevételeinek biztosításában kitüntetett szerepe lesz a közvetett adózásnak. Ez szükségszerűen megköveteli majd az egységes adóalapok felé történő elmozdulást, az általános és kedvezményes kulcsok alkalmazásának körét, de az adómértékek közelítését is. Nagy valószínűséggel megjósolható, hogy az EU nagyobb mértékben kíván majd részesedni a nemzetállamok által realizált áfabevételekből, s a korrekt bevételmegosztás érdekében részletesebb elszámolási kötelezettségeket fog előírni a gazdaság szereplői számára. A jelen gyakorlat ismeretében azt kell feltételeznünk, hogy ez viszonylag rövid időn belül kikényszeríti majd a vállalkozások belső elszámolási rendszerének modernizációját.

Az EU-csatlakozás a belgazdasággá változás következtében makroszinten új gazdaságpolitikát, s a gazdasági szereplők körében új vállalkozási filozófiát követel. Tudatosabban kell választanunk gazdálkodási formát, telephelyet és szervezeti struktúrát. *Nem szabad leragadnunk az áfakulcsok mérséklését szorgalmazó gondolatoknál*, ami kétségtelenül időszerű, de csak egyszeri jellegű, s önmagában elégtelen lépés. A mérlelendő szempontok bonyolultabbak (költségvetést érintő hatások, vállalkozási terhek, külgazdasági kapcsolatok), s a teendők is sokszereplősek. Amennyiben megfelelünk az összehangolt lépésekről, a távlatos gondolkodás szükségességéről, úgy az események rabjai leszünk. Ez esetben viszont könnyen bekövetkezhet, hogy leendő tagként a remélt előnyök helyett inkább a terhekkal fogunk szembesülni. Fogadjuk el a népi bölcsességet: hétszer mérjünk, mielőtt egyszer vágunk!

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2000]: Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon. *Külgazdaság*, 10. szám
- Arthur Andersen Co [1996]: A tax guide to Europe. London.
- Deák Dániel* [1994]: Nemzetközi adózás. Saldó, Budapest.
- Erdős-Földes-Öry-Véghelyi* [2000]: Az Európai Közösség adójoga. KJK-KERSZÖV, Budapest.
- Európai Közösségek Bizottsága [1996]: A közös áfarendszer egységes piaci programja. Brüsszel. július 22.
- Fülöp Gyula* [1999]: A vállalati gazdálkodás az európai integrációban. Aula Kiadó, Budapest.
- Halm Tamás – Körösi István* [1996]: Európáról a katedrán. Euro Info Service, Budapest.
- Hitiris, T.* [1999]: Az Európai Unió gazdaságtana. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- KPMG [1997]: European VAT in the Millennium (Will it work?). London.
- Quantschnigg, Peter – Sonnleitner, Walter* [1995]: Steuerwege in die EU. Ueberreuter, Wien.
- McNeill, Philip – Howarth, Sarah* [1995]: Understanding VAT (in a week). Headway-Hoddertoughton.
- Pitti Zoltán* [2000]: A nemzetközi adózás időszerű kérdései. Előadás az OECD szakmai konferenciáján. Párizs.
- Sivák József* [2000]: A globalizáció árnyoldala – a káros adóverseny. Előadás az OECD szakmai konferenciáján, Párizs.

Változó irányítási struktúrák a magyar mezőgazdaságban az átmenet során

FERTŐ IMRE – SZABÓ G. GÁBOR

*Az átmenet első éveiben a magyar mezőgazdaság teljesítménye jelentősen csökkent. A mélypont után a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban végbement kedvező változások, a termelékenység növekedése és a gazdasági körülmények javulása ellenére a mezőgazdasági termelés csak lassan emelkedett, illetve inkább stagnált az elmúlt öt évben. A lassú fellendülés egyik kulcstényezője az élelmiszer-gazdaságon belül az ármegállapodás intézményeinek fejletlensége és az irányítási struktúrák kialakulatlansága. Az empirikus vizsgálatok arra utalnak, hogy a multinacionális cégek és a nagyméretű élelmiszer-ipari vállalatok képesek megoldani a piaci intézményrendszer fejletlenségéből fakadó hatékonysági problémákat. Az újonnan alakult szövetkezetek is megoldást jelenthetnek a termelők számára, hogy kezelni tudják az ármegállapodás tökéletlenségeiből származó gondokat.**

A magyar mezőgazdaság a nyolcvanas évek végére egyre mélyülő válságba került. Ez a folyamat a kilencvenes évek első éveiben felgyorsult. A kilencvenes évek agrárpolitikájának, illetve hatásainak megítélése eléggé ellentmondásos a különböző kommentátorok között.¹ A tanulmány célja, hogy rávilágítson a mezőgazdaság fejlődésének egy gyakran elhanyagolt aspektusára, nevezetesen az irányítási struktúrák szerepére. Az írás első részében röviden szemügyre vesszük a kilencvenes évek agrárpolitikájának legfontosabb elemeit, illetve azok hatásait a mezőgazdaságra. A második fejezetben rövid elméleti áttekintés után megvizsgáljuk, hogy miként változtak meg az irányítási struktúrák a magyar élelmiszer-gazdaságban. Ezt követően egy esettanulmányon keresztül világítjuk meg a változó irányítási struktúrákkal (governance structure) kapcsolatos problémákat. Végezetül megfogalmazzunk néhány tanulságot.

Agrárpolitikai reform és következményei

A kilencvenes évek elején a politikai és gazdasági változásokkal párhuzamosan a mezőgazdaság átalakulása is megkezdődött. Az agrárpolitikai reformok egy olyan gaz-

* A tanulmány a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj, az F025983 sz. OTKA kutatási téma, valamint az FKFP 0505/2000 sz. pályázat támogatásával készült.

¹ Lásd erről bővebben *Lányi* [1999].

Fertő Imre, a Közgazdaság-tudományi Kutató Központ munkatársa.

Szabó G. Gábor, a Kaposvári Egyetem Állattudományi Kar Ökonometriai Szervezési Intézetének egyetemi adjunktusa.

daságpolitikai váltásnak voltak a részei, amelynek célja a modern piacgazdaság kiépítése volt. Az agrárpolitikai reformok a következő fő részekből álltak: árliberalizálás, költségvetési támogatások csökkentése, a külkereskedelem liberalizálása és a tulajdoni reform. Az 1990-től 2000-ig tartó periódust két nagyobb fázisra oszthatjuk: egy transzformációs (1990–93) és egy konszolidációs (1994–2000) szakaszra. Az első fázisban az agrárpolitika egyrészt a piacgazdaság jogi és intézményi kereteinek kialakítására, másrészt pedig a transzformáció következményeként létrejött részpiaci zavarok elhárítására törekedett.² Ezek az intézkedések alapvetően tűzoltó jellegűek voltak, és nélkülöztek minden hosszabb távú elképzelést. A második, konszolidációs szakaszban az agrárpolitika három fontosabb problémára koncentrált. Egyrészt, a kormányzatok megpróbálták a tulajdoni átalakulást felgyorsítani, illetve befejezni azt a földtörvény és a szövetkezeti törvény módosításával. Másodszor, igyekeztek stabilizálni a hazai mezőgazdasági piacokat a piacsabályozás intézményeinek kiépítésével, illetve tevékenységük javításával, valamint a termelési támogatások növelésével. Végezetül megkezdődött az EU-csatlakozással kapcsolatos jogi környezet harmonizálása.

Az átalakulás eddigi mérlege inkább kedvezőtlen képet mutat a mezőgazdaság szempontjából. A mezőgazdaság bruttó termelési értéke az átalakulás első éveiben erőteljesen csökkent, a mélypontot 1993-ban érte el, amikor az ágazat bruttó termelési értéke az 1990. évinek mindössze 67,7 százalékát tette ki. Ezt követően 1994 és 1996 között növekedett a bruttó termelési érték, majd utána egy enyhébb csökkenés következett. Az élelmiszeriparban a termelés csökkenése kisebb mértékű volt, mint a mezőgazdaságban. Viszont az élelmiszeriparban az 1994 és 1995 közötti rövid élénkületet a termelés megtorpanása, majd visszaesése követte.

1. táblázat

A GDP és a bruttó termelési érték alakulása a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban
(Előző év = 100 százalék)

	GDP	Mezőgazdaság	Élelmiszeripar
1990	96,7	95,4	99,1
1991	88,1	93,8	93,2
1992	95,7	80,0	96,0
1993	97,7	90,3	95,8
1994	102,9	103,2	105,5
1995	101,5	102,6	101,6
1996	101,3	106,3	99,6
1997	104,6	96,2	92,8
1998	105,1	99,0	101,0
1999	104,5	100,1	102,6

Forrás: Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyv, 1999; Ipari Statisztikai Évkönyv, 1999. KSH.

² Az egyre növekvő irodalomból lásd erről bővebben egy korai kommentárt: *Juhász–Mohácsi* [1994].

Ha az adatokat összevetjük a GDP alakulásával, akkor láthatjuk, hogy a mezőgazdasági termelés visszaesése nagyobb volt, mint a gazdaság egészében. Az átalakulás második felének fontos jellemzője, hogy sem a mezőgazdaság, sem az élelmiszeripar nem tudta idáig kivenni a részét a gazdaság beindult növekedéséből. (Lásd az 1. táblázatot.)

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar termelésének csökkenése természetesen átrendezte a nemzetgazdaságban betöltött szerepüket is. A két ágazat súlya a GDP-ben 1996-ban nem haladta meg a 11 százalékot, noha 1990-ben csak a mezőgazdaság aránya jelentősebb volt. A mezőgazdaság és az élelmiszeripar egyaránt sokat veszített nemzetgazdasági jelentőségéből a legfontosabb mutatókat figyelembe véve. Egyedül az élelmiszer-gazdaság exportban betöltött jelentős szerepe maradt fenn sokáig. Meg kell azonban jegyezni, hogy az adatok tanúsága szerint az élelmiszerexport aránya 10 százalékra süllyedt 1998-ban. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar szerepe a nemzetgazdaságban, az exportban és az aktív keresőknél 1990–1998 között

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Mezőgazdaság	12,5	7,8	6,5	5,8	6,0	5,9	5,8	5,2	4,9
Élelmiszeripar	5,2	4,6	4,2	4,0	3,8	3,5	3,5	3,3	3,1
Együtt	17,2	12,4	10,7	9,8	9,8	9,7	9,3	8,5	8,0
Mezőgazdasági export	n. a.	n. a.	10,0	6,8	6,8	8,2	6,0	4,7	2,9
Élelmiszer-ipari export	n. a.	n. a.	16,0	16,6	15,9	15,4	15,6	10,8	6,6
Együtt	24,3	26,6	26,0	23,4	22,7	23,6	21,6	15,5	10,8
Mezőgazdasági aktív kereső	14,2	11,9	11,3	9,1	8,7	8,0	8,3	7,9	7,5
Élelmiszer-ipari aktív kereső	4,8	5,1	5,1	5,2*	4,8	4,3	4,5	4,4	4,3
Együtt	18,0	17,0	16,4	14,3	13,5	12,3	12,7	12,3	11,8
Mezőgazdasági beruházás	8,6	4,3	2,9	3,1	2,9	2,9	3,4	3,6	3,6
Élelmiszer-ipari beruházás	5,0	2,5	2,3	2,9	2,5	5,0	3,7	3,8	3,6
Együtt	13,6	6,8	5,2	6,0	5,4	7,9	7,1	7,4	7,2

*1993-tól az adatok a 20 főnél többet foglalkoztató szervezetekre vonatkoznak.

Forrás: Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyv, 1999, KSH.

Néhány változást azonban érdemes kiemelni, amelyek a csökkenés általános trendjét kísérték. Először, mindkét ágazatban a GDP-ben betöltött arány és az aktív keresőhöz való hozzájárulás közötti rés inkább nőtt, mint csökkent. Ezek a tények a munka termelékenységének további romlására utalnak nemzetgazdasági szinten. Ugyanakkor a foglalkoztatottak száma a termelésnél jóval nagyobb mértékben és folyamatosan csökkent. Ez viszont azt sejteti, hogy ágazati szinten emelkedett a munkatermelékenység. Ez azzal a korábban már jelzett ténnyel magyarázható, hogy az élelmiszer-gazdaság és benne a mezőgazdaság idáig nem vette ki részét a gazdaság növekedéséből, viszont az alacsonyabb termelési értéket a korábbiakhoz képest kisebb arányú inputráfordítással állítja elő. Másodsor, továbbra is jelentős a különbség mindkét ágazatnak a GDP-ben betöltött szerepe és a beruházásokon belüli aránya között. Ez arra utal, hogy a beruházások szintje még alacsony, ami akadály lehet a termelékenység további növekedésének.

Az átalakulás első éveiben a mezőgazdasági termelés nagymértékű csökkenése nemcsak Magyarországra, hanem szűkebb régióinkra is jellemző volt (lásd Csehország,

Szlovákia és Bulgária). Ezen országok közül a mezőgazdasági termelésnek az időszak végére csak Bulgáriában sikerült megközelítenie a kezdeti termelési szintet. Az adatok kedvezőbb képet festenek Románia és Lengyelország mezőgazdaságának átalakulásáról. Figyelembe kell venni azonban az adatok értékelésénél az egyes országok eltérő kiinduló helyzetét. (Lásd a 3. táblázatot.)

3. táblázat

A mezőgazdaság bruttó termelési értékének alakulása néhány közép-európai országban 1990–1998 között (1990=100)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Lengyelország	98,4	85,9	91,7	83,2	92,1	92,7	92,5	98,0	92,5
Csehország	91,1	80,1	78,3	73,6	77,3	76,2	72,4	72,9	73,9
Szlovákia	91,0	71,2	65,5	68,7	70,2	71,6	70,9	66,7	65,5
Magyarország	93,8	75,0	67,7	69,8	71,6	76,1	73,2	71,6	71,6
Bulgária	99,7	93,4	75,3	80,7	93,6	82,8	97,2	96,1	102,8
Románia	100,8	87,4	96,3	96,5	100,8	102,1	105,6	97,6	102,9

Forrás: Lukas [1999, 2000].

A mezőgazdasági termelés csökkenésének értékelésekor fontos néhány tényt hangsúlyozni. Egyrészt az agrártermelés csökkenése nem volt egyedi jelenség, hanem a nemzetgazdaság egésze volt jelentős recesszióban. Másrészt a mezőgazdasági termelés csökkenése nem 1990-ben kezdődött, hanem már a nyolcvanas évek második felében a termelés évente csökkent. Harmadrészt megszűntek, illetve átalakultak azok a külpiaaci szívhátások, amelyre a mezőgazdasági termelés jelentős része épült. Végezetül, ha kitekintünk szűkebb régiók mezőgazdasági teljesítményére, akkor láthatjuk, hogy a hazai fejlemények nem tekinthetők egyedinek.

Az átalakulás első éve jelentős termelés-visszaesésének magyarázatát illetően többé-kevésbé egyetértés van a hazai kutatók között. Általában a következő okokat, illetve azok kombinációját szokták megjelölni:

1. a mezőgazdasági támogatások csökkenése;
2. az agrárrolló szétnyílása;
3. a mezőgazdasági hitelpiacok tökéletlenségei;
4. a hazai élelmiszer-fogyasztás csökkenése;
5. a KGST-piacok összeomlása;
6. a tulajdonviszonyok körüli bizonytalanság a kárpótlás és a privatizáció következtében;
7. a kedvezőtlen időjárás az egyes években;
8. a tradicionális piaci kapcsolatok felbomlása az élelmiszer-gazdaságon belül;
9. az új piaci intézmények lassú létrejötte.

Az agrárpolitikai reform megítélése a szerint különbözik az egyes szerzők között, hogy ki, mekkora jelentőséget tulajdonít az egyes tényezőknek.

A legtöbb gazdasági feltétel azonban a mezőgazdaság számára kedvezően változott 1994 óta. A mezőgazdasági árviszonyok stabilizálódtak 1992 után, az agrárrolló nem nyílt lényegesen szélesebbre az átalakulás első éveivel viszonyítva.³ A mezőgazdasá-

³ Érdemes megjegyezni, hogy az agrárrolló nyílása természetes következménye a gazdasági növekedésnek, ami fokozatos alkalmazkodási kényszert jelent a mezőgazdasági termelőknek. Lásd bővebben *Fertő* [2000].

gi támogatások összege 1993 óta folyamatosan növekszik. A mezőgazdasági hitelek feltételei is kedvezőbbé váltak. A hazai élelmiszer-fogyasztás emelkedni kezdett. Miért nem nő a mezőgazdasági termelés gyorsabban? Az egyik kulcstényező a jelenség magyarázatában a piaci kapcsolatok lassú újrászerveződése az élelmiszer-gazdaságon belül, a hatékony és átlátható mezőgazdasági piacok hiánya lehet.⁴ A következő fejezetben ezért áttekintjük a különböző koordinációs mechanizmusokat, irányítási struktúrákat az élelmiszer-gazdaságon belül.

Irányítási struktúrák a magyar élelmiszer-gazdaságon belül

Az árelmélet a piaci árak különböző piaci szerkezetek melletti meghatározásával foglalkozik. A mezőgazdasági marketingirodalomban azonban nemcsak a mezőgazdasági árak meghatározására koncentrálnak, hanem az árak megtalálására vagy felfedezésére (price discovery). Sok mezőgazdasági termék esetében az árak ugyanis nem egyszerűen a vételi és eladási ajánlatok folyamatában jönnek létre, ahogyan azt az alapozó közgazdasági tankönyvekben olyan gyakran feltételezik, hanem nagy jelentősége van annak, hogy a vevők és az eladók miként találják meg egymást. Az árfelfedezés vagy ármeztalálás kifejezésekkel azt a folyamatot írják le, amelynek révén az eladók és a vevők elérnek egy meghatározott árat. Ebben a megközelítésben nem szükségszerű, hogy egyetlen egyensúlyi ár legyen a piacon. Sokkal inkább arról van szó, hogy létezik egy ársáv, amelyen belül az árak ingadoznak az ármeztalálási folyamatban. Az ármeztalálási folyamat (price arrangement) vagy az ármeztalálási rendszer (pricing system) kifejezések ezért különböző intézmények és módszerek komplex rendszerét írják le, amelyeken keresztül az ármeztalálási folyamat végbemegy (Tomek – Robinson, 1991, Rhodes, 1993). Érdemes hangsúlyozni, hogy – szemben az ármeztalálással – az ármeztalálásnak nincsen egységes vagy általánosan elfogadott elmélete.

Az ármeztalálással kapcsolatos kérdések viszont szorosan kapcsolódnak a vertikális koordináció problémájához. A mezőgazdaság iparosodásának egyik fontos következménye, hogy a farmerek sokkal kevésbé függetlenek gazdaságilag, mint néhány évtizeddel korábban voltak. A vállalatok közötti kapcsolatok fejlődése, különösen a vertikális koordináció egyre szorosabbá válása a termelés, a beszállítók, valamint a feldolgozók/felvásárlók között, döntő szerepet játszott ebben a folyamatban. A vertikális koordináció a közgazdasági kutatások egyik fontos területévé vált. A közgazdaságtan több szempontból közelíti meg a vertikális koordináció kérdését. Az ipari szervezetelmélet a vertikális integráció vizsgálatára koncentrálnak, amely elsősorban a tökéletlen versenyen és a technológiai interdependenciákon alapul. A neoklasszikus vállalatelmélet a megbízó-ügynök modellek segítségével azt elemzi, hogy melyek azok a feltételek az aszimmetrikus információ világában, ahol a partnerek közötti szerződések kielégítő megoldást kínálnak a feleknek. A tranzakciós költségek elmélete – a neoklasszikus vállalatelmélettől eltérően – a vállalatokat és piacokat mint szerződéses kapcsolatokat vizsgálja. A következő alfejezetben röviden áttekintünk néhány, témánk szempontjából fontos konceptuális és elméleti problémát a mezőgazdasági marketingirodalom és a tranzakciós költségek elmélete keretein belül. Majd rátérünk az irányítási struktúrák változásának bemutatására az élelmiszer-gazdaságon belül.

⁴ Roland – Verdier [1999] általánosabb összefüggésben hangsúlyozza az új piaci partnerek keresésének, súrlódásának és a relációs-specifikus beruházások fontosságának szerepét a kibocsátás visszaesésében a közép-európai országokban.

A mezőgazdasági marketingirodalom elsősorban az Egyesült Államok tapasztalataiból kiindulva az ármegállapodásokat öt kategóriába sorolja (Tomek – Robinson, 1991).⁵

1. decentralizált, individuális, informális tárgyalások,
2. szervezett piacok: aukciók, centralizált tárgyalások,
3. árképzés képlet alapján,
4. csoportos tárgyalás: farmerek alkutársaságai, szövetkezetek,
5. adminisztratív ármegállapítás: az ártámogatás és a kínálatkorlátozás különböző formái.

Az ármegállapodás formái változhatnak a piaci szerkezet vagy más gazdasági feltételek megváltozása miatt. Például a fejlett országokban néhány szakágazatban (baromfi, sertés) erős koncentráció ment végbe, ezért az ármegállapodások eltolódtak az aukciós piacoktól a szerződéses árak irányába. Az információs technológia és a termékjellemzők megváltozása szintén jelentősen befolyásolja az ármegállapodások domináns formáit.

Az ármegállapodás meghatározó formáinak eltérése az egyes termékeken, illetve az egyes termékcsoportokon belül nem tekinthető szokatlan jelenségnek. Az ármegállapodások rendszere régiók és országok között is változik. Az ármegállapodásoknak ez a különbözősége a piaci szerkezet és a termékjellemzők közötti eltérésekre, illetve azok folyamatos változására vezethető vissza. A létező ármegállapodásoknak viszont a piac átláthatóságát és az ármegetalálás hatékonyságát kell szolgálniuk.

A tranzakciós költségek elmélete nem a vállalatot mint entitást helyezi a kutatás középpontjába, hanem a tranzakciók válnak az elemzés alapegységévé (Williamson, 1979). Az elmélet központi hipotézise, hogy a tranzakciók jellemzőikben különböznek, amelyek eltérő költségekhez és kompetenciákhoz vezetnek. A különböző irányítási struktúrák léte a tranzakciók sajátosságaiból származik. Williamson [1991] három csoportba sorolja az irányítási struktúrákat: piac, hibrid és hierarchia. A két szélső forma (piac és hierarchia) között számos hibrid forma létezik, például a szerződés, a lízing, a franchise, a stratégiai szövetség. Az egyes irányítási struktúrák relatív hatékonysága a tranzakció jellemzőitől és a külső feltételektől függ. Ilyenek: a speciális termelési tényezők, a szerződések komplexitása, a bizonytalanság, a mérési és ellenőrzési költségek, a koordinációs problémák, a reputáció, az externáliák, az adaptáció típusa.

A tranzakciós költségek elmélete szélesebb keretet biztosít a koordinációs mechanizmusok elemzésre az élelmiszer-gazdaságon belül. Az újabb irodalmak (Barkema – Drabenstott, 1995, Peterson – Wysocki, 1997, 1998) két szélső formáját különböztetik meg a koordinációs mechanizmusoknak: spot piacokat (külső koordináció) és vertikális integrációt (belső koordináció). A 4. táblázatban láthatjuk, hogy számos hibrid forma létezik az élelmiszer-gazdaságban.

Peterson – Wysocki [1997, 1998] a diszkrét irányítási struktúrák helyett a vertikális koordinációs kontinuumot definiálja, amely a külső mechanizmusoktól a belső mechanizmusokig húzódik három közbenső fázissal (szerződések, stratégiai szövetségek és formális kooperációk). A szerzők megjegyzik, hogy – szemben a mezőgazdasági marketingirodalomban uralkodó felfogással – a kizárólagos tulajdonlás nem szükséges feltétele a vertikális integrációnak, viszont a központosított ellenőrzés igen.

⁵ Tomek – Robinson [1991] néhány alternatív csoportosítást is bemutat.

Koordinációs mechanizmusok az élelmiszer-gazdaságban

Külső koordináció	Spot piacok (nyílt termelés)
Belső koordináció	Szerződések
	– piaci specifikáció
	– termelésmenedzsment
	– erőforrás-biztosítás
	– összefüggő szerződések
	Stratégiai szövetségek
	Vertikális integráció

Forrás: Barkema – Drabenstott [1995], 486. o. 1. táblázat.

A tranzakciós költségek elmélete – egy kicsit megkésve bár, de – a kilencvenes évek eleje óta egyre növekvő népszerűségnek örvend az agrárközgazdászok körében a vertikális koordináció elemzésében.⁶ Számos tanulmány alkalmazta elméleti háttérként a tranzakciós költségek elméletét a különböző vertikális koordinációk kialakulásának és fejlődésének magyarázatára. Ezek a tanulmányok azonban teljesen eltérő módszertani háttérrel (kvantitatív-ökonometriai, kvalitatív-esettanulmányos, ágazati és vállalati szinten) próbálták meg alátámasztani a tranzakciós költségek elméletét. Az eddigi eredmények azonban nem szolgáltatott megnyugtató bizonyítékul az elmélet magyarázóerejét illetően. A kvantitatív vizsgálatok komoly módszertani nehézségekbe ütköztek, így valószínűleg inkább a kvalitatív elemzések fognak dominálni a jövőben. Témánk szempontjából érdemes hangsúlyozni, hogy a tranzakciós költségek elmélete is nyitva hagyja azt a kérdést, hogyan találnak egymásra az eladók és a vevők? Másrészt az elmélet támpontokat adhat ahhoz, hogy megértsük, miért jellemzőek bizonyos ármegeállapodási formák egy adott részpiacra. Az ármegeállapodás folyamata azonban külső adottságként szerepel a vertikális koordinációs mechanizmusok magyarázatában.

Az irányítási struktúrák változása a magyar élelmiszer-gazdaságban

A szocialista rendszerben az élelmiszer-gazdaságot többé-kevésbé központilag irányították, és vertikálisan integrálták. A különböző reformok ellenére a nyolcvanas évek végéig az élelmiszer-gazdaság vertikális koordinációs rendszerét a tervgazdaság logikájának rendelték alá. A kormányzat hagyományosan nagy szerepet játszott a gabona-, a hús- és a tejpiacon. Ez a rendszer az átmenet során szinte minden elemében összeomlott. Részben ennek következtében is az elmúlt tíz évben a mezőgazdaság, az élelmiszeripar és az élelmiszer-kereskedelem szerkezete alapvetően átalakult. Ezek a változások jelentősen befolyásolták az ármegeállapodás intézményeit és az irányítási struktúrákat a magyar élelmiszer-gazdaságon belül. A következőkben egy leegyszerűsített tipológia segítségével áttekintjük, hogy a mezőgazdasági termelők milyen irányítási struktúrákat alkalmaznak.

Az 1. ábra illusztrálja, hogy a mezőgazdasági termelők egyes csoportjai⁷ különböző irányítási struktúrákat használnak. Az ipari farmok általában szerződéses kapcsolatban

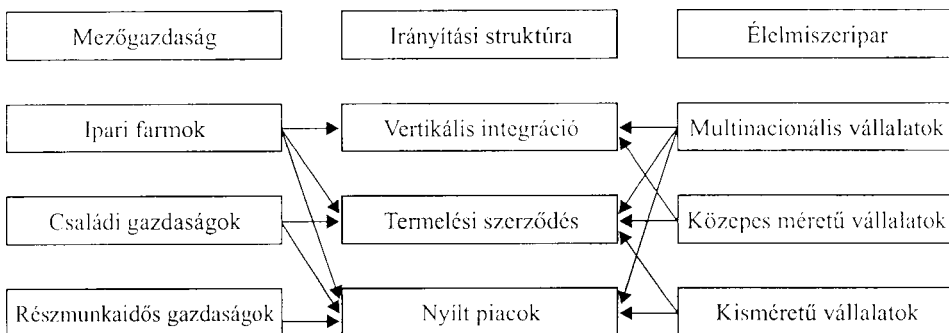
⁶ Lásd Boon [1999] áttekintését.

⁷ A mezőgazdasági termelők tipológiáját részletesebben lásd: Fertő [1997] és annak a magyar viszonyokra való alkalmazását Fertő [1999b].

állnak az élelmiszer-ipari vállalatokkal, amelyek akár hosszú távúak is lehetnek. Az élelmiszer-ipari vállalatok az ipari farmokkal is csak ritkán létesítenek vertikális integrációt. Az ipari farmok ugyanakkor használják a nyílt piacokat is termékeik értékesítésére. A családi gazdaságok főként a nyílt piacokat használják, de nem ritka a termelési szerződés sem. A részmunkaidős gazdaságok általában csak a nyílt piacokon értékesítik árujukat. Termelési szerződést nem nagyon tudnak létesíteni, mivel kínálatuk mennyisége és minősége bizonytalan.

1. ábra

Irányítási struktúrák a magyar mezőgazdaságban



Az egyes irányítási struktúrák közötti választás nagyban függ az adott termék jellemzőitől (például tárolható vagy nem tárolható) és az ármegállapodás intézményrendszerétől. A fejlett országokban a vertikális integrációnak általában a baromfitermelésben van nagy jelentősége. A termelési szerződések a tej, a marhahús, a sertéshús, valamint számos gyümölcs és zöldség esetében játszanak komoly szerepet. Az árutőzsdék hagyományosan a gabonafélékre jellemzőek. Magyarországon azonban mindegyik irányítási struktúrának megvan a maga speciális problémája. Ezek a nehézségek jelentős hatékonysági gondokhoz vezetnek az élelmiszer-gazdaságban belül.

Azokban a termékkörökben, ahol a termelési szerződés bármilyen formája létezik, a mezőgazdasági termelőknek az úgynevezett hold-up⁸ problémával kell szembenéznük (például késedelmes fizetés a leszállított termékek után), amelyet Gow – Swinnen [1998] különösen hangsúlyoz az átmeneti országok élelmiszer-gazdaságában.

A rendelkezésre álló tanulmányok a hazai élelmiszer-gazdaság különböző szakágazatairól azt sejtetik, hogy a multinacionális vállalatok a hold-up probléma megoldását elsősorban hosszú távú szerződésekkel igyekeznek ösztönözni főleg a dohány-, a cukor-, a sör-, a növényolaj-, a baromfi, a tej- és az édesiparban (*Kacsirek – Kóczian*, 1997, *Lehota – Szűcs*, 1998). Meg kell azonban jegyezni, hogy az a néhány eset, amelyben a multinacionális cégeknek domináns piaci pozíciójuk van (például tejipar) új típusú hold-up problémákat indukálnak, mint például a szerződéses árak utólagos csökkentése (*Szabó M.*, 1999).

A szervezett piacok igénybevétele szintén okozhat nehézségeket. Az árutőzsde növekvő jelentősége ellenére nem jelent a termelők számára megfelelő eszközt kockázataik kezelésére. Az árutőzsde, szemben az értékpapírtőzsdével, csak lassan vagy perverz

⁸ *Milgrom – Roberts* [1992] szerint a hold-up probléma akkor fordul elő, amikor a piaci szereplők relációs-specifikus beruházását a szerződő partner a kapcsolat felmondásával fenyegeti. Ez a fenyegetés lehetővé teszi a partnernek, hogy jobb feltételeket csikarjon ki, mint amilyenben korábban megállapodtak.

módon reagál a világpiaci változásokra. Gyakran előfordul, hogy a világpiaci árak növekedésekor csökkennek az árak a hazai árutőzsdén vagy fordítva. Továbbá, nem létezik olyan kormányzati intervenció rendszer, amely hatékonyan tudná biztosítani egy minimálár működését a gabonapiacra. A fejlett országokban elterjedt terménybiztosítási rendszerek ismeretlenek Magyarországon. A gabonatermelők ezért jelentős piaci bizonytalansággal néznek szembe minden évben. Hatékonyan működő piaci intézmények hiányában a termelők nem tudják a kockázataikat megosztani.

Az aukciós piacok gyakran nem átláthatóak, illetve elszigetelten működnek. A jelentős árkülönbségek és áringadozások nem magyarázhatók csupán a szállítási költségekkel vagy a helyi sajátosságokkal. A családi és részmunkaidős gazdaságok általában nagyon érzékenyen reagálnak az árváltozásokra. Érdeemes emlékeztetni arra, hogy ezeknek a gazdaságoknak az arányát 57 százalékra becsülték 1998-ban.

Az előbbieket arra utalnak, hogy a mezőgazdasági termelőknek csak kis hányada rendelkezik stabil kapcsolatokkal az élelmiszeriparral. A gazdálkodók többsége megfelelő kockázatkezelési technikák hiányában azonban jelentős piaci bizonytalanságokkal néz szembe a legfontosabb szakágazatokban. Következésképpen tíz évvel az átalakulás megkezdése után sok mezőgazdasági termelő helyzete bizonytalan maradt, ezért kibocsátásuk évről évre jelentősen ingadozik. A teljes mezőgazdasági termelés ezért nem képes még fenntartható növekedésre, bár néhány szakágazatban jelentős fejlődés tapasztalható.

Ebben a fejezetben az ármegállapodás intézményrendszerének, illetve az irányítási struktúrák fejletlenségének fontosságát igyekeztük hangsúlyozni a magyar élelmiszer-gazdaság átalakulásának folyamatában. A cikk következő részeiben egy esettanulmány segítségével igyekszünk illusztrálni, hogy miként oldhatja meg egy újonnan alakult szövetkezet a termelők koordinációs problémáit.

Esettanulmány: Móraalmi Mórakert Beszerző és Szolgáltató Szövetkezet⁹

Az ún. előmozdító típusú szövetkezés fogalma és lényege

Nyugat-Európában a mezőgazdasági alapanyag termelése jórészt családi gazdaságok keretében történik, nem jellemző a közös termelőtevékenységet folytató szövetkezet, hanem általában egycélú szervezetekkel – beszerző, szolgáltató, értékesítő és feldolgozó szövetkezetekkel – lehet találkozni. A szövetkezetek a gazdálkodási folyamat egy-egy mozzanatát egyesítik, így növelik a gazdálkodás hatékonyságát, és ezen keresztül a tagok jövedelmét (*Ihrig*, 1937, NCR, 1993, *Szabó*, 1996).

Az ún. előmozdító típusú szövetkezetek, illetve *Ihrig* kifejezésével élve az ún. üzemmegkiegészítő szövetkezetek lényege tehát az, hogy kiegészítik a farmer gazdálkodását. Általában véve az ún. előmozdító típusú mezőgazdasági szövetkezetek létrehozásának szükségessége függ:

- a piac szerkezetétől,
- a mezőgazdasági termékek jellemzőitől (tömegtermékek vagy specializált termékek, mennyire romlandóak, mennyire alkalmasak további feldolgozásra, raktározásra stb.),
- az adott terméknek a farmer jövedelmében betöltött szerepétől (például fő- vagy melléktermék) (NCR, 1993 alapján *Szabó*, 2000a).

⁹ Kiváló tanulmány a szektor gazdasági-integrációs folyamatairól *Juhász* [1999] írása. Több integrációs forma mellett a szerző kiemeli a móraalmihoz hasonló típusú szervezetek (az ún. TЭСZ-ek) jelentőségét és szerepét az európai gyakorlatban, illetve ezek magyarországi esélyeit.

E szövetkezeteknek többféle definíciója létezik. Az amerikai megfogalmazás, amely rendkívül hasonlít a holland, illetve dán felfogásra, a következő. „A szövetkezet egy olyan vállalkozási forma, melynek igénybe vevői egyben tulajdonosai is annak és egyben igazgatják is azt, valamint a haszonból az igénybevétel alapján részesednek.” (Barton, 1989 alapján Szabó, 1996).

Ebben a megfogalmazásban megjelenik az előmozdító szövetkezetek hármassága. A szövetkezet tagjai egyrészt tulajdonosok is, vagyis viselik a kockázatot, másrészt irányítók is, vagyis a vállalkozást érintő főbb kérdésekben joguk van döntést hozni, harmadrészt használók is, azaz a szövetkezet által nyújtott szolgáltatásokat (például a megtermelt mezőgazdasági nyersanyag összegyűjtése és értékesítése) igénybe veszik.

A tagok és a szövetkezet három úton tartanak egymással kapcsolatot.

– Termékvonalon, ami a szövetkezetnek beszállított terméket (tejszövetkezet esetén értelemszerűen a folyadék tejet) jelenti és annak ellenértékét, vagyis ezen keresztül kapja meg a tag a szövetkezet által értékesített termékének árát.

– Tőkevonalon jelenik meg a tag hozzájárulása a szövetkezet vagyonához és működtetéséhez.

– Irányító vonalon, amely jelképezi a tagság tulajdonosi mivoltát, vagyis a szövetkezet tevékenységébe való beleszólás jogát, főként a stratégiai kérdésekben.

Jellemző az előmozdító, így a marketing szövetkezetekre is, hogy kettős természetű van. A szövetkezet kifelé mint piac- és profitorientált gazdasági társaság viselkedik. A szövetkezet működése során keletkezett többlet a tagokat illeti meg. A tagoknak elkötelezett szövetkezet értelemszerűen nem velük szemben törekszik nyereségre, hanem a „külső ügyletekben” megtermelt hasznot a szükséges tételek (tartalék, a részjegytőke után fizetett korlátozott kamat, esetenként kulturális és oktatási stb. alapok) levonása után általában a szövetkezettel lebonyolított forgalom arányában visszaosztja azoknak (a tagoknak), akiknek a tevékenysége segítségével keletkezett. Ebben különbözik a szövetkezet a tisztán tőkeértékesítő gazdasági társaságoktól, amelyek számára lényegtelen, hogy a részvényes, illetve a befektető köt-e üzletet a vállalattal, vagy feléje sem néz, csupán a befektetett tőkéje után várja az osztalékot. Tehát a szövetkezet mindig a tagnak hajt hasznot, mégpedig a tag gazdálkodásának hatékonyabbá tételével.

A szövetkezetek e feladataiknak úgy tudnak megfelelni, hogy képesek garantálni a minőséget, nagyobb kínálattal, illetve kereslettel jelennek meg a piacon, továbbá képesek raktározással, feldolgozással, csomagolással az áru értékét növelni. Ezáltal a szövetkezetek a velük szemben gyakran monopolhelyzetben lévő piaci partnereikkel szemben egyfajta piaci ellensúlyozó, kiegyenlítő erőt (countervailing power) is betöltenek, s képesek a piacot erőteljesebb verseny irányába elmozdítani. (Galbraith, 1963; NCR, 1993; Szabó, 1996). A helyi és a regionális szövetkezetek másodlagos szövetkezetek, illetve országos csúcscsoportok létrehozásával még inkább képesek hatást gyakorolni a piacra. Nemcsak a horizontális, hanem a vertikális integráció szempontjából is előnyös lehet a gazdák számára, ha szövetkezetet hoznak létre.

Az előmozdító típusú szövetkezetek kiemelkedő szerepe a vertikális integráció szempontjából a következőkben foglalható össze:

- új piacok megszerzése és megtartása hosszú távon,
- a technológiai és a piaci kockázat csökkentése,
- nagy hozzáadott értékű tevékenységek végzése,
- nagyobb hatás a piacra és az árakra; a tranzakciós költségek csökkentése,
- a fogyasztó közelebb kerül a termelőhöz, s így az információs költségek csökkennek,
- a marketingcsatorna más szereplőtől a jövedelem egy részének átirányítása a termelők számára, azaz a termelők részesedésének növelése a vertikumban képződő jövedelemből a (nem szövetkezeti) feldolgozóipar, illetve kereskedelem rovására.

Az előzőekben felsorolt előnyök teljes kihasználását az ún. vállalkozó (entrepreneurial) szövetkezeti modellnek (*van Bekkum – van Dijk, 1997*) a hagyományos szövetkezeti modelltől való eltérései is segítik. Ilyenek a forgalomképes szövetkezeti értékpapírok (speciális kötvények, részjegyek stb.) bevezetése; a külső befektetők mint tulajdonosársak bevonása a nagy hozzáadott értékű tevékenységek finanszírozásába; a mennyiségi és minőségi kérdésekre kiterjedő, szigorúan meghatározott termékpálya-menedzsment; az esetlegesen zárt tagság; a tagok számára szigorú termelési előírások; a tagok nem megfelelő szállítási idejű, minőségű termékeinek visszautasítása.

Összességében a szövetkezeteknek a vertikális integrációban betöltött kiemelkedő szerepe a termelők, a tagok gazdálkodása technológiai és piaci hatékonyságának növelésében, ennek révén jövedelmi pozícióik erősítésében, s mindemellett a tagok függetlenségének nagyfokú megőrzésében áll.¹⁰

A marketingszövetkezetek céljai, funkciói és alapelvei

A marketingszövetkezetek fő célja alapvetően különbözik a termelőszövetkezetek munkalehetőséget, alapvető megélhetést, és gyakran közellátást is biztosítani kívánó funkcióitól. A fő cél a marketingszövetkezetek esetében tehát tisztán gazdasági: a tagok jövedelmének növelése és nem közellátási vagy foglalkoztatási jellegű, melyre sok példát találhatunk a volt szocialista és fejlődő országokban. Ebben a felfogásban nagy jelentősége van a marketingszövetkezeteknek, mert egyrészt folyamatos és esetenként (szektoroktól függően) jelentős piaci pozíciót teremtenek a farmertagnak, másrészt biztosítják számára a farmjába és a szövetkezetbe befektetett tőke megtérülését.

Fontos hangsúlyozni, hogy a marketingszövetkezetnek nincs direkt szociális vagy társadalmi célja. Természetesen a farmer jövedelmének emelkedése társadalmi és szociális helyzetét, életszínvonalát javítja, azonban nem ez az alapvető cél. Hagyományos értelemben a vizsgált szövetkezetek fő funkciója az optimális – értelemszerűen a marketingszövetkezetek esetében a lehető legmagasabb – termékár és árkiegészítés biztosítása a tag számára, lehetőleg összes termékének közös értékesítése útján. Különösen lényeges vonás ez, mivel a „hagyományos”, azaz a „piaci ellensúlyozó erő” típusú szövetkezet a tag minden termékét átvesszi, s nincsenek szigorú minőségi kötöttségek.

Miközben a szövetkezet fő célja változatlan, a legfejlettebb országokban s egyes kiemelkedő szektorokban (pl. tej és hús) a szövetkezet funkciója megváltozott. Az új funkció a fogyasztó közelítése a termelőhöz, az információáramoltatás, azaz a piac igényeinek közvetítése, s ennek megfelelő (marketing-, finanszírozási és szervezeti) stratégiák kidolgozása a tag jövedelmének növelése érdekében. Lényeges, hogy néhány sikeres szövetkezet szigorúan megszabja a nyersanyagminőséget, ami ahhoz szükséges, hogy egy piaci szegmens betöltéséhez szükséges speciális végterméket tudjon előállítani. Természetesen nemcsak megszabja az egyes minőségi kategóriákat, hanem ezt az árban kifejezésre is juttatja, így egyre inkább versenyezteti és gazdaságilag differenciálja a tagokat.

Általánosan megvizsgálva, a legfontosabb alapelv a marketingszövetkezetek esetében az ún. arányosság elve. Ez azt jelenti, hogy a tagok a szövetkezettel kapcsolatos költségekből, kockázatból arányosan, a szövetkezettel folytatott tevékenységük szerint részesednek. S ami a leglényegesebb: a szövetkezet által megtermelt jövedelemből is a szövetkezettel lebonyolított tranzakciók arányában részesednek.

¹⁰ Az előmozdító szövetkezetek további jellemzőivel, illetve csoportosításával foglalkozik többek között *Ihrig [1937]* és *Szabó [1996, 1997, 2000a]*.

Mórahalom kisváros Szeged és Baja között az ország délkeleti részén Csongrád megyében. A település egyben a Homokháti Kistérség központja, s tradicionálisan mezőgazdasági terület, ami azt jelenti, hogy az ott élők 75 százalékának a mezőgazdasági termelés jelenti a megélhetés fő forrását. A Móraalmi Mórakert Beszerző és Szolgáltató Szövetkezet főként a zöldség-gyümölcs szektorban aktív, azaz összefogja a hasonló tevékenységekkel foglalkozó termelőket mind a beszerzésben, mind pedig az eladásban.

Az 1990-es évek jelentős gazdasági és társadalmi kataklizmát jelentő változásai természetesen jelentősen érintették a környék gazdálkodóit is. Megszűntek a térségben működő termelőszövetkezetek, s befejezte működését a nyugat-európai szövetkezés számos elemét felvonultató szakszövetkezet is. Utóbbi sokkal jobban megfelelt a szektor támasztotta igen magas élőlétszám-igénynek, s jobbák voltak az érdekeltség érvényesülésének lehetőségei is, azonban a vonatkozó törvényeknek megfelelően a szakszövetkezet is megszűnt jogutód nélkül. A térségben körülbelül 1500 termelő kezdett el gazdálkodni saját kockázatára, átlagban 3-5 hektáros birtokokon. A gazdaságok gépi felszereltsége megfelelő volt jó minőségű termékek előállítására és kifizetendő mezőgazdasági tevékenység folytatására.

Megvizsgálva a móraalmi helyzetet, megállapíthatjuk, hogy minden adott volt egy szövetkezet alakítására. A legfontosabb probléma az volt, hogy a termelők kis termelési méretüknél, valamint egyenlőtlen minőségű és romlandó termékeik miatt ki voltak szolgáltatva a nekik eladni vagy tőlük vásárolni szándékozó monopol-, illetve oligopolhelyzetben lévő vállalatokkal szemben.

Az első közös tevékenység, amelyet a gazdák együtt végeztek, nem az értékesítés, hanem a beszerzés összehangolása volt. Ennek szervezeti keretének biztosítására 35 gazda 1994 januárjában létrehozta a Móraalmi Közös Mezőgazdasági és Vállalkozói Egyesületet (MKMVE), amely ma az eredeti létszám többszörösével működik. A cél kezdetben az volt, hogy egy lazább szervezeti kerettel kapcsolják össze a kis gazdaságokat. Fontos megemlíteni, hogy mivel korábban léteztek szövetkezetek Móraalmon, melyek nem a legjobb emlékeket hagyták a korábbi tagokban, ezért meglehetősen nagy ellenérzés volt megfigyelhető a „szövetkezet” mint kifejezés iránt. Szintén nagy volt az idegenkedés a szorosabb együttműködéssel, illetve a közös termeléssel szemben. Ezért alakítottak átmeneti, egyesületi formaként egy ún. „előszoba-szervezetet”, amely a tagok tevékenységeinek bizonyos részeit koordinálta, más részeit azonban független különállásukban meghagyta, akárcsak az ún. előmozdító szövetkezetek (*Jhrig, 1937*).

A MKMVE elsősorban a beszerzési tevékenységet fogta össze, mellyel 18-20 százalékos megtakarítást is el lehetett érni a beszerzési költségek tekintetében. Így tehát létrejött egyfajta piaci ellensúlyozó erő a kereskedelmi partnerekkel szemben az inputpiacon, melyet elsősorban azzal ért el a szervezet, hogy egyre nagyobb mennyiségeket szerzett be a gazdák számára és mindig készpénzzel fizetett. Ezáltal sokkal olcsóbban jutott vetőmaghoz, műtrágyához és egyéb inputokhoz, mint amennyiért azokat a kis önálló gazdák megvehették volna. Mivel az egyesület működését a tagdíjakból finanszírozták, a nagy forgóeszköz-igényű tevékenység nem rendelkezett biztos és szilárd pénzügyi háttérrel. A gyakorlatban úgy történtek a beszerzések, hogy a gazdák összeadtak valamennyi pénzt, amely körülbelül arányban állt az egyenként igényelt mennyiséggel, majd a beszerzés után elszámoltak. A tagokat értesítették, hogy mikor érkezik a szállítmány, és azt mindenki maga szállította a saját telepére, saját járművel. Kezdetlegessége ellenére igen sikeres volt ez a tevékenység, azonban a gazdák által megtermelt termékek marketingjének koordinálása nem volt megoldott. Nem volt más lépés előre,

csak a szövetkezet alakítása, annak érdekében, hogy ne csak az input-, hanem az outputpiacok is szervezettebbek legyenek, közelebb hozva azokat a termelőkhöz.

Az elemzett szövetkezet létrejöttében kiemelkedő szerepe volt a helyi önkormányzatnak, különösen a polgármesternek. Szintén lényeges a szövetkezet sikeressége szempontjából, hogy a tagok teljes mértékben elfogadták az ügyvezető igazgató személyét, hozzáértését és munkáját, ezzel a stabil és egyértelmű vezetési módszerekre voksoltak.

A szövetkezet alapelvei, céljai, funkciói és piaci részvétele

1995 áprilisában jött létre a Mórakert Beszerző és Szolgáltató Szövetkezet 52 alapító taggal. 1998 áprilisában 64, 1999 októberében már 134 termelő volt tagja a szövetkezetnek, 2000-ben pedig már több mint 200 aktív taggal rendelkezik a zöldség-gyümölcs termékpályán működő szervezet (Mórakert, 2000). A szövetkezet tagjai 2000-ben 614 hektáron gazdálkodtak, amelyből a zöldség-, illetve gyümölcsstermelés 225 hektáron folyik. Egyre nagyobb a különböző üvegházás megoldások aránya a megművelt területből. Egyéves egyesületi tagság és a szövetkezetnek való szállítás az előfeltétele a szövetkezetbe való belépésnek. Egy év eltelte után a tag jelentkezhet a szövetkezetbe, s felvételéről az igazgatóság, illetve a közgyűlés dönt. 23 alkalmazottat foglalkoztatnak teljes évben, tehát nem csak akkor, amikor csúcsidezők van, ezt pedig az teszi lehetővé, hogy a szövetkezet tevékenysége folyamatos, nem idényjellegű. Az alkalmazottak viszonylag jól keresnek, legalábbis a helyi viszonyokhoz képest.

A szövetkezet alapelveit a tagok meghatározták meg. „Szövetkezetünk a magyar hagyományoktól eltérően dán és német minták alapján jött létre. Alapvető célunk, hogy a családi gazdaságok piaci, értékesítési biztonságát nyervek. Így kívánjuk biztosítani a lakosság helyben tartását és családi egzisztenciák kiépülését. (Mórakert, 2000). Kiemelten szerepel az alapelvekben – a dán hagyományok és minta mellett – a gazdák értékesítési biztonságának kérdése, amely igen szemléletesen veti fel, hogy a mai magyar viszonyok között mi a legfontosabb előnye egy viszonylag szorosabbnak mondható integrációnak. Érdekes, hogy nincs teljes szállítási kötelezettség előírva, ami tehát a szövetkezet oldaláról egyfajta rugalmasságot jelent, hiszen a gazdák nem kötelesek leadni minden megtermelt árújukat. Természetesen ez gyengíti is a szervezett közös értékesítés piacra való hatását, hiszen kisebb mennyiség felett rendelkezik a szövetkezet. Nagyon fontos azonban a minőség kérdése, amelyet igen szigorúan vesznek a szövetkezetnél.

A klasszikus dán modellől való egyik eltérés abban mutatkozik meg, hogy az elemzett szövetkezet nem egycélú, hanem, amint arra neve is utal, integrálja a tagok beszerzési és értékesítési tevékenységét is. Utóbbihoz kapcsolódóan egyre inkább a piacképességet fokozó, hozzáadott értéket növelő tevékenységeket (például válogatás, manipulálás, szigorú minőség szerinti osztályozás, saját név alatti forgalmazás stb.) is végez.

A szövetkezet által meghatározott tevékenységi körök a következők:

– közös az anyagok beszerzése a hajtattott és a szántóföldi zöldség- és gyümölcs-termesztéshez,

– termelési szaktanácsadás és koordinálás,

– a megtermelt javak hozzáadott értékkel történő növelése,

– környezetkímélő technológiák alkalmazása,

– a tagok termékeinek közös értékesítése (Mórakert, 2000).

A szövetkezet az egyszerű értékesítési tevékenységen túl a következő hozzáadott értéket növelő célokat tűzte ki:

– elősegíteni a termelés minőségi és mennyiségi megtervezését és az igényekhez való igazítását,

- műszaki feltételeket teremteni a tagok részére az áruosztályozás, válogatás, csomagolás, tárolás és az értékesítés közös elvégzéséhez,
- elősegíteni az egységes, jó minőségű termékek koncentrált piacokra juttatását,
- kialakítani a megfelelő termelési gyakorlatot annak érdekében, hogy megóvják a környezetet (Mórákert, 2000).

A szövetkezet nem vállalja át a termelési kockázatot a tagoktól, de – mint azt az idézett alapelvek is bizonyítják, legfőbb célként – összehangolja egy hatékonyan működő szervezet keretében a beszerzési és értékesítési folyamatokat. Fontos, hogy a szövetkezetnek nincsenek mezőgazdasági termelést segítő gépei, illetve földjei, viszont hosszú távú piacot képes a tagoknak kínálni. A különböző szolgáltatások, amelyeket a szövetkezet biztosít a tagok számára, kiegészítik a közös beszerzéssel, illetve értékesítéssel elérhető kedvező árakból származó előnyöket. Itt kell megemlíteni a piaci, illetve támogatásokkal kapcsolatos információk áramoltatását, ami a tagok számára a tranzakciós költségek csökkentését is jelenti.

A szövetkezet és a tagok közötti gazdasági kapcsolatok

1998-ról 1999-re a szövetkezet majdnem megduplázta a forgalmát, azonban a növekedés nagyobb része nem a tagok termékeinek értékesítéséből származott. A tagság természetesen előnyt élvez, azaz ha például telített a piac, akkor a tagok termékeit veszik át elsőbbséggel. Egyéb esetekben – kapacitáskihasználási megfontolásokból is – elfogadnak nem tagoktól is terméket. A szállítás számos termék esetében szerződéses alapon történik mind a tagok, mind pedig külsők esetében, a megállapodás keretszerződés jellegű. Az árak, amelyeken a szövetkezet átveszi a termékeket, rendszerint heti árak. Általában 3 napon belül fizetnek a termékért, ami meglehetősen nagy szó, hiszen a partnerek, akiknek továbbértékesítik a termékeket, általában 25-30 napon belül szoktak csak fizetni. A két fizetési határidő közötti rés miatt igen magas a szövetkezet forgóeszköz-szükséglete.

Lényeges elem, hogy a szövetkezet non profit módon szolgálja a tagok érdekeit, azaz nem törekszik nyereségre, csupán a működéshez szükséges költségeket vonja le a tagoknak juttatott piaci árból. A szükséges tételek levonása után visszaosztják a többletet a tagoknak, általában alkalmazva az ún. arányosság elvét, azaz a szövetkezettel lebonyolított forgalom arányában részesülnek a tagok a megtermelt többletből. Az adózott nyereséget fejlesztésre fordítják.

A szövetkezet tagokkal való árukapcsolatát mutatja be számokban az 5. táblázat.

5. táblázat

A Mórahalmi Mórákert Beszerző és Szolgáltató Szövetkezet tagjaitól átvett zöldség és gyümölcs forgalmának alakulása (Ezer forint)

Megnevezés	1997	1998	1999	2000
Tagoktól átvett termékek	103 987	212 390	233 629	380 937
A tagok termékeinek közös eladása	115 620	256 479	282 127	474 447
A költségek fedezésére szolgáló többlet	11 633	44 089	48 498	93 510

Forrás: Hódi [1999, 2001].

A tagoktól átvett termékek 30-40 százaléka exportpiacokon, míg a többi a hazai piacon talál gazdára. Főbb exporttermékek a paprika, a fejes káposzta és az őszibarack. Belföldön a legnagyobb áruházláncoknak és kisebb kereskedelmi egységeknek is szállítanak (Mórák, 2000). A nagybani piacokat igyekeznek kerülni annak érdekében, hogy lerövidítsék az értékesítési csatornát. Lényeges, hogy a szövetkezet képes legyen a tagot olyan irányba befolyásolni, hogy ne a szövetkezetet kikerülve más piaci szereplőknek adja el a terméket, még akkor sem, ha egy-két forinttal átmenetileg ott többet kapna. Ezt a célt szolgálja egyébként a minimális évi szállítási kötelezettség is, melynek eredményeként a gazdák termelésüknek mintegy 70 százalékát értékesítik a szövetkezetben keresztül.

Nagyon fontos lépés volt, amikor a tagok elfogadták, hogy mely zöldség- és gyümölcsfajták esetében viszonylag stabil a piac és az árak, ezért azokat hajlandók termelni. A szövetkezet természetesen rendszeresen figyeli a nagybani piaci árakat, s ezeket az információkat továbbítja a tagoknak is.

Mint már volt róla szó, a szövetkezet piaci sikereinek egyik záloga az igen szigorú minőségi kontroll és a termékek osztályozása. Nagyon lényeges, hogy az egyre éleződő versenyben a szövetkezet meg tudja különböztetni magát versenytársaitól. Ennek érdekében különböző kiszerezésekben a szövetkezet a saját neve alatt forgalmaz hagyományát és burgonyát. Szintén a piaci eredmények növelése érdekében 1999 szeptemberében osztályozó és manipuláló gépsort, illetve korszerű csomagolási technológiát biztosító gépeket állítottak be egy új 400 m² alapterületű telepen, ezzel is növelve a hozzáadott értéket. A szövetkezet rendelkezik megfelelő tárolókapacitással, és 2001-ben mind a hűtőház, mind pedig a zöldségtároló alapterületét jelentősen növelni szándékozik.

A szövetkezet tervei között szerepel egy másodlagos szövetkezet létrehozása is, mellyel az elemzett előnyök még teljesebb mértékben kihasználhatók lennének, hiszen tovább növekedne a tagok alkuereje. A bemutatott esettanulmány remélhetőleg alátámasztja azt, hogy az integrációs palettán helye van (különösen a zöldség- és gyümölcs-szektorban) a termelői tulajdonú szervezeteknek, például előmozdító típusú szövetkezet formájában.

Összefoglalás

Az átmenet első éveiben a magyar mezőgazdaság teljesítménye jelentősen csökkent. A mélypont után azonban a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban végbement kedvező változások, a termelékenység növekedése és gazdasági körülmények kedvező változásai ellenére a mezőgazdasági termelés csak lassan emelkedett, illetve inkább stagnált az elmúlt öt évben. Ezt a folyamatot úgy is interpretálhatjuk, hogy egy kisebb, de hatékonyabb élelmiszer-gazdaság jött létre.

A lassú fellendülés egyik kulcstényezője az élelmiszer-gazdaságon belül az ármegállapodás intézményeinek fejletlensége és az irányítási struktúrák kialakulatlansága. Az empirikus vizsgálatok arra utalnak, hogy multinacionális cégek és a nagyméretű élelmiszer-ipari vállalatok képesek megoldani a piaci intézményrendszer fejletlenségéből fakadó hatékonysági problémákat. Ezek a vállalatok azonban csak egy kis részét adják a magyar élelmiszer-gazdaságnak. A mezőgazdasági termelők többsége még nem képes hatékonyan alkalmazkodni a folyamatosan változó piaci körülményekhez. Az újonnan alakult szövetkezetek azonban megoldást jelenthetnek a termelők számára azzal, hogy kezelni tudják az ármegállapodás tökéletlenségeiből származó gondokat.

Hangsúlyozni kell azonban, hogy a mezőgazdasági termelők problémáit nem oldhatja meg pusztán a kormányzati támogatás. Következésképpen hatékony és átlátható piaci intézmények hiányában nem várható tartós és fenntartható növekedés a hazai

élelmiszer-gazdaságban. Elemzésünk fő következtetése megerősíti Gow és Swinnen [1998] eredményeit, nevezetesen a kormányzati beavatkozás fókuszát a ragadozó típusú támogatásokról át kell helyezni a termelő típusú támogatásokra, amelyek csökkentik a piaci folyamatok tranzakciós költségeit az élelmiszer-gazdaságon belül.

Irodalomjegyzék

- Barton, D. G. [1989]: What is a Cooperative? In: *Cobia, D. W.* (ed.). [1989]: *Cooperatives in Agriculture*. Prentice-Hall, Inc. New Jersey, Chapter 1, 1–20.
- Barkema, A. – Drabentstott, M. [1995]: The Many Paths of Vertical Coordination: Structural Implications for the US Food System. *Agribusiness*, 11, 483–492. o.
- Boon, A. [1999]: Capabilities, Transaction Costs and Vertical Coordination in the Food System. Megjelent: Galizzi, G. – Venturini, L. (ed.): *Vertical Relationships and Coordination in the Food System*. Physica-Verlag, Heidelberg, 21–38. o.
- Cobia, D. W. (ed.) [1989]: *Cooperatives in Agriculture*. Prentice-Hall, Inc. New Jersey.
- Cochrane, N. J. [1996]: CEE Markets Slow to React to World Grain Price Surge. *Agricultural Outlook*, May, 22–25. o.
- Fáró, N. – Szabó, G. G. [1999]: A tejszövetkezet gazdasági lényege, jelentősége és lehetőségei Magyarországon. *Tejgazdaság*, 1. szám, 27–35. o.
- Fertő Imre [1996]: Vertikális koordináció a mezőgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 11. szám, 957–971. o.
- Fertő Imre [1997]: Az Európai Unió mezőgazdasági struktúrája. *Külgazdaság*, 7. szám, 47–58. o.
- Fertő Imre [1999a]: The Restructuring of the Hungarian Agri-Food Sector. *Acta Oeconomica*, 1–2. szám, 151–168. o.
- Fertő Imre [1999b]: A magyar mezőgazdaság strukturális problémái az Európai Unióhoz való csatlakozás tükrében. *Műhelytanulmányok*, 1999/2. MTA KTK, Budapest.
- Fertő Imre [2000]: Hogyan alakulnak a mezőgazdasági árak hosszú távon? *Gazdálkodás*, 5. szám, 19–26. o.
- Galbraith, J. K. [1963]: *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power*. Penguin Books in association with Hamish Hamilton.
- Gow, H. – Swinnen, J. F. M. [1998]: Up- and Downstream Restructuring, Foreign Direct Investment, and Hold-Up Problems in Agricultural Transition. *European Review of Agricultural Economics*, 25, 331–350. o.
- Hódi Pál [1999]: Interjú.
- Hódi Pál [2001]: Személyes közlés.
- Ihrig Károly [1937]: *A szövetkezetek a közgazdaságban*. A szerző saját kiadása, Budapest.
- Juhász Anikó [1999]: A vertikális kapcsolatok a zöldség-gyümölcs ágazatban. AKII, Budapest. Agrárgazdasági Tanulmányok sorozat, 10. szám.
- Juhász Pál – Mohácsi Kálmán [1994]: A magyar élelmiszer-gazdaság problémái és lehetőségei. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. szám.
- Kacsirek László – Kóczian Judit [1997]: Matra Cukor Rt. *Eastern European Economics*, 35, 74–84. o.
- Laczó Ferenc [1994]: Marketing szövetkezetek működési elvei az Európai Unió tagállamaiban. *Szövetkezés*, 1–2. szám, 95–114. o.
- Lakner Zoltán – Somogyi Sándor [1997]: Vállalati stratégiák a magyar élelmiszeriparban és kereskedelemben. *Gazdálkodás*, 41, 4. szám, 16–29. o.
- Lányi Kamilla [1999]: The Transformation of Agriculture in Hungary in the Nineties. *Acta Oeconomica*, 50, 1–2. szám, 119–150. o.
- Lehota József – Szűcs József [1998]. Multinacionális cégek működési sajátosságai a magyar élelmiszer-gazdaságban. *Gazdálkodás* 42, 2. szám, 29–37. o.
- Lukas, Z. [1999]: Die Landwirtschaft der Oststaaten 1998. *Osteuropa-Wirtschaft*, 44, 2. szám, 101–120. o.
- Lukas, Z. [2000]: Die Landwirtschaft der Oststaaten 1999. *Osteuropa-Wirtschaft*, 45, 2. szám, 101–120. o.
- Menard, C. [1996]: On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152, 152–183. o.

- Milgrom, J. – Roberts, J. [1992]: Economics, Organizations and Management. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
- Mórákerti [2000]: Mórákert Beszerző és Szolgáltató Szövetkezet. Cég- és termékismertető.
- NCR [1993]: Agricultural and Horticultural Co-operatives in the Netherlands. Nationale Coöperatieve Raad voor land- en tuinbouw („Holland Szövetkezeti Tanács”), Rijswijk.
- Nógrádi Zoltán [1997]: A települési egyesülettől a térségi szövetkezetig. In: A fenntartható mezőgazdaságtól a vidékfejlesztésig. 4. Falukonferencia, Pécs, 1997, 292–298. o.
- Ollila, P. – Nilsson, J. [1995]: The Position of Agricultural Cooperatives in the Changing Food Industry of Europe. Paper presented at the Workshop on „Institutional Changes in the Globalized Food Sector – Agricultural Cooperatives, Multinationals...”, held at the European Institute for Advanced Studies in Management, Brussels, April 27–28, 1995.
- Peterson, H. C. - Wysocki, A. [1997]: The Vertical Coordination Continuum and the Determinants of Firm-Level Coordination Strategy. *Staff Paper*, No. 97–64, June.
- Peterson, H. C. – Wysocki, A. [1998]: Strategic Choice along the Vertical Coordination Continuum. *Staff Paper*, No. 98–16, June.
- Rácz József [1997]: Mórahalmi tapasztalatok. In: Nemzeti agrárprogram – EU-csatlakozás, piacépítés. Országos Tanácskozás, Budapest, 121–124. o.
- Rhodes, J. V. [1993]. The Agricultural Marketing System. Gorsuch Scarisbrick Publishers, Scottsdale.
- Roland, G. – Verdier, T. [1999]: Transition and the output fall. *Economics of Transition*, 7, 1–28. o.
- Sántha Tamás – Hollósi Erika – Nagy Zoltán [1998]: Integrációs formák a zöldség-gyümölcs szektorban és a minőség. *Gazdálkodás*, 42, 4. szám, 84–90. o.
- Szabó Gábor [1998]: Élelmiszer-gazdaságtan. Egyetemi jegyzet. PATE Állattenyésztési Kar, Kaposvár.
- Szabó G. Gábor [1995]: A holland mezőgazdasági szövetkezés legújabb kihívásai. *Szövetkezés*, 1. 49–60.
- Szabó G. Gábor [1996]: A szövetkezés gazdasági lényege Ihrig Károly elméletében, valamint a dán és a holland élelmiszer-gazdaságban. Kandidátusi értekezés, Budapest – Kaposvár.
- Szabó G. Gábor [1997]: Az ún. üzemkiegészítő (előmozdító) típusú szövetkezés előnyei az önállóan gazdálkodók számára. In: A fenntartható mezőgazdaságtól a vidékfejlesztésig. 4. Falukonferencia, Pécs, 1997, 285–291. o.
- Szabó G. Gábor [1999]: Case Study on the Mórákert Purchasing and Service Co-operative, Morahalom. Manuscript, Pannon Agricultural University, Kaposvár.
- Szabó G. Gábor [2000a]: Marketingszövetkezetek a piaczgazdaságban. I. *Élelmiszermarketing-tudomány*, 1. szám, 3–11. o.
- Szabó G. Gábor [2000b]: A szövetkezeti vertikális integráció lehetőségei a magyar élelmiszer-gazdaságban. *Szövetkezés*, 1–2. szám, 30–42. o.
- Szabó G. Gábor [2000c]: Marketingszövetkezetek a piaczgazdaságban. II. *Élelmiszermarketing-tudomány*, 3. szám, 3–10. o.
- Szabó, Márton [1991]: Gazdaszövetkezetek Dániában. *Gazdálkodás*, 1. szám, 73–78. o.
- Szabó Márton [1999]: Vertikális koordináció és integráció az Európai Unió és Magyarország tejjgazdaságában. AKII, Budapest.
- Tomek, W. – Robinson, K. L. [1991]: Agricultural Product Prices. Cornell University Press, Ithaca.
- Williamson, O. E. [1979]: Transaction cost economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22, 233–261. o.
- Williamson, O. E. [1991]: Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36, 269–297. o.
- Van Bekkum, O. F. – Van Dijk, G. (eds.): [1997]: Agricultural Cooperatives in the European Union. Van Gorcum, Assen.

Japán gazdasága a kilencvenes években: az elhúzódó recesszió okai és következményei

IFJ. SIMON GYÖRGY

A kimagasló eredmények és a sikeres strukturális alkalmazkodás időszaka után Japán gazdasága a kilencvenes években – az átmeneti megélénkülés epizódjait leszámítva – permanens válságba került. A korábbi időszakokkal szemben a kormányzat válságellenes politikája az elmúlt évtized folyamán nem tudott tartós sikert felmutatni. Az ázsiai válság tovább rontotta Japán helyzetét, melynek belső gondjai már a világgazdaság normális működését kezdték veszélyeztetni. A szerző a gyengélkedő japán gazdaság főbb problémáit elemzi. Figyelmét a gazdaságpolitika kérdéseire, a válság okainak feltárására összpontosítja.

Bevezető

Japán jelenleg a világ második legfejlettebb gazdaságával rendelkezik, amely hosszú évtizedeken keresztül kimagasló teljesítményt tudott felmutatni. A kilencvenes években azonban a japán gazdaság a második világháború óta példátlan mélységű és időtartamú recessziót élt át, ami kétségessé tette a működéséről alkotott korábbi nézeteket, beleértve a fiskális és monetáris politika, valamint a vállalatirányítási rendszer hatékonyságát. A szigetország nehézségei érezhetően fokozták a globalizálódó világgazdaságban tapasztalható feszültségeket. A különböző válságellenes intézkedések nem vezettek a helyzet általános javulásához. Az egyes területeken elért részleges sikerek ellenére a kilencvenes években felszínre került problémák a japán gazdaságpolitika számára az ezredforduló után is komoly kihívást jelentenek. Ezért az elmúlt évtized japán tapasztalatai, melyek vizsgálata a jelen cikk tárgyát képezi, napjainkra sem vesztek el aktualitásukból.

Az elhúzódó recesszió főbb sajátosságai

Japán gazdasági fejlődését mindenekelőtt fő versenytársával, az élenjáró világszínvonalat reprezentáló Amerikai Egyesült Államokkal hasonlítjuk össze. A huszadik század utolsó negyedében több kelet- és délkelet-ázsiai ország is kimagasló gazdasági eredményeket ért el. Fejlesztési stratégiájukban ezek az országok többé-kevésbé a japán modellt követték, mivel az állami szabályozásnak fontos szerepe volt a gazdasági növekedés előmozdításában. (Lásd: The World Bank, 1993.) Ezért összehasonlító vizsgálatunkba többnyire bevontuk az Egyesült Államokon kívül a legjelentősebb „kistigris”, Dél-Koreát is.

Ifj. Simon György, a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) munkatársa.

Az 1. táblázat adataiból látható, hogy a kezdeti rendkívül gyors és az 1973 utáni mérsékelt fejlődést követően a japán gazdaság a kilencvenes években újabb szakaszváltást élt át, amely a GDP növekedési ütemének nagyon erős lassulásával jellemezhető. Ugyanakkor jelentős mértékben megerősödött a kölcsönös függőség Japán és a Távol-Kelet országai között, s a növekedési ütemkülönbség tartósan az utóbbiak (például Dél-Korea, Kína) javára változott meg. Napjainkban azonban már nemcsak Japán és az Egyesült Államok vagy Japán és más távol-keleti gazdaságok versenyéről van szó, hanem japán hazai gyártói és más japán cégek külföldi leányvállalatai közötti konkurenciáról is. (Hernádi, 1993 és 1997.)

A japán gazdaság háború utáni fejlődése csattanósan cáfolja a „gazdasági csoda” időszakában kialakult olyanfajta vélekedéseket, melyek a gazdaság teljesítményét jórészt mentális okokkal (szamurájszellem stb.) vélték magyarázni. Az évezredek alatt kialakult mentalitás néhány év alatt nem sokat változott, a gazdaság dinamikai mutatói viszont annál drámaibanban.

1. táblázat

A bruttó hazai termék (GDP), a létszám és a termelékenység változási üteme
(évi átlag, százalék)*

Időszak	Japán			Dél-Korea			Egyesült Államok		
	Y	L	Y/L	Y	L	Y/L	Y	L	Y/L
1956–1973	9,2	0,5	8,6	7,8	2,3	5,4	3,9	1,0	2,8
1974–1990	3,9	0,8	3,1	8,0	2,9	5,0	2,4	1,9	0,5
1991–2000	1,4	0,5	0,9	6,1	1,5	4,5	2,5	1,2	1,3
1991–1995	1,4	0,7	0,7	7,5	2,5	4,9	2,0	1,1	0,9
1996–2000	1,3	0,2	1,1	4,7	0,6	4,1	2,9	1,2	1,7

* 1985. évi összehasonlítható árakon számítva.

Megjegyzés: Y – a GDP, L – a foglalkoztatottak száma, Y/L – a termelékenység változási üteme.

Forrás: National Accounts. OECD, Paris; National Accounts Statistics. UN, New York; Yearbook of Labour Statistics. ILO, Geneva különböző kötetei; *Easterly – Hairong Yu* [2000]; NSO [2001]; New Cronos Eurostat-adatbázis.

Japán ma a világ második ipari nagyhatalma, melynek növekedésében a hatékonyság javítása alapvetően az Egyesült Államokhoz való technológiai felzárkózást szolgálta. Az új technológia a háború utáni gyors gazdasági fejlődés fontos mozgatórugója volt. Ennek kapcsán a japán állam jelentős beruházásokat hajtott végre az ipari fellendülés előfeltételét jelentő infrastrukturális ágazatokban, nevezetesen a közlekedés és a hírközlés területén. A kilencvenes évek elején azonban a növekedés megtorpant, s ez visszavetette a fejlesztési ráfordításokat is. Míg Japán sikereket tudott elérni a mikrotechnológiák – félvezetők, kvarcórák, videók és egyebek – kifejlesztésében, a nagy léptékű fejlesztések, mint például az űrprogram vagy az ötödik generációs komputerprogram terén kudarcot vallott. (Hernádi, 1997, 19. o.)

Japán és az Egyesült Államok makrogazdasági teljesítménye közötti számottevő különbségek a kilencvenes években (előbbi rovására és az utóbbi javára) mélyebb problémákra világítanak rá. Ezek közül *Bayoumi – Collyns* [2000] nyomán az alábbiakat emeljük ki:

1. A nyolcvanas évekből származó túlberuházás és adósságterhek problémájának megoldásában a gazdaság, különösképpen a vállalati és pénzügyi szektor csak lassú ütemben haladt előre.

2. A vállalatirányításban még komolyabb gyengeségek mutatkoztak. A jövedelmezőség helyett a vállalatok mérete és piaci részesedése kapott kiemelt hangsúlyt, a foglalkoztatási rendszer az immobil munkaerőnek kedvezett, s a deregulációra¹ irányuló erőfeszítések ellenére több áru és szolgáltatás hazai piacán a verseny korlátozott maradt.

Az ún. japán gazdasági csoda az ötvenes évektől a hetvenes évek elejéig tartott. Ebben az időszakban Japán fokozatosan behozta fejlettségi hátrányát a Nyugattal szemben. Noha az államnak ekkor néhány kulcsfontosságú ágazatban, így például az acéliparban közvetlen vállalkozói szerepe volt, tevékenységét egészében véve a magánvállalkozásokba való indirekt beavatkozás jellemezte. A közvetett beavatkozás tekintetében döntő jelentőségű volt az állami irányítás alatt álló hitelpiac. A bankszféra tevékenysége nem a tőkeexportra, hanem a hazai piacon megvalósuló beruházásokra irányult. A centralizált japán államot kiegészítette a centralizált japán vállalati struktúra, a vállalkozói szféra és az állam között szoros szálak szövődtek.

Az első olajválság 1973–1974-ben megszakította a második világháború utáni látványos fejlődést. A japán ipar azonban a gyors szerkezetváltásnak köszönhetően ezután is magas minőségű árukat szállított a világpiacra, s a szigetország jelentős fizetésimérleg-többletet halmozott fel. Ugyanakkor a gazdaság öntörvényű evolúciója és a külső nyomás együttesen azt eredményezte, hogy a nyolcvanas évek elejére a japán gazdaságirányítás kezéből kicsúsztak az iparpolitika legfontosabb eszközei (például a nem piaci tőkeallokáció vagy a kötött devizagazdálkodás). A japán gazdaságnak azonban még maradtak termelékenységű tartalékai, a gazdaságirányításnak pedig eszközei a további exportexpánzióhoz. Így Japán egészen a nyolcvanas évek végéig a gyorsan növekvő gazdaságok közé tartozott. A folyó fizetési mérleg többlete egyre emelkedett, és az ország a világ legnagyobb tőkeexportőre lett. A hetvenes, nyolcvanas években Japán fokozatosan liberalizálta a hazai pénzpiacot. Az első olajsokk után a költségvetés jelentős pénzigényét állampapírok kibocsátásával fedezték. A hosszú lejáratú államkötvények kereskedelmének liberalizálására a nyolcvanas évek elején, míg a külföldi piacok tokiói tőzsdén keresztül bekapcsolására 1989-ben került sor. (*Bara – Szabó, 2000, Blomström – Konan – Lipsey, 2000, Hamada, 1998, Hernádi, 1997 és Krugman, 1994.*)

A jen 1985-ös felértékelését² rövid visszaesés, majd újabb strukturális alkalmazkodás és jelentős mérvű gazdasági fellendülés követte. A japán vagyonok káprázatos felértékelődése azonban jórészt pénzügyi spekuláció eredménye volt. A folyó fizetési mérleg többletéből eredő tőkebeáramlás ún. „buborékgazdaság” létrejöttéhez vezetett. Az így kialakult tőkefelesleg következtében jelentősen megnőtt a befektetési lehetőségeket kereső pénzkínálat. Ennek veszélyét a pénzügyi hatóságok nem vették idejében

¹ A pénzügyi szektor deregulációja Japánban 1980-ban vette kezdetét. Ennek köszönhetően a nagyvállalatok projektjeiket közvetlenül az értékpapírpiaconról finanszírozhatták. (*Bayoumi, 1999, 17–18. o.; Sekine, 1999, 8. o.*)

² A világ öt vezető gazdaságának (Egyesült Államok, Japán, NSZK, Nagy-Britannia és Franciaország) pénzügyminisztere által 1985. szeptember 25-én megkötött ún. Plaza Egyezmény értelmében a jent felértékelték az amerikai dollárhoz képest. Ezzel kezdetét vette egy új időszak, melynek során felerősödtek a jen árfolyam-változását sürgető külső erők, s megnőtt a világgazdaság közvetlen hatása Japán pénzügyi rendszerére, ami felforgosította a pénzügyi liberalizációt. Ugyanakkor felerősödött a japán tőke kiáramlása (pl. a feldolgozóipari kapacitások Délkelet-Ázsiába történő kitelepítése, elsősorban az elektronika és a gépkocsigyártás területén), és ugrásszerűen megnőtt az ország külső követelésállománya is. (*Hernádi, 1997, 23, 48. o.*)

észre, és a részvény- és ingatlanpiac összeomlását sem tudták megakadályozni. (*Bara – Szabó, 2000, Bayoumi – Collyns, 2000, Hernádi, 1997 és Siebert, 1999.*)

Az 1991-ben kipukkadt „buborék” a reálszférára nézve számos következménnyel járt, melyek közül *Hernádi [1997]* és *Siebert [1999]* nyomán az alábbiak emelhetők ki:

1. A háztartásokra gyakorolt hatása a magánfogyasztás csökkenését eredményezte.

2. A bankok ettől kezdve óvatosabb hitelpolitikát folytattak, ami negatívan befolyásolta a vállalatok finanszírozási lehetőségeit. A vállalatok bankokkal és más pénzügyezetekkel szembeni adósságai egyre nagyobb terhet róttak a japán gazdaságra. A kilencvenes évek elején a pénzügyi folyamatok elszakadtak a reálszféra tényleges teljesítményétől, a pénzügyi szektor fokozatos internacionalizálódását ugyanis spekulációs tevékenység kísérte.

3. A japán cégeknek csökkenő kereslettel kellett szembenéznük. Költségcsökkentési stratégiájukban a kilencvenes években a létszámleépítés is szerepelt, ami növelte a háztartások bizonytalanságát és visszafogta kiadásait.

Az 1991-es gazdasági összeomlásban a szigorú monetáris politika is közrejátszott. A jen 1995-ig folytatódó felértékelése a gazdasági aktivitást korlátozó, a stagnációt meghosszabbító tényezővé vált. Az évtized közepén bekövetkezett átmeneti megélénkülés után az ázsiai válság Japánban 1998-ban a GDP 1,1 százalékos visszaeséséhez vezetett. Negatív következményei részben a korábbi pénzügyi, fiskális és külgazdasági sokkhatásokból eredtek. Felszámolásuk érdekében a kormányzat a makroökonómiai ösztönzést és a bankrendszer szanálását célzó intézkedéseket foganatosított, melyek hatására a japán gazdaságban 1999-ben 0,8, 2000-ben pedig 1,7 százalékos növekedést sikerült elérni, ami azonban meglehetősen szerény eredmény. (*Bayoumi, 1999, Bayoumi – Collyns, 2000, Hayakawa – Maeda, 2000 és Japan, 1999 és 2000; az adatok forrása a New Cronos Eurostat-adatbázis.*)

2. táblázat

Az egy lakosra és az egy foglalkoztatottra jutó GDP Japánban
(1985. évi dollárban, vásárlóerő-paritáson*)

Év	Egy lakosra számítva			Egy foglalkoztatottra számítva		
	dollár*	Dél-Korea (százalékban)	Egyesült Államok (százalékban)	dollár*	Dél-Korea (százalékban)	Egyesült Államok (százalékban)
1955	2 170	233,8	23,3	3 801	142,1	17,0
1973	8 770	391,9	60,1	16 920	247,0	45,6
1985	11 962	279,5	70,5	23 682	203,0	60,3
1990	14 877	226,4	80,1	28 584	183,5	70,6
1993	15 380	199,0	82,1	28 871	163,4	69,2
1995	15 697	175,2	80,4	29 533	149,4	69,8
1997	16 455	167,1	81,0	30 572	142,5	70,0
1999	16 340	163,7	76,8	30 802	133,6	67,8

* 1 dollár = 225,38 jen.

Forrás: lásd az előző táblázatnál, továbbá *Summers – Heston [1994]*.

Hogyan alakult a japán gazdaság fejlettségi szintje Dél-Koreához és az Egyesült Államokhoz képest? Erre kapunk választ a 2. táblázat adatai alapján. Az egy lakosra jutó bruttó hazai termék tekintetében Japán 1955 és 1990 között jelentősen közeledett az Egyesült Államokhoz. Hasonló volt a helyzet az egy foglalkoztatottra számított

GDP-t illetően is. Az elhúzódó recesszió hatására a kilencvenes években Japán teljesítménye romlott mind az Egyesült Államokhoz, mind pedig Dél-Koreához képest.

A fejlett ipari országok többségében az elmúlt évtized során sikerült lefaragni a központi költségvetés hiányát. Japánban ezzel szemben a költségvetési politika elhibázott válságellenes intézkedései következtében 1990 és 1999 között a bruttó hazai termékhez képest a deficit 1,6 százalékról 8,0 százalékra, az államadósság pedig 61,5 százalékról 105,3 százalékra nőtt. (Forrás: *Easterly – Hairong Yu*, 2000, IMF Staff Country Report, 2000a, 34. o. és OECD, 2000, 242. o.) Az adóbevételek a „buborekgazdaság” kipukkadása után, a kilencvenes évek elején érezhetően visszaestek, a költségvetési kiadások viszont a gazdaság pénzügyi ösztönzése miatt emelkedtek. (*Faruqee – Mülheisen*, 2001, 3. 6. o.; IMF Staff Country Report, 2000b, 35–36. o.; *Ramaswamy – Rendu*, 2000, 268. o.)

A japán gazdaságot az ötvenes évek óta a bankok köré szerveződő nagy vállalati csoportok, a *keirecuk* uralják. Az ezekben lévő vállalatokra az jellemző, hogy közöttük a verseny csaknem teljesen megszűnik, miközben a különböző csoportokhoz tartozó vállalatok közötti verseny intenzitása igen nagy, s ebbe a kormányzatnak nincs beleszólása. A keirecuk a termelés, beszerzés, értékesítés, ár- és hitelpolitika, továbbá az import és export területén magas szinten monopolizált zártkörű termelési és értékesítési láncot alkotnak. Ily módon az üzleti szervezetek olyan sajátos hálóban kapcsolódnak össze, amelyben a versengés és az egymást kiegészítő, komplementer jelleg egyszerre van jelen. Az ipari, a kereskedelmi, az elosztási és a pénzügyi hierarchiák egymásra épülése sajátos társadalmi-gazdasági arculatot ad a japán vállalati rendszernek. A második világháború utáni negyedszázadban a japán nagyvállalati szférában végbement a termelészervezési rendszer lényeges átalakulása, fokozatosan kifejlődtek az ún. *toyotista modell* jellemvonásai. E modell lényege, hogy a fogyasztói igényekhez rugalmas specializációval alkalmazkodnak. Testreszabott tömegtermelésnek is nevezik. Az átfogó minőség-ellenőrzés és az azonnali árurendelés szintén olyan szervezési módszerek, amelyek Japánból kiindulva terjedtek el. A japán vállalatok működését ezen kívül az ún. családi jelleg tette egyedivé, amelyben a vállalat életre szólóan gondoskodott alkalmazottairól. (*Bara – Szabó*, 2000 és *Hernádi*, 1997.)

3. táblázat

Reálbérek a japán feldolgozóiparban
(1985. évi dollárban, vásárlóerő-paritáson*)

Év	Dollár/hó	Index: 1985 = 100	Évi átlagos változás (százalék)	Relatív bérszínvonal az Egyesült Államok százalékában
1973	1 076	84	–	62,3
1985	1 275	100	1,5	76,0
1990	1 401	110	1,9	88,6
1993	1 390	109	–0,3	88,4
1995	1 037	81	–13,8	65,6
1997	1 049	82	0,6	65,1
1999	1 060	83	0,6	65,1

* 1 dollár = 234,97 jen.

Forrás: Yearbook of Labour Statistics. ILO, Geneva; International Financial Statistics Yearbook. IMF, Washington, D.C.; Statistical Abstract of the United States. Bureau of the Census, Washington, D.C. különböző kötetei; *Summers – Heston* [1994].

Hogyan alakultak a bérek és keresetek a japán gazdaságban? A továbbiakban ezt a több szempontból is fontos kérdést a fogyasztói árindexszel³ korrigált havi bérek alapján, a feldolgozóipar példáján vizsgáljuk. A 3. táblázat adataiból kiszámítható, hogy Japánban 1991–1999-ben a reálbérek évente átlagosan 3,1 százalékkal csökkentek, szemben az 1974–1990-es időszak 1,6 százalékos növekedésével. A japán reálbérek 1973 és 1990 között közel kerültek az Egyesült Államok színvonalához, a kilencvenes években azonban lényegében visszaestek az 1973-as szintre. Japán esetében a bérek meghatározásában nem jellemző az állami beavatkozás. A nagyvállalatok (vállalatcsoportok) béripolitikájában nincsenek lényeges különbségek. A béreket az iparágak között összehangolják. Így a bérkülönbségek nem tükrözik a hatékonysági különbségeket, sokkal inkább a szenioritás elvének felelnek meg. A jóléti funkciók tekintetében látzólag ugyancsak visszafogott az állami befolyás. A japán állam közvetlenül nem lát el túl sok jóléti feladatot, ezek jelentős részét a nagyvállalatok valósítják meg. (Bara – Szabó, 2000, 162. o.)

Japán a „nehéz időkben” korábban megtalálta a kor kihívásának és a saját érdekeinek legmegfelelőbb válaszokat. A hetvenes évek kényszerű lassítását sikeres gazdaság-szerkezeti változások kísérték, melyek eredményeként az ország a technikai fejlődés élvonalába került. A kilencvenes években, amikor a japán gazdaság újabb szakaszváltáshoz érkezett, a termelés racionalizálása vált szükségessé. Ennek kapcsán az utóbbi évtizedben a japán vállalatok az alkatrészek előállításában, bizonyos kutatási-fejlesztési feladatok elvégzésében, továbbá szerviz- és javítási szolgáltatások nyújtásában az összefogásra helyezték a hangsúlyt. A fenntartható fejlődést szolgáló célokért a nagyvállalatok egyéni versenyelőzeteiket is hajlandók voltak részben gyengíteni. (Blomström – Konan – Lipsey, 2000 és Hernádi, 1993.) Mindez azonban nem hozott a korábbihoz hasonló eredményt. Mint arról fentebb szó volt, túl nagyok voltak azok a negatív hatások, amelyek a japán gazdaságot a kilencvenes években érték.

4. táblázat

A GDP és a foglalkoztatottság szerkezete Japánban (százalékban, nemzetgazdaság = 100)

Nemzetgazdasági ág	GDP (folyó áron)		Foglalkoztatottság	
	1990	1998	1990	1998
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás és halászat	2,54	1,73	7,22	5,27
Bányászat	0,26	0,20	0,01	0,01
Feldolgozóipar	28,19	23,51	24,08	21,22
Villamosenergia-, gáz-, hő- és vízellátás	2,61	3,02	0,48	0,57
Építőipar	10,10	9,25	9,41	10,16
Szállítás, posta és távközlés	6,62	6,54	6,00	6,22
Kereskedelem és vendéglátás	13,57	11,75	22,64	22,77
Pénzügyi tevékenység, biztosítás és ingatlanügyletek	16,82	19,02	4,14	3,95
Egyéb szolgáltatás	19,29	24,98	26,02	29,83

Forrás: Government of Japan [2000] 84, 147. o.

³ A 3. táblázat adatforrásai alapján megállapítható, hogy 1991–1999-ben a fogyasztói árindex szerinti infláció évi átlagos üteme Japánban 1,0, az Egyesült Államokban pedig 2,7 százalékot tett ki, szemben az 1974–1990-es időszak 5,1, illetve 6,5 százalékával.

A GDP és a foglalkoztatottság szerkezetében 1990 és 1998 között végbement változásokat a 4. táblázat adatai szemléltetik. Mint látható, csökkent a feldolgozóipar és a mezőgazdaság, nőtt az építési és egyéb szolgáltatások súlya. A háború utáni fejlesztések ellenére a japán gazdaság egyik szűk keresztmetszete a kilencvenes években is az infrastruktúra volt. Az oktatás területén például viszonylag nagyobb összeget fordítottak az alapfokú képzésre és kevesebbet a felsőfokúra. Ami a kutatás-fejlesztést illeti, az elmúlt évtized során Japán a kulcspárágak fejlesztésére koncentrált. Az új technológiák (a multimédia alkalmazása, az ezzel kapcsolatos eszközök gyártása, az információs hálózatok kiépítése, a rakéta- és űripar, a repülőgép- és helikoptergyártás, a nagy sebességű tengeri és szárazföldi szállító eszközök gyártása, atomenergia-ipar, biotechnológia) olyan sokat ígérő területekként jelentek meg, amelyek napjainkban is a japán fejlesztések homlokterében állnak. (Hernádi, 1997, 14, 22. o.)

5. táblázat

Munkanélküliségi ráták
(százalék)

Év	Japán	Dél-Korea	Egyesült Államok
1990	2,1	2,4	5,6
1991	2,1	2,3	6,8
1992	2,2	2,4	7,5
1993	2,5	2,8	6,9
1994	2,9	2,4	6,1
1995	3,1	2,0	5,6
1996	3,4	2,0	5,4
1997	3,4	2,6	4,9
1998	4,1	6,8	4,5
1999	4,7	6,3	4,2

Forrás: OECD [2000] 231. o.

A kilencvenes években a vállalatok restrukturálása a munkanélküliség fokozatos emelkedéséhez vezetett (5. táblázat). Japán munkanélküliségi rátája azonban továbbra is viszonylag alacsony szinten maradt, ami elsősorban azzal magyarázható, hogy a vállalatok többsége a csökkenő eladások és jövedelmezőség ellenére sem tett határozott lépéseket az egész életre szóló foglalkoztatás felszámolása érdekében. (IMF Staff Country Report, 1999, 16. o. és 2000b, 99. o.)

A 6. táblázatból látható, hogy a fogyasztás részaránya a GDP-ből Japánban a kilencvenes években magasabb volt, mint Dél-Koreában, de jóval alacsonyabb, mint az Egyesült Államokban. Míg a nyolcvanas években mind a makrogazdasági mutatószámok, mind pedig a fogyasztói magatartás alapján a japán lakosság fogyasztásának „nemzetköziesedése” volt megfigyelhető, a kilencvenes évek elején – nem csekély részben a recessziós hatások következményeként – ismét a megtakarítások nyertek teret. (Hernádi, 1993, 1106. o.) A kilencvenes években a kereslet alacsony szintje a növekedési ütem lassulása mellett nemcsak a japán gazdaság elhúzódó recesszióját jelezte, hanem a világ gazdaság normális működését is veszélyeztette. (Ando, 2000, 23. o.)

**Fogyasztás a GDP százalékában
(folyó áron)**

Év	Japán		Dél-Korea		Egyesült Államok	
	teljes fogyasztás	ebből:	teljes fogyasztás	ebből:	teljes fogyasztás	ebből:
		háztartások fogyasztási kiadásai*		háztartások fogyasztási kiadásai*		háztartások fogyasztási kiadásai*
1990	66,3	53,0	63,6	53,5	82,7	66,0
1991	66,0	52,6	63,6	53,3	83,3	66,3
1992	67,1	53,4	64,5	53,6	83,2	66,6
1993	68,5	54,4	64,5	53,7	83,2	67,1
1994	69,9	55,4	64,7	54,1	82,5	66,9
1995	70,4	55,4	64,1	53,8	82,5	67,1
1996	70,4	55,2	65,5	54,8	82,0	67,0
1997	70,2	55,0	65,7	54,6	81,2	66,5
1998	71,3	55,6	66,6	55,7	80,9	66,6
1999	72,4	56,3	65,8	55,7	81,7	67,4

* A háztartásokat segítő nonprofit intézményekkel együtt.

Forrás: National Accounts Main Aggregates. OECD, Paris különböző kötetei; New Cronos Eurostat-adatbázis.

**Megtakarítási és beruházási ráták
(folyó áron)**

Év	Háztartások megtakarítása a rendelkezésre álló jövedelem százalékában			Teljes megtakarítás a GDP százalékában			Bruttó állóeszköz-felhalmozás a GDP százalékában		
	Japán	Dél-Korea	Egyesült Államok	Japán	Dél-Korea	Egyesült Államok	Japán	Dél-Korea	Egyesült Államok
1990	12,1	21,6	7,8	33,6	37,6	15,8	31,7	37,3	14,7
1991	13,2	23,8	8,3	34,5	37,4	16,1	31,4	39,0	13,5
1992	13,1	22,5	8,7	33,9	36,5	15,1	30,5	37,0	13,6
1993	13,4	20,2	7,1	32,7	36,2	14,9	29,5	36,2	14,1
1994	13,3	19,0	6,1	31,3	35,6	15,8	28,6	36,0	14,7
1995	13,7	16,4	5,6	30,8	35,4	16,4	28,5	36,7	15,0
1996	13,4	15,6	4,8	31,6	33,7	16,7	29,5	36,8	15,5
1997	12,6	15,0	4,2	31,0	33,3	17,9	28,3	35,1	15,8
1998	13,4	22,7	4,2	29,6	33,8	18,4	26,1	29,8	17,6
1999	13,2	24,8	2,2	27,3	33,5	18,1	26,2	28,0	17,7

Forrás: lásd az előző táblázatnál, továbbá OECD [2000] 234–235. o.

A megtakarítás és a beruházás alakulását a kilencvenes években a 7. táblázat adatai alapján lehet nyomon követni. A japán háztartások megtakarítási rátája az elmúlt évtizedben is Dél-Korea mellett a világon az egyik legmagasabb maradt, mivel a lakosság a magas ingatlanárak és oktatási költségek, valamint az öregkori megélhetés gondjai miatt továbbra is hosszú távú megtakarításokra kényszerült. (Hernádi, 1997, 13. o.)

Mint fentebb említettük, Japán a kilencvenes években mérsékelt infláció jellemezte. Ugyanakkor a nominális kamatláb zérusközeli szinten való fenntartása nem gyakorolt megfelelő ösztönző hatást a reálszférára. Krugman [1999] szerint ez azt mutatja, hogy a japán gazdaság likviditási csapdába került. A recesszió alapvető okául a beruházások alacsony szintjét szokták feltételezni. Japánban azonban a vállalatok túlberuházása volt megfigyelhető, és a valódi problémát a háztartások szerény kiadásai jelentették.

A beruházások finanszírozásához szükséges pénzmennyiséget egyfelől a lakossági megtakarítások, másfelől a központosított jövedelmek magas aránya és a külkereskedelmi mérlegtöbblet biztosította. (Hernádi, 1997, 13. o.) A válságperiódust megelőzően a japán vállalatok a magas leírási kulcsok, valamint a háztartások pénzintézeteken keresztül igénybe vett nagyarányú megtakarításaiból túl sok eszközt ruháztak be gépekbe és berendezésekbe. Viselkedésük a tőkeigényességi mutató magas szintjét, alacsony megtérülési rátát, továbbá a tőke újratermelési költségéhez viszonyított ugyancsak igen alacsony piaci értékét eredményezte. Emiatt a háztartások a tulajdonukban lévő vállalati részvények és egyéb pénzügyi eszközök tekintetében nagymérvű tőkevesztést szenvedtek el, ami őket a magas megtakarítási ráták fenntartására sarkallta. A vállalatok állótőke-beruházásai a termelés viszonylag lassú ütemű növekedése és a vállalati részvények piaci értékének folytatódó csökkenése ellenére még a kilencvenes években is meglehetősen magasak voltak, s így a tőkeigényességi mutató tovább emelkedett. Ebben a helyzetben a válságellenes politika nem tudta a magánszektort kellőképpen ösztönözni. (Ando, 2000, Bayoumi, 1999 és Ramaswamy – Rendu, 2000.)

A japán tőke áramlása, a pénz- és tőkepiac, valamint a jen nemzetközi gazdaságban betöltött szerepe a nyolcvanas évtizedtől a kilencvenes évekre átnyúlva alapvetően megváltozott. A japán gazdaság szabályozó rendszerében szintén döntő változások következtek be, és a reálgazdaságban folyó technológiai és szerkezeti fejlődéssel párhuzamosan a Japán és a világgazdaság közötti viszony a nemzetközi pénzügyek területén is átalakult. (Hernádi, 1997, 23. o.) A nyolcvanas években a japán iparvállalatok a termelés kihelyezésekor elsősorban a fejlett ipari országok piacai felé törekedtek. A kilencvenes évek elejére azonban a japán termelővállalatok közvetlen befektetései egyre inkább a fejlődő országok, főleg a távol-keleti térség felé irányultak. A nemzetközi portfólió-befektetések tekintetében a jen ma a dollár után a második legfontosabb valuta, melynek szerepe a Távol-Keleten fokozatosan erősödik (Uo. 25–26. o.)

A kilencvenes években a külföldi közvetlen beruházások nemcsak a piacszerzést célozták, hanem a japán vállalatok költségsökkentő stratégiájának szerves részét is képezték. Ezekben a beruházásokban egyre nagyobb szerepet játszott az alkatrészgyártás és a kutatás-fejlesztés kitelepitése. Ez utóbbin belül a gyártást közvetlenül megelőző tervezési, fejlesztési tevékenységek a Távol-Keleten is megjelentek, míg az alap kutatás kihelyezése a jó szakemberekkel és telekommunikációs hálózatokkal, liberálisabb gazdasági szabályokkal rendelkező Egyesült Államokba és Európai Unióba irányult.

A japán vállalatok a távol-keleti országokba tevékenységük különböző fázisait telepítették ki, ami a kutatás-fejlesztéstől a marketingig terjedt, alkalmazkodva az egyes országok adottságaihoz. E különböző területeket több esetben a liberális gazdasági szabályozást alkalmazó, fejlett infrastruktúrával és képzett szakemberekkel rendelkező hongkongi vagy szingapúri regionális központok koordinálták. A japán belső piacot illetően a kilencvenes évek során a külföldiek által kezdeményezett fúziók és felvásárlá-

sok száma folyamatosan nőtt, s ezekből már nemcsak amerikai, hanem távol-keleti cégek is kivették részüket. (*Blomström – Konan – Lipsey, 2000, 14–15. o.; Hernádi, 1997, 35–37. o.*)

A Japánba irányuló közvetlen beruházások teljes volumene az 1990-es 9,85 milliárd dollárról 1999-ben 46,12 milliárd dollárra nőtt. A szigetország külföldi működőtőke-befektetései ugyanakkor 201,44 milliárdról 248,78 milliárd dollárra emelkedtek. (Forrás: IMF, 2000b, 591. o.) A japán gazdaságba befektetett külföldi tőke viszonylag nem nagy volumene főleg a magas társasági adóval és bérleti díjakkal, az egész életre szóló foglalkoztatás hagyományaival, valamint a hazai kis- és középvállalkozásoknak kedvező komplikált állami szabályozással magyarázható. A külföldi befektetőknek meglehetősen nehéz volt a japán vállalatokban tulajdonrészt szerezni. A kilencvenes évek végére azonban a dereguláció az ipar és a szolgáltatások nagy részét már megnyitotta a külföldi multinacionális cégek előtt. (Lásd: *Blomström – Konan – Lipsey, 2000.*)

8. táblázat

**A külkereskedelem GDP-hez viszonyított aránya
(folyó áron, százalék)**

Év	Japán		Dél-Korea		Egyesült Államok	
	teljes volumen*	ebből: export	teljes volumen*	ebből: export	teljes volumen*	ebből: export
1955	16,7	8,3	15,3	0,8	6,2	3,4
1973	16,6	8,7	52,8	24,3	10,3	5,2
1990	16,7	9,5	51,4	25,2	15,5	6,8
1991	15,3	9,1	50,1	23,9	15,4	7,1
1992	14,5	8,9	49,0	24,2	15,7	7,1
1993	13,2	8,2	46,8	23,7	15,8	6,9
1994	13,4	8,2	47,9	23,6	16,6	7,2
1995	14,1	8,3	51,9	25,5	18,3	8,0
1996	15,6	8,7	52,8	25,0	18,1	7,9
1997	17,0	9,7	58,9	29,1	18,8	8,2
1998	16,4	9,8	70,2	41,7	18,1	7,6
1999	15,7	9,3	64,4	35,7	18,6	7,6

* Az export és az import összege.

Forrás: International Financial Statistics Yearbook különböző kötetei.

A 8. táblázat adatai azt mutatják, hogy a kilencvenes években a japán gazdaság nyitottságában és exportorientáltságában – Dél-Koreától és az Egyesült Államoktól eltérően – kisebb mértékű csökkenés következett be. Ugyanakkor a japán importot az elmúlt évtized folyamán a külföldi feldolgozóipari kapacitásokból származó szállítások (reimport) és a fogyasztási szokások nyugatosodása is segítette. (*Hernádi, 1997, 31. o.*) A japán kormány a második világháború után protekcionista külkereskedelmi politikát folytatott, de formálisan csak az új, még születőben lévő iparágakat védte. Japánban 1980-ig központosított devizagazdálkodást folytattak, amely elősegítette az exportiparágak fejlesztését és az importverseny devizális eszközökkel történő kontrollját. Ez olyan helyzet kialakulásához vezetett, amely gyakorlatilag megakadályozta, hogy a külföldi –

elsősorban amerikai – működőtőke a szigetországban nagyobb befolyásra tegyen szert. Japán külgazdasága ma sem teljes mértékben liberalizált. A fokozatos és óvatos liberalizáció csak a nyolcvanas évek második felében indult meg, amikor a gazdaság egésze már elég erős volt ahhoz, hogy a nemzetközi tőke hatásait a saját javára fordítsa. (Bara – Szabó, 2000, 162, 183. o.)

9. táblázat

A japán export szerkezete főbb ágazatok szerint
(százalék, teljes export = 100)

Év	Mezőgazdaság	Bányászat	Feldolgozóipar	Ebből:					
				élelmiszer ipar	textilipar	fa- és papíripár	vegyipar	kohó- és gépipar	más ágazatok
1990	0,3	0,1	99,6	0,5	2,3	0,9	8,8	82,8	4,3
1991	0,3	0,1	99,6	0,4	2,4	0,8	8,7	83,0	4,3
1992	0,3	0,1	99,6	0,4	2,4	0,8	8,8	82,9	4,3
1993	0,2	0,1	99,7	0,4	2,1	0,7	8,8	83,5	4,2
1994	0,2	0,1	99,7	0,4	1,9	0,7	9,3	83,1	4,3
1995	0,2	0,1	99,7	0,4	1,8	0,7	10,2	82,0	4,6
1996	0,3	0,1	99,6	0,4	1,9	0,6	10,4	81,3	5,0
1997	0,3	0,1	99,6	0,4	1,8	0,6	10,4	81,1	5,3
1998	0,3	0,1	99,6	0,4	1,7	0,6	10,2	81,0	5,7

Forrás: UN [1996] 525. o. és [1999] 503. o.

10. táblázat

A japán import szerkezete főbb árucsoportok szerint
(százalék, teljes import = 100)

Év	Élelmiszerek, italok, dohány	Energiahordozók	Nyersanyagok	Félkészárúk	Gépek és berendezések	Közlekedési eszközök	Közszükségleti cikkek	Más termékek
1990	12,4	24,4	8,8	23,5	10,9	5,6	13,2	1,2
1991	13,2	23,3	7,6	24,8	11,7	5,2	12,8	1,4
1992	14,5	22,7	6,8	23,3	11,7	5,2	14,3	1,5
1993	14,8	20,5	6,4	23,8	12,6	5,1	15,4	1,4
1994	15,6	17,5	5,1	23,9	14,1	5,6	16,7	1,5
1995	13,8	16,0	4,8	24,2	17,4	5,4	17,0	1,4
1996	13,2	17,3	4,2	22,2	19,4	5,3	17,0	1,4
1997	12,4	18,4	3,5	23,0	20,0	5,2	16,1	1,4
1998	13,4	15,3	2,5	23,0	21,3	6,0	16,8	1,7

Forrás: lásd az előző táblázatnál.

Az 1990-től 1998-ig terjedő időszakban a japán export ágazati szerkezetét tekintve csaknem teljes egészében feldolgozóipari termékekből állt. A feldolgozóiparon belül a legnagyobb súlya – bizonyos fokú csökkenés ellenére – a kohó- és gépiparnak volt.

Csökken a textilipar, fa- és papíripar, valamint az élelmiszeripar részesedése is, a vegyipar és más ágazatoké viszont némileg nőtt. Az importban ugyanakkor nőtt az élelmiszerek, italok és dohány, a gépek és berendezések, a közlekedési eszközök, a közsükségleti cikkek és más termékek részaránya, az energiahordozóké, nyersanyagoké és félkészáruké viszont csökkent. A legjelentősebb változást a japán külkereskedelemben a gépek és berendezések importon belüli részarányának növekedése okozta, amiben nem kis szerepe volt a külföldi japán érdekeltségektől, főleg Kínából, Dél-Koreából és más távol-keleti országokból származó importnak. (Lásd a 9. és 10. táblázatot.)

11. táblázat

A japán külkereskedelem földrajzi megoszlása

Év	az export százalékában						az import százalékában					
	Fejlett ipari országok	ebből: Egyesült Államok Unió		Fejlődő országok	ebből: kőolaj-exportáló országok	kelet-európai országok	Fejlett ipari országok	ebből: Egyesült Államok Unió		Fejlődő országok	ebből: kőolaj-exportáló országok	kelet-európai országok
1990	58,6	31,7	20,4	39,7	4,8	1,7	50,2	22,5	16,1	48,0	18,4	1,8
1991	55,7	28,9	20,1	42,9	5,3	1,4	48,7	22,7	14,5	49,5	17,4	1,8
1992	54,0	28,5	19,7	45,1	5,7	0,9	48,2	22,6	14,5	50,4	17,5	1,4
1993	51,4	29,5	16,6	47,5	4,9	1,1	47,6	23,2	13,7	50,9	16,0	1,5
1994	50,5	30,0	15,5	48,8	4,2	0,7	47,6	23,0	14,1	50,8	14,4	1,6
1995	47,7	27,5	15,9	51,5	4,1	0,8	47,0	22,6	14,5	51,3	13,2	1,7
1996	47,1	27,5	15,4	52,0	4,3	0,9	46,1	22,9	14,2	52,4	14,0	1,5
1997	48,3	28,1	15,6	50,6	4,8	1,1	45,1	22,4	13,4	53,3	15,3	1,6
1998	54,3	30,9	18,5	44,5	4,0	1,2	47,5	24,0	14,0	51,1	12,6	1,4
1999	53,7	31,1	17,8	45,4	3,3	0,9	44,3	21,7	13,8	54,1	13,7	1,6

Forrás: IMF [1996] 267–269. o. és [2000a] 275–277. o.

12. táblázat

Japán kereskedelme az Egyesült Államokkal és az Európai Unióval
(millió USD)

Év	Japán – USA			Japán – EU			Teljes japán		
	export	import	kereskedelmi egyenleg	export	import	kereskedelmi egyenleg	export	import	kereskedelmi egyenleg
1990	91 121	52 842	+38 279	58 701	37 815	+20 886	287 664	235 289	+52 375
1991	92 200	53 634	+38 566	64 104	34 422	+29 682	318 845	236 612	+82 233
1992	96 716	52 693	+44 023	67 084	33 710	+33 374	339 864	232 809	+107 055
1993	106 898	55 943	+50 955	60 236	33 073	+27 163	362 602	241 630	+120 972
1994	118 693	63 067	+55 626	61 174	38 747	+22 427	395 226	274 181	+121 045
1995	122 034	75 880	+46 154	70 367	48 870	+21 497	443 047	336 027	+107 020
1996	113 174	79 897	+33 277	63 136	49 474	+13 662	411 302	349 597	+61 705
1997	118 383	75 975	+42 408	65 769	45 268	+20 501	421 067	338 646	+82 421
1998	119 717	67 518	+52 199	71 720	39 265	+32 455	387 955	281 243	+106 712
1999	130 195	67 529	+62 666	74 542	42 820	+31 722	419 207	310 733	+108 474

Megjegyzés: a kereskedelmi egyenleg az export és az import különbsége.

Forrás: lásd az előző táblázatnál.

Ami a külkereskedelem földrajzi megoszlását (*11. táblázat*) illeti, a kilencvenes években a fejlett ipari országok, e csoporton belül pedig az Egyesült Államok és az Európai Unió szerepe a japán exportban és importban egyaránt visszaesett, s hasonló tendencia volt megfigyelhető a szerény súlyú kelet-európai országok vonatkozásában is. Ezzel szemben megnövekedett a fejlődő országok részaránya: 1995–1997-ben a kivétel, 1992-től kezdve pedig a behozatal több mint fele már ezekkel az országokkal bonyolódott le. A kőolajexportáló országok súlya a japán külkereskedelemben valamelyest csökkent. A tőlük való függőség azonban fennmaradt, az import volumene ebben a relációban jelentős mértékben meghaladta az exportét.

Hogyan alakult Japán kereskedelme két nagy riválisával: az Egyesült Államokkal és az Európai Unióval?

A *12. táblázat* adatai alapján kiszámítható, hogy az 1991–1999-es időszakban Japán kereskedelmi forgalma az Egyesült Államokkal évente átlagosan 3,6 százalékkal nőtt (az export 4,0, az import 2,8 százalékkal). Ugyanakkor az Európai Unióval folytatott japán kereskedelem ennél lassabban, 2,2 százalékkal bővült: az export 2,7, az import 1,4 százalékkal. A teljes japán külkereskedelem évi átlagos növekedési üteme a szóban forgó időszakban 3,8 százalékot tett ki (az exporté 4,3, az importé 3,1 százalékot). Az amerikai és a nyugat-európai relációt – akárcsak a külkereskedelmi forgalom egészét – tartós japán többlet jellemezte. Az import exportfedezettsége 1990 és 1999 között az Egyesült Államok relációjában 172,4 százalékról 192,8 százalékra, az Európai Unióéban 155,2 százalékról 174,1 százalékra, a teljes japán külkereskedelemben pedig 122,3 százalékról 134,9 százalékra emelkedett.

Gazdaságpolitikai kérdések

A kilencvenes években a túlszabályozott szektorok felszabadítása, a versenyt korlátozó intézkedések megszüntetése elkerülhetetlenné vált. A haladás folyamatos, de nagyon lassú volt, mivel a globalizáció miatt szükségessé vált reformok végrehajtása nagyrészt az ellenérdekeltektől miniszteriumokra volt bízva. Ráadásul az informatika és telekommunikáció térhódítása éles hatáskör-megosztási vitákhoz vezetett a miniszteriumok között. E konfliktusoknak nem kis szerepük volt abban, hogy a szóban forgó területen Japán több vonatkozásban hátrányos helyzetbe került az Egyesült Államokkal szemben. A változások a korábbiakhoz hasonlóan a vállalati szférából indultak ki. Mint arra már részben utaltunk, a japán vállalatok az évtized folyamán csökkentették a rezsiköltségeket, külföldre helyeztek bizonyos termelési kapacitásokat, és nagyobb mértékben kezdtek támaszkodni az importból származó alkatrészekre és késztermékekre. (*Hernádi, 1997 és Okazaki, 2000.*)

A huszadik század második felében a japán gazdaságot a piaci mechanizmus és az állami szabályozás szimbiózisa jellemezte, amit *Hamada* [1998] nyomán irányított piacgazdaságnak lehet nevezni. E rendszer keretében a gazdasági élet szereplőinek nemcsak a piaci fejleményeket kellett szemmel tartaniuk, hanem a felügyeletet gyakorló miniszteriumok várható lépéseihöz is alkalmazkodniuk kellett. Mint fentebb említettük, a japán gazdaság szervezete az állami és a magánszféra bonyolult, összefonódó rendszeréből áll. A minisztériális apparátus gazdaságirányítási tevékenysége – különösen a koreai háború (1950–1953) időszakától kezdődően – meghatározó volt a japán iparágak fejlesztése és egyúttal a külföldi versennyel szembeni protekcionista védelem terén. A miniszteriumok közül a legnagyobb befolyással a Pénzügyminisztérium (PM) mellett a Külkereskedelmi és Ipari Minisztérium (MITI) rendelkezett. Ennek a tárcának volt a legmarkánsabb szerepe a mai Japán legerősebb cégeinek fejlesztésében, innovatív beruházásaik finanszírozásában.

Az iparban a gépkocsiimport hatvanas évek közepén bekövetkezett liberalizációja után már nem sok védőintézkedés maradt érvényben. A szolgáltatásokra azonban ennek ellenkezője volt igaz, különösen a pénzügyi szektor vonatkozásában. A nyolcvanas évek elejéig a betéti kamatlábakat szigorúan szabályozták, és a pénzintézetek a PM jóváhagyása nélkül nem alkalmazhattak új pénzügyi eszközöket. A bankárok ezért nem annyira a piacra, mint inkább a hatóságokra figyeltek. A kilencvenes években több bank és hitelszövetkezet csődbe jutott. Ugyanakkor a japán tőkepiacot oly mértékben liberalizálták, hogy a monetáris politika egyedül már nem volt képes befolyásolni a pénzügyi mutatókat. A PM elveszítette a pénzügyi szektor átszervezéséhez szükséges hatalmát és hitelességét. (Bara – Szabó, 2000 és Hamada, 1998.)

A második világháborút lezáró amerikai megszállástól napjainkig a PM által irányított, a megtakarítások központosított elosztását közvetett módon vezérlő pénzügyi rendszer – a MITI által vezényelt kereskedelem és gazdaságirányítás, a vámok és a nem tarifajellegű indirekt behozatali korlátok mellett – részét képezi annak a bonyolult szűrőrendszernek, amely szigorúan szabályozza a japán gazdaságot érő külső hatásokat. A gazdasági növekedés minőségileg új fázisában ezt a szabályozó rendszert a folyamatosan erősödő kihívások fokozatos megújulásra készítetik. A demográfiai mutatók változásával, a növekvő átlag- és várható élettartammal, az informatikai rendszerek fejlődésével új megtakarítási formákat kereső igények lépnek fel, amelyekhez a nemzetközi pénzügyi rendszerbe a nyolcvanas évektől fokozatosan beintegrálódó japán pénzintézetek új kihelyezési módok felkutatásával alkalmazkodnak. (Hernádi, 23. o.)

A kilencvenes években a japán pénzintézetek nemzetközi szerepének bizonyos átrendeződésére került sor, komoly problémaként jelent meg az ún. nemzetköziesítés. A japán rendszerű banki szervezetben ugyanis külföldiek nem kaphattak felsőbb vezetői tisztségeket. A karrier hiánya miatt negatív szelekció érvényesült, ami fokozott konfliktushelyzetet teremtett. Ugyanakkor a japán bankok a nemzetközi pénz- és tőkepiacra való kilépéssel már nemcsak a hagyományos kockázati formákkal találták szembe magukat, mint például az eszköz-, a kamat-, a hitel- és a hitelezők működéséből adódó egyéb kockázatok, hanem újabb, ismeretlen kockázati típusokkal is, mint például az állam- és árfolyamkockázat. Ezek az új kockázati típusok felvették a pénzintézeteken belüli kockázatbecslés, -kezelés és -felügyelet kérdését, és sürgetővé tették a bankok tevékenységének nyilvános felügyeletét, azaz egy összehangolt nemzetközi pénzintézeti minősítési rendszer kidolgozását. (Uo. 27. o.)

A japán bankrendszer helyzete az elmúlt tíz évben folyamatosan romlott. A hanyatlás a pénzügyi „buborék” 1991-es kipukkadásával kezdődött, és 1997-ben – egy sor nagy tekintélyű pénzintézet bukása után – már a rendszerválság jeleit mutatta. A japán bankok viszonylag nagy mérete és a vállalatok finanszírozásában játszott meghatározó szerepe következtében ez a válság mind Japán, mind a világgazdaság számára messzeemenő következményekkel járt. A bankok restrukturálásának fiskális költségein kívül a pénzügyi válság nagyban hozzájárult a japán gazdaság stagnálásához. A hitelcsatornának a monetáris politika számára való fontossága miatt a bankok meggyengülése a makroökonómiai ösztönzés hatékonyságának csökkenéséhez vezetett. A bankok nem megfelelő irányítása és az állami szabályozás hiányosságai akadályozták a pénzügyi és a vállalati szektor szerkezeti átalakítását, s növelték a válságkezelés költségeit. (Kanaya – Woo, 2000, Sekine, 1999 és Woo, 1999.)

A nem megfelelő menedzsment a bankrendszerre nézve az alábbi hátrányokkal járt (Kanaya – Woo, 2000, 22. o.):

1. A bankvezetés nem volt érdekelt a jövedelmezőség növelésében. Ehelyett a piaci pozíciók erősítésére, a klientúra számára pedig a stabil foglalkoztatás és szolgáltatások biztosítására koncentrált.

2. A bankvezetést nem ösztönözték a restrukturálás végrehajtására, s ezért az nem tudta megfelelő módon kezelni a nem törlesztett hiteleket. Sőt mi több, a belső és külső ellenőrzés gyengesége miatt a bankvezetés megpróbálta eltitkolni problémáit.

A külföldi befektetők a japán pénzpiac legtöbb részterületétől csak egy-egy rövidebb időszakra fordultak el, sőt a pénzügyi liberalizáció nyitotta rések (pl. nyugdíjalapok), valamint a befektetési alapok kezelése és új üzleti lehetőségek a részvény és más ügyletek terén új szereplőket is vonzottak. A japánok külföldi befektetői jelenléte szintén tovább erősödött, ami elsősorban a vállalatok közvetlen beruházásaiból, a magán-szféra kötvénnyvásárlásaiból adódott, a nettó befektetői pozíció erősödése pedig főként a külföldiek japán bankszámlákról végrehajtott tőkemenekítéséből fakadt. (Uo. 41. o.)

A központi jegybank szerepét betöltő Japán Bank a felsőszintű döntéshozatalt illetően az elmúlt évtizedben is semleges intézmény maradt, de „függetlensége” elsősorban a PM és a MITI stratégiai döntései miatt meglehetősen korlátozott volt. Ugyanakkor a japán bankrendszer meghatározó szerepe az állami gazdaságstratégia megvalósításában a bankok koncentrációjában is tükröződött. Ez a koncentráció a japán bankok nemzetközileg is kimagasló méretéhez vezetett. (Bara – Szabó, 2000, 185–186. o.)

A japán pénzintézetek vagyonszerkezete a kilencvenes évek folyamán rendkívül megromlott, s ez a működési költségek emelkedését vonta maga után. A bankok többsége a veszteségek ellenére folytatta az osztalékok kifizetését, ami aláásta tőkepozícióikat. Emiatt a japán bankok csak szerény keretek között tudtak hiteleket nyújtani. (Woo, 1999, 8. o.)

1993 januárjában a japán bankok megalakították a Hitelfelvásárló Szövetkezeti Társulást (Cooperative Credit Purchasing Company – CCPC). Ez struktúráját tekintve egy vagyonszerkező ügynökségre emlékeztetett, melynek feladata a nem törlesztett hitelek felvásárlása és törlesztése volt. Az adóhatóságok lehetővé tették, hogy az ilyen hitelek könyv szerinti értéke és eladási ára közötti különbséget az adóból leírják. A nem törlesztett hitelek felvásárlását a bankok CCPC-nek nyújtott kölcsöneiből finanszírozták. A gyakorlatban azonban ez csupán a rossz hitel fennmaradó értékének más nem kamatozó kölcsönrel való helyettesítését eredményezte. A CCPC a bankoknak nem törlesztett kölcsöneik tekintetében bizonyos adókedvezményt biztosított, ami azonban a pénzügyi talpraállást nem nagyon segítette elő. (IMF Staff Country Report, 1998, 113. o.; Kanaya – Woo, 2000, 11. o.; Sekine, 1999, 12, 27. o.)

1994 végén a tokiói önkormányzat az addigi gyakorlattal ellentétben felfüggesztette két fizetésképtelen hitelszövetkezet: a Tokyo Kyowa Credit Cooperative és az Anzen Credit Cooperative tevékenységét. Ugyanis világossá vált, hogy a bajba jutott japán pénzügyi vállalatok más hazai pénzintézetek általi felvásárlására ösztönző politika nem folytatható tovább. Az 1996 áprilisában hozott biztosítási törvény szabadabb versenyt tett lehetővé az árak vonatkozásában, s megengedte a közvetlen marketinget is. A biztosítási díjakat azonban a korábbi gyakorlatnak megfelelően továbbra is a gyáriparosok szövetségének bevonásával állapították meg. A pénzügyi intézmények megfelelő irányítása érdekében a tokiói parlament 1996 júniusában elfogadta a betétbiztosítás reformjáról szóló törvényt, valamint a Prompt Corrective Action (PCA) elnevezésű rendkívüli akciótervet. (IMF Staff Country Report, 1998, 137–138. o. és 1999, 91–92. o.; Kanaya – Woo, 2000, 24–25. o.; Sekine, 1999, 27–29. o.) Ennek az akciótervnek, amely a reálszféra és a nemzetközi bankok tekintetében 1998 áprilisában, a hazai bankokra nézve pedig 1999 áprilisában lépett életbe, két fő komponense volt (Kanaya – Woo, 2000, 28–29. o.; Woo, 1999, 16–17. o.):

1. Az önbevallás bevezetése, melynek keretében a bankok eszközeik értékelését meghatározott szabályok szerint körültekintően és a valóságnak megfelelően saját maguk végzik el. Az ilyen eljárás azt is megköveteli, hogy a bankok kimutatásait külső könyvvizsgálók ellenőrizzék.

2. A tőkeállomány küszöbértékének meghatározása, amely alatt a felügyelő hatóságok a bankokat a fiókintézmények számának csökkentésétől az osztalékok korlátozásáig és – fizetéseképtelenség esetében – a felszámolásig terjedő kiigazító intézkedések foganatosítására utasíthatják.

A japán kormány 1996 végén bejelentette a pénzpiacok széles körű liberalizációját, amely a verseny és az átláthatóság elősegítésére, a jogrendszer, a számvitel és a felügyelet nemzetközi gyakorlatnak megfelelő átalakítására, a pénzügyi szektor teljesítményének javítására irányult. 1997 márciusában a kormányzat a rossz hitelek problémájának megoldása és a városfejlesztés előmozdítása érdekében az ingatlanpiac ösztönzésére irányuló átfogó intézkedéscsomagot hagyott jóvá. Áprilisban a PM felfüggesztette az egyik nagy hazai életbiztosító társaság, a Nissan Life Insurance működését. Júniusban a parlament törvényt fogadott el a pénzügyi intézetek felügyeletét ellátó ügynökségről. Októberben a Kyoto Kyoei Bank nyilvánosságra hozta likvidálási tervét. Novemberben fizetéseképtelenné vált a Sanyo Securities és a Yamachi Securities nevű brókercég. Ugyanakkor a Hokkaido Takushoku Bank is felfüggesztette műveleteit, és bejelentette beolvadását a Hokkaido Hokuyo Bankba. A decemberben életbe lépett törzstellenes törvény a reálszféra vonatkozásában feloldotta a holding-társaságok alapításának tilalmát. Ugyanebben a hónapban a parlament betétbiztosítási törvényt fogadott el, amely a Betétbiztosító Társaságot (Deposit Insurance Corporation – DIC) feljogosította a fuzionáló bankok hitelvesztéseinek fedezésére. A bankok újbóli tőkésítéséhez szükséges eszközöket a központi költségvetésből teremtették elő.

1998 januárjában a PM az értékpapírpiac stabilizálására irányuló intézkedéseket jelentett be. Ennek során a parlament februárban két olyan pénzügyi törvényt fogadott el, amely a kormány számára lehetővé tette, hogy a költségvetésből 30 billió jent a bajba jutott bankok megmentésére és a betétesek védelmére fordítson. Márciusban a holding-társaságok alapítását a pénzügyi szférában is engedélyezték. Ugyanakkor 21 bank tőkeinjekciót kért az államtól, amit többségük a Pénzügyi Válságkezelő Bizottság jóváhagyásával meg is kapott. Áprilisban csaknem teljesen liberalizálták a devizakereskedelmet. Júniusban hatályba lépett a pénzügyi rendszer reformjáról szóló törvény, s megalakult a Pénzügyi Felügyelő Ügynökség (Financial Supervisory Agency – FSA), amely a PM-től a pénzügyi intézetek felügyeletének és ellenőrzésének feladatait vette át. A bankszektor szerkezeti átalakításának felügyeletére 1998 októberében létrehozták a Pénzügyi Újraélesztési Bizottságot (Financial Revitalization Committee – FRC), amelyre 2000 januárjától a PM szabályozó és tervező funkcióit ruházták át. Ez a bizottság egyebek között jogott kapott arra, hogy kezdeményezze a csődbe jutott bankok átmeneti államosítását.⁴ A tokiói parlament ezen kívül azt is lehetővé tette, hogy külön kérésre fizetőképes bankok is kaphassanak tőkeinjekciókat. (IMF Staff Country Report, 1998, 128. o. és 1999, 100. o.; Japan, 2000, 101. o.; Kanaya – Woo, 2000, 27, 31, 32. o.; Sekine, 1999, 28–29. o.; Woo, 1999, 4, 5, 16. o.)

A „buborékgazdaság” időszakában a bankok a vállalatoknak nagy összegeket adtak kölcsön, melyek fedezetül az ingatlanvagyon szolgált. Azonban az ingatlanárak zuhanásával és a „buborék” kipukkadásával sok cég nem tudta teljesíteni fizetési kötelezettségeit. Ugyanakkor a kedvezőtlen tőzsdei folyamatok miatt a japán bankok részvénytőkeje csökkent. A laza könyvviteli szabályoknak és állami felügyeletnek köszönhetően a bankok az ázsiai válság előtt általában el tudták kerülni a csődöt, de a vállalatok számára, mint fentebb említettük, csak korlátozott hitelnyújtási lehetőségeik maradtak. Ezért a vállalati szektor legtermelékenyebb szegmensei nem juthattak új kölcsönökhöz, s így a

⁴ Erre csak két nagybank: a Long-Term Credit Bank és a Nippon Credit Bank esetében került sor. (Lásd: IMF Staff Country Report, 1999, 85–87. o. és 2000a, 86. o.)

kis- és középvállalkozások nem játszhattak vezető szerepet a fellendülés biztosításában. Az ázsiai válság idején a nem kellőképpen tőkésített bankok az állami szabályozás szigorítására további hitelkorlátozásokkal válaszoltak, ami még inkább megnehezítette a japán gazdaság helyzetét. (Bayoumi, 1999, 5, 17. o.)

A munkaerő-piaci politikában a kilencvenes években a következő változások mentek végbe (Hernádi, 1993, 1105. o.):

1. Az üzleti forgalom hullámzásainak függvényében a korábbiaknál rugalmasabb foglalkoztatási rendszerek bevezetése vált szükségessé.

2. A termelőgépek és a termelési módszerek területén olyan műszaki újítások születtek, amelyek elhalványítják a hagyományos különbséget a „kék gallérosok” és „fehérgallérosok” között.

3. Új menedzsment-stratégiák alakultak ki, amelyek az uniformizált munkásgárda fenntartásánál nagyobb figyelmet fordítanak az egyéni képességekre, a kitűzött célok személy szerinti felbontására, illetve az új üzleti lehetőségek és a kevésbé ismert nemzetközi piacok kiaknázásában jól hasznosítható középkorú szakemberek alkalmazottként való megszerzésére.

Az utóbbi évtized folyamán megkérdőjeleződtek a japán foglalkoztatási politika olyan hosszú múltra visszatekintő hagyományai, mint az egész életre szóló munkaviszony és a szenioritáson alapuló előremenetel, illetve bérezés rendszere. A vállalatok sok helyen létszámleépítésre és bércsökkenésre kényszerültek. A képességek növekvő szerepének tükrében egyre több cég igyekezett a fizetéseket a teljesítményekkel arányosan megállapítani, s gyakrabban éltek a kevésbé kihasznált munkaerőnek a nagyobb elfoglaltságot nyújtó, termelékenyebb munkaterületekre történő áthelyezésével. (Hernádi, 1993, 1107. o. és 1997, 8, 10. o.)

Az állami szektorban végrehajtott reformok a piaci tényezők erősítésére, a hatékonyság emelésére irányultak a kormányzati szerepvállalás korlátozása révén. E reformokkal összefüggésben bizonyos privatizációra is sor került, amely azonban megfelelő stratégia hiányában nem volt következetes és elsősorban a költségvetési bevételek növelését szolgálta.

Az első határozott lépésekre a szerkezeti reformok és a dereguláció terén a Hosokawa-kormány idején, 1993-ban került sor. Ezt követően a Hashimoto-kormány 1996-ban a gazdaság szerkezetét, a pénzügyi rendszert, a közigazgatást, a költségvetést és a társadalombiztosítást, később pedig az oktatást is érintő átfogó reformokat kezdeményezett. (IMF Staff Country Report, 2000a, 92. o.) 1997-ben energia-takarékossági programot hagyott jóvá, amely a hetvenes évek olajválsága óta az első ilyen terv volt. Ez a program lényegében az energiafelhasználás szinten tartását célozta, mivel az országban már 1995-re elérték a 2000-re előirányzott évi 388 millió kiloliter olajjegyenergiáknak megfelelő energiafogyasztást. (Hernádi, 1997, 18. o.)

A szerkezeti reformok a gazdasági élet megélénkülését, a középtávú növekedés feltételeinek megteremtését szolgálták. A pénzpiacok liberalizálását azonban akadályozták az életbiztosítás területén jelentkező finanszírozási problémák, a vállalatok restrukturálását pedig a más ázsiai országokra is jellemző korszerűtlen és nehézkes csőd eljárás. A deregulációt illetően a legfontosabb stratégiai döntést az inkább visszamenőleges felügyeleten, semmint megelőző beavatkozáson alapuló szabályozó rendszer kiépítésének elhatározása jelentette.

A nyugdíjrendszer átalakításával először 1994-ben próbálkoztak, de a megfelelő finanszírozást biztosító átfogó reformkonceptiót csak az évtized végén, az 1999 júliusában elfogadott törvényben fogalmazták meg. E törvény értelmében, amely 2000 márciusában lépett életbe, a juttatásokat ésszerű keretek között kívánják tartani. A nyugdíjások egészségügyi ellátásának költségeit csökkentő hosszú távú egészségbiztosítási prog-

ramot 2000 áprilisában kezdték el megvalósítani. (*Bayoumi – Collyns, 2000, Faruqee – Mülheisen, 2001 és Japan, 1999 és 2000.*)

Közben 1997 áprilisában a fogyasztási adó kulcsát 3-ról 5 százalékra emelték fel, ami a magánfogyasztás vártnál nagyobb visszaesését vonta maga után. Ehhez később pénzügyi tényezők is járultak, amelyek különösen a magánberuházásokat érintették. Ezeket a gondokat tovább fokozta az ázsiai feltörekvő piacok 1997 júliusában, a bangkoki tőzsdekrachhal kirobbant válsága, amely a külső kereslet csökkenését idézte elő. A japán gazdaság válság utáni megélénkülése 1999-ben az állami beruházások újbóli növekedésében és a fogyasztói bizalom helyreállításában nyilvánult meg, ami a pénzügyi szektor szanálására irányuló kormányzati intézkedéseknek volt köszönhető. (*Bayoumi – Collyns, 2000 és Hayakawa – Maeda, 2000.*)

A kilencvenes évek válsága a keirecukon belüli kereszttulajdonlás eróziójához vezetett. (*Blomström – Konan – Lipsey, 15. o.*) A közigazgatási reform keretében az évtized végén csökkentették a minisztériumok és ügynökségek számát. Ugyanakkor a költségvetési konszolidációt nem sikerült megvalósítani. Sőt mi több, a fogyasztási adó felemelése és a közműveknek szánt kiadások csökkentése a gazdasági növekedésre negatívan hatott. (*Faruqee – Mülheisen, 2001, 7. o.; IMF Staff Country Report, 1999, 98. o.*)

Záró megjegyzések

A japán gazdaság elhúzódó recessziójának főbb okai *Bayoumi* [1999] nyomán az alábbiakban foglalhatók össze:

1. A túlberuházás, a megtakarítások nem megfelelő megtérülése és a felhalmozott vállalati adósságok miatt jelentkező hosszú távú problémák.

2. A pénzközvetítésben főleg a bankkölcsön-kamatlábak ingadozása kapcsán mutatkozó fennakadások.

3. Szűk mozgáster az expanziós monetáris politika számára.

4. A határozott és következetes pénzügyi ösztönzés hiánya.

A pénzügyi problémák a „buborékgazdaság” kipukkadásával a kilencvenes évek elején kerültek felszínre. A bankszféra fokozódó szabályozása és a költségvetési politika szigorodása a kereslet visszaeséséhez vezetett. A bankok gondjai és az átláthatóság hiánya csökkentette a válságellenes makrogazdasági politika hatékonyságát, míg a csaknem permanens recesszió a vállalati struktúra és a menedzsment gyengeségeire világított rá. Ebben a helyzetben a kormányzat, szakítva az addigi gyakorlattal, az 1997-es bangkoki tőzsdekrachot követően úgy döntött, hogy nem akadályozza meg bizonyos pénzügyi intézetek csődbe jutását. Az 1999-ben megindult élénkület a hitelkorlátozás és általában a japán cégek és magánbankok vagyonomérleg problémái hátráltatták.

A kilencvenes évek gazdasági recessziója nemcsak ciklikus, hanem strukturális jellegű is volt, ami a bankrendszer likviditási problémáiban, a munkaerőpiac rugalmatlanságában és a szolgáltatási szektor túlszabályozásában jutott kifejezésre. A recessziót sorozatos gazdaságpolitikai hibák kísérték: a likviditási többlet kialakulását (1988–1989) a pénzkínálat összehúzódása (1990–1991), majd a fogyasztást visszafogó adó-emelések (1997) követték. A monetáris politika felerősítette a ciklikus ingadozásokat. Ezért az elmúlt évtizedben a japán gazdaság stagnálása és ennek elhúzódása bizonyos értelemben túlmutat a piacgazdaságokra jellemző üzleti ciklus alakulásán. A stagnáló gazdaság és a globalizációs folyamatok felgyorsulása a szabályozási rendszer felülvizsgálatát, a piaci verseny meglévő akadályainak felszámolását tette és teszi szükségessé. A magas államadósság azonban szűkíti a kormányzat mozgásterét, ami a pénzügyi rendszer szanálására irányuló határozottabb kiigazítási politika folytatását követeli meg.

A japán gazdaságpolitika legfőbb célkitűzése az önfenntartó fellendülés megvalósítása, ami megeremtheti a struktúraváltáshoz szükséges feltételeket. A tartós gazdasági növekedést a reformok következetes végrehajtása mozdíthatja elő. Az elmúlt évtized tapasztalatai azt mutatják, hogy ehhez nemcsak szorosabb értelemben vett gazdasági, hanem az irányítási rendszert érintő reformokra is szükség van.

Irodalomjegyzék

- Ando, A.* [2000]: On the Japanese economy and Japanese national accounts. NBER Working Paper No. 8033 (december).
- Bara Zoltán – Szabó Katalin* (szerk.) [2000]: Gazdasági rendszerek, országok, intézmények. Bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba. Budapest: AULA.
- Bayoumi, T.* [1999]: The morning after: explaining the slowdown in Japanese growth in the 1990s. IMF Working Paper WP/99/13 (január).
- Bayoumi, T. – Collyns, C.* (szerk.) [2000]: Post-bubble blues: how Japan responded to asset price collapse. Washington, D.C.: IMF.
- Blomström, M. – Konan, D. – Lipsey, R.* [2000]: FDI in the restructuring of the Japanese economy. SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance No. 371 (április).
- Easterly, W. – Hairong Yu* [2000]: Global Development Network Growth Database. The World Bank, Washington, D.C. (www.worldbank.org/research/growth/GDNdata.htm).
- Faruqee, H. – Mühleisen, M.* [2001]: Japan: demographic shock and fiscal sustainability. IMF Working Paper WP/01/40 (április).
- Government of Japan [2000]: Japan Statistical Yearbook 2001. Tokyo: Statistics Bureau, Management and Coordination Agency.
- Hamada, K.* [1998]: The incentive structure of a „managed market economy”: can it survive the millennium? AEA Papers and Proceedings. Vol. 88, No. 2. 417–421. o.
- Hayakawa, H. – Maeda, E.* [2000]: Understanding Japan’s financial and economic developments since autumn 1997. Bank of Japan. Research and Statistics Department Working Paper 00-1 (január).
- Hernádi András* [1993]: Növekedés helyett fejlődés? A minőségi elemek térnyerése Japánban. *Közgazdasági Szemle*. 40. évf. 12. sz. 1099–1108. o.
- Hernádi András* [1997]: A japán gazdaság és társadalom a harmadik évezred küszöbén: változások versus hagyományok. MTA VKI. *Műhelytanulmányok* c. sorozat. 4. sz. (november).
- IMF [1996]: Direction of Trade Statistics Yearbook 1989–95. Washington, D.C.
- IMF [2000a]: Direction of Trade Statistics Yearbook 1993–99. Washington, D.C.
- IMF [2000b]: International Financial Statistics Yearbook 2000. Washington, D.C.
- IMF Staff Country Report [1998]: Japan: selected issues. No. 98/143 (október).
- IMF Staff Country Report [1999]: Japan: economic and policy developments. No. 99/144 (október).
- IMF Staff Country Report [2000a]: Japan: economic and policy developments. No. 00/143 (november).
- IMF Staff Country Report [2000b]: Japan: selected issues. No. 00/144 (november).
- Japan [1999]: OECD Economic Surveys. Paris.
- Japan [2000]: OECD Economic Surveys. Paris.
- Kanaya, A. – Woo, D.* [2000]: The Japanese banking crisis of the 1990s: sources and lessons. IMF Working Paper WP/00/7 (január).
- Krugman, P.* [1994]: The myth of Asia’s miracle. Foreign Affairs. Vol. 73, No. 6. 62–78. o.
- Krugman, P.* [1999]: It’s back: Japan’s slump and the return of the liquidity trap. Brookings Papers on Economic Activity. Vol. 2. 137–205. o.
- NSO [2001]: Early Report of Major Statistics. Seoul (április).
- OECD [2000]: Economic Outlook. No. 68 (december).
- Okazaki, T.* [2000]: Government-firm relationship in postwar Japan: success and failure of the bureau-pluralism. University of Tokyo. Discussion Paper CIRJE-F-69 (április).
- Ramaswamy, R. – Rendu, C.* [2000]: Japan’s stagnant nineties: a vector autoregression retrospective. IMF Staff Papers. Vol. 47, No. 2. 259–277. o.

- Sekine, T.* [1999]: Firm investment and balance-sheet problems in Japan. IMF Working Paper WP/99/111 (augusztus).
- Siebert, H.* [1999]: Some lessons from the Japanese bubble. Kiel Working Paper No. 919 (április).
- Summers, R. – Heston, A.* [1994]: The Penn World Table 5.6 (www.bizednet.bris.ac.uk/dataserv/penn.htm).
- The World Bank [1993]: The East Asian miracle: economic growth and public policy. New York: Oxford University Press.
- UN [1996]: International Trade Statistics Yearbook 1995. Vol. I: Trade by Country. New York.
- UN [1999]: International Trade Statistics Yearbook 1998. Vol. I: Trade by Country. New York.
- Woo, D.* [1999]: In search of „capital crunch”: supply factors behind the credit slowdown in Japan. IMF Working Paper WP/99/3 (január).

EURÓPAI UNIÓ

Írország és a Gazdasági és Pénzügyi Unió

BARCZA GYÖRGY

*Írországban 1994 óta rendkívül magas a növekedés üteme, ami számos külső és belső tényező együttes, igen kedvező hatásának tulajdonítható. Ennek eredményeképpen Írország alig egy évtized alatt az Európai Unió kevésbé fejlett országából átlagon felüli fejlettségűvé vált, bizonyítva, hogy az utolérési folyamatnak nem szükséges 20-30 évig eltartania. A Gazdasági és Pénzügyi Unió (EMU) elindulása és a közös monetáris politika azonban – úgy tűnik – nem a legmegfelelőbb monetáris környezet az euróövezet átlagát többszörösen meghaladó ütemben növekvő kis, nyitott gazdaság számára. Tanulságos, hogy az EMU-tagság nem jelent automatikusan alacsony inflációt, sőt Írországban a valutasiunió elindulását követő másfél év alatt régóta nem tapasztalt szintre szökkent fel a fogyasztóiár-index. Az infláció emelkedése számos veszélyt rejt magában az egyedülállóan nyitott Írország számára, az ország igényeitől eltérő monetáris kondíciók okozta feszültségek miatt. A negatív reálkamatláb a belső, az euró és ezzel együtt az ír font leértékelődése pedig a külső kereslet növekedésén keresztül a gazdaság túlfűtöttségét idézte elő. Önálló monetáris politika hiányában a fiskális politikára hárulna a kereslet visszafogása, azaz a gazdaság „hűtése”. Társadalmi feszültségek, politikai okok és a korábbi döntések következményeként azonban a kormány csak igen korlátozott mozgástérrel rendelkezik ezen a területen. Jelenleg még nem látható, hogy milyen következményekkel számolhatunk hosszabb távon, de mivel a magyar GDP növekedése szintén jelentősen meghaladja az EMU-tagországok átlagát, érdemes figyelembe venni, hogy a korai EMU-tagság kockázatokkal is jár. Emellett, az adósságkezelés szempontjából figyelemre méltó az ír példa. Az adósságkezelő kihasználta a dinamikus GDP-bővülés és az ennek nyomán csökkenő adósságráta által biztosított lehetőséget, azt, hogy állampapírok cseréjével likvidebb, az euróövezet meghatározó országaihoz (Németország, Franciaország és Olaszország) képest is vonzó állampapírpiac alakuljon ki.**

Miközben az ír gazdasági csoda folytatódik, a Gazdasági és Pénzügyi Unió közös monetáris politikája által diktált alacsony kamatszint nem teremt megfelelő környezetet a túlhevülés jeleit mutató gazdaság számára. Az alacsony munkanélküliség és az ingatlanárak gyors emelkedése arra utal, hogy a rekordütemben növekvő gazdaság tartalékai kimerülőben vannak. Az euró leértékelődése keltette exportkereslet hatására a gazdasági növekedés azonban nemhogy lassulna, de a 10 százalékot meghaladó 2000. évi növekedés közel 2 százalékpontos gyorsulást jelent 1999-hez képest. A túlkereslet hatására egy év alatt 1,4 százalékról 6 százalék fölé emelkedett az infláció, a monetáris unió egységes kamatszintje miatt a reálkamat így negatívvá vált. A magas infláció miatt a

* A tanulmány része az ÁKK eurókonvergenciával foglalkozó stratégiai anyagának.

Barcza György, az Államadósság Kezelő Központ munkatársa.

szakszervezetek új bértárgyalásokat sürgettek, ez pedig az ár-bér spirál beindulásának veszélyével fenyeget.

A következőkben áttekintést adunk a növekedés háttérében álló okokról és foglalkozunk az országot az EMU-csatlakozásra felkészítő költségvetési és monetáris politikával. Később külön tárgyaljuk a magas infláció, valamint a gazdaság túlfűtöttségének okait és következményeit, illetve a közös monetáris politika negatív hatásait. A cikk végzetül bemutatja azokat a lépéseket, amelyek elősegítették az ír állampapírok versenyképességének megőrzését 1999 után is.

Az ír gazdasági csoda háttere

A 2000. év már a hetedik olyan év volt, amelyben az ír gazdaság 10 százalék közeli mértékben növekedett. Az 1994 óta tartó gazdasági csoda előtt azonban Írország helyzete közel sem volt irigylésre méltó. A 70-es, 80-as években a későbbi „kelta tigris” még Európa hátsó udvarának periferikus fejlődési pályáján mozgó tagja volt, fejlettsége az akkori EU-átlagnak mindössze 60-70 százalékát érte el. Az először 1962-ben kérelmezett, de csak 1973-ban végrehajtott EGK-csatlakozás önmagában még nem hozott megoldást az egyensúlytalansági problémákkal és a folyamatos kivándorlás ellenére magas munkanélküliséggel küzdő ország számára, pedig az állam gazdaságfejlesztési stratégiája már a 60-as évektől az export ösztönzésére koncentrált. A 90-es évekig tartó periferikus fejlődés egyik oka az volt, hogy a külföldi vállalatok betelepülése duális gazdaságszerkezetet hozott létre: importnyersanyagra és olcsó munkaerőre épülő, termelékeny, de külföldi tulajdonú, valamint fejletlen, belföldi felhasználásra termelő hazai vállalatok működtek egymás mellett.

A periferikus fejlődés eredményeképpen a gazdaság a 80-as évek elején még komoly egyensúlytalansági problémákkal küzdött. A 17 százalék körüli munkanélküliségi ráta, a GDP 7 százalékát kitevő folyó fizetésimérleg-hiány, a 12 százalékra rugó költségvetési deficit, a magas infláció és a 118 százalékos adósságráta nem egy mintaországtól elvárt képet tükrözött.

1. táblázat

A főbb makrogazdasági mutatók alakulása

	1981–1986	1987–1993	1994–1998	1999	2000	2001
Reál GDP-növekedés (százalék)	2,1	4,8	9,2	10,8	7,5*	6,9**
– a nettó export növekedése (százalék)				25,7	23,2	10,7*
– a nettó export részesedése a GNP-ből (százalék)				30,3	32*	31*
Fogyasztóiár-index (százalék, éves átlag)	10,8	2,9	2,1	1,6	5,6	4,5*
Munkanélküliségi ráta (százalék)	13,8	15,2	11,4	5,5	4,3	3,8*
Folyó fizetési mérleg egyenlege (a GDP százalékában)	–7,5	0,5	2,9	0,8	–0,3*	–1,3*
Államháztartás egyenlege (a GDP százalékában)	–12,5	–3,9	–0,2	2,0	4,5	4,3*
Államadósság/GDP			74,1	52,4	42**	36,1**

*A Központi Bank előrejelzése.

**IMF-becslés.

Forrás: NTMA [2001], OECD [1999] IMF [2000], Central Bank of Ireland [2001].

A fejlődés csak az 1987-es Nemzeti Felemelkedési Program hatására indult be, felgyorsulása pedig az 1993-as leértékeléshez köthető. A rövid idő alatt végbement látványos utolérési folyamat 1998-ra Írország fejlettségét az EU átlagának 115 százalékára emelte. A felzárkózás ráadásul alacsony (1-2 százalékos) infláció, csökkenő munkanélküliségi ráta, szufficites folyó fizetésimérleg- és költségvetési egyenleg kíséretében ment végbe. Az 1. táblázat foglalja össze a főbb makrogazdasági mutatók alakulását.

Jól képzett munkaerő

A hosszú távon is fenntartható fejlődéshez nélkülözhetetlen a jól képzett és folyamatosan rendelkezésre álló munkaerő. A munkaerő-kínálat bővülése mögött több tényező áll, ezek közül a legfontosabb a 70-es évek „baby boom”-jának felnövekvő generációja, a munkaképes korúak nagyobb aránya és a bevándorlás. Írország népessége tíz év alatt összesen 6,7 százalékkal nőtt (1999 áprilisában 3 744 700 fő volt), a foglalkoztatottak száma pedig még jelentősebben, 29 százalékkal növekedett ebben az időszakban. A foglalkoztatottak népességet meghaladó növekedése következtében a munkanélküliségi ráta az 1988. áprilisi 16,3 százalékos csúcstről 2000 márciusára 4,7 százalékra esett. Emellett folyamatosan, átlagosan évi 3,5-4 százalékkal javult a termelékenység, elsősorban a mezőgazdaság foglalkoztatásban betöltött szerepének csökkenése miatt. A primer szektorban dolgozók aránya 40 százalékról (1960) napjainkra 8 százalékra mérséklődött.

Sikeres kormányzati gazdaságfejlesztés és az EU-támogatások szerepe

Az iparpolitika a külföldiek írországi beruházásaira, valamint a feldolgozóipar fejlesztésére koncentrált, és sikerült a gyorsan növekvő, exportorientált ágazatokat kiépítenie. Ennek legfőbb eszköze a kedvezményes társasági nyereségadó volt. Az alacsony, mindössze 10 százalékos nyereségadót a kiemelt szektorokban tevékenykedő vállalatok az 1973-as EU-tagság óta igényelhetik és a többi tagország heves tiltakozása ellenére 30 évig sikerült fenntartani (12,5 százalékra történő emelésére csak 2003-ban kerül sor). Az iparnál kevésbé dinamikus növekvő infrastruktúra mára a további fejlődés egyik legfőbb korlátja. Fejlesztésére átfogó gazdaságfejlesztési tervet (National Development Plan) dolgoztak ki, ami 2000–2006 között a közkiadások, az EU-támogatások és a magánkezdeményezések összehangolása révén 51,5 milliárd euró értékű beruházást irányzott elő.

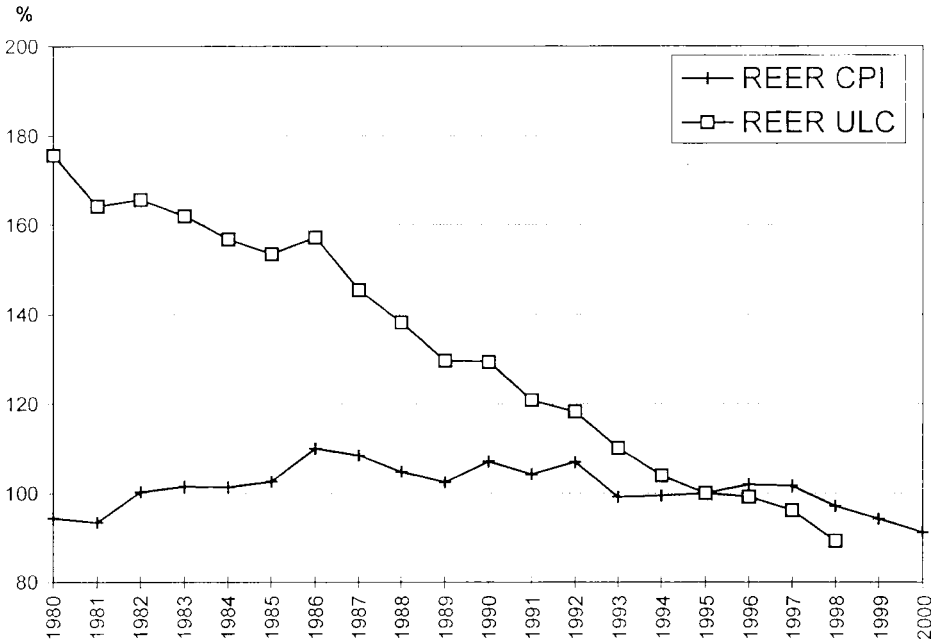
Csökkenett a szerepe a korábban jelentős forrást biztosító Kohéziós Alapnak, amelyet az EU-tagállamok átlagos fejlettségi szintjének 90 százalékát el nem érő országok igényelhetnek. Ebből az alapból az EU – tekintve Írország elért fejlettségét – 2003 után várhatóan már nem folyósít többé. A Közösségi Támogatási Keretből származó összes forrást a GDP 5 százalékára becsülik (OECD 1999, 17. o.), ami a közvetlen keresleti hatáson túl az infrastruktúra és az oktatás fejlesztésével tompította a költségvetésikiadás-csökkenés káros következményeit.

A versenyképesség megőrzése érdekében még 1987-ben vezették be a Szociális Partnerség rendszerét (Social Partnership), ennek keretében a kormányzat és a szakszervezetek több évre előre megállapodnak a béremelkedésről. Az eddig végrehajtott négy megállapodás során sikerült a béremelkedést évi 2-3 százalékos, tehát a termelékenység javulásának szintje alatt tartani.

Az ír gazdaság az OECD-országok közül (Luxemburgot kivéve) a legnyitottabbnak számít, 1998-ban az import és az export együttesen a GDP 163 százalékát érte el. Hasonlóan Magyarországhoz, az ország versenyképessége az alacsony munkaerőköltségen alapul. Amint az 1. ábrából is látszik, a munkaerőköltség alapján számított reálárfolyam 10 év alatt közel 40 százalékkal értékeltődött le. Ugyanezen időszak alatt a fogyasztóiár-index alapú reálárfolyam is leértékelődést mutat, igaz, az 1993-as leértékelés és az 1999 óta bekövetkezett eurógyengülés hatását leszámítva inkább stabilnak nevezhető. A dinamikus (1990–1998 között átlagosan évi 32 százalékos) exportbővülést egyrészt a Nagy-Britanniával kötött szabad kereskedelmi megállapodás (1965) és az Egységes Európai Piac (Single European Market) megteremtése tette lehetővé, elindítója pedig az 1993 februárjában végrehajtott 10,5 százalékos leértékelés volt.

1. ábra

A reálárfolyam-mutatók alakulása
(1995 = 100)



Magyarázat: REER CPI= fogyasztóiár-index alapú reálárfolyam,
REER ULC= munkaerőköltség alapján számított reálárfolyam.

Forrás: IMF (IFS), Bloomberg.

Közvetlen külföldi befektetések

A gyors ütemű gazdasági növekedés nem valósulhatott volna meg a külföldi tartós tőkebefektetések nélkül. A közvetlen működőtőke-áramlás alakulását mutatja be a 2. táblázat és a 2. ábra.

A 2. táblázat csak az OECD-országokból érkező közvetlen befektetéseket tartalmazza.

Az OECD-országokból érkező közvetlen befektetések összege

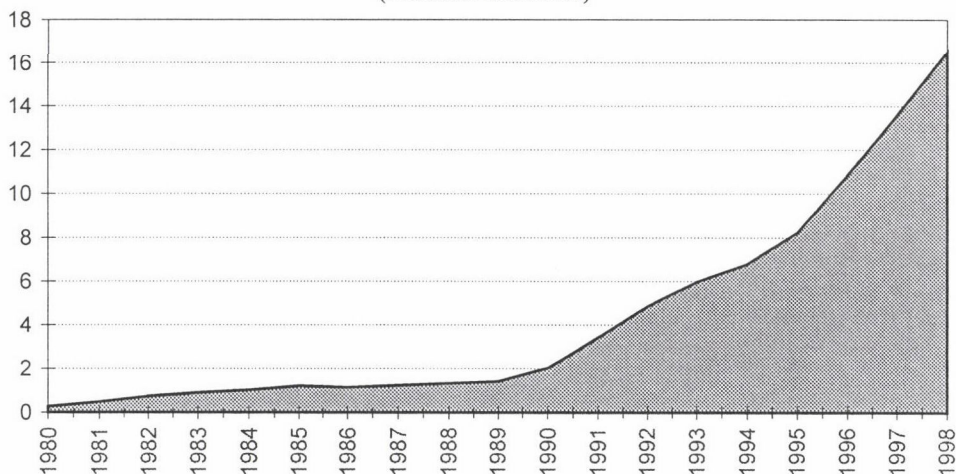
	1981–1985	1986–1990	1991–1997
Összege (millió dollár, átlagosan évente)	178	96	1124
Részesedés az összes OECD-tagországba érkező működőtőke-áramlásból (százalék)	0,48	0,06	0,66

Forrás: OECD [1999].

Az OECD az éves közvetlen tőkebeáramlást a GDP 2 százalékára becsüli. A külföldi közvetlen befektetések kétharmada az USA-ból érkezik, elsősorban zöldmezős beruházások, valamint a már meglévő vállalkozások fejlesztésének céljából (tehát nem vállalatfelvásárlás vagy összeolvadás miatt).

2. ábra

A kumulált közvetlen befektetések állománya 1980–1998 között
(Milliárd dollárban)



Forrás: IMF (IFS), Bloomberg.

A külföldi vállalatok a technológiai ágazatokban (elsősorban elektronika, számítástechnika), a gyógyszeriparban és az exportálható pénzügyi és vállalati szolgáltatásokban meghatározó jelentőségűek. A külföldi társaságok 1996-ra a feldolgozóiparban dolgozók 47 százalékát foglalkoztatták, a termelés 66 százalékát adták, az ipar exportjában pedig 84 százalékos részesedéssel bírtak.

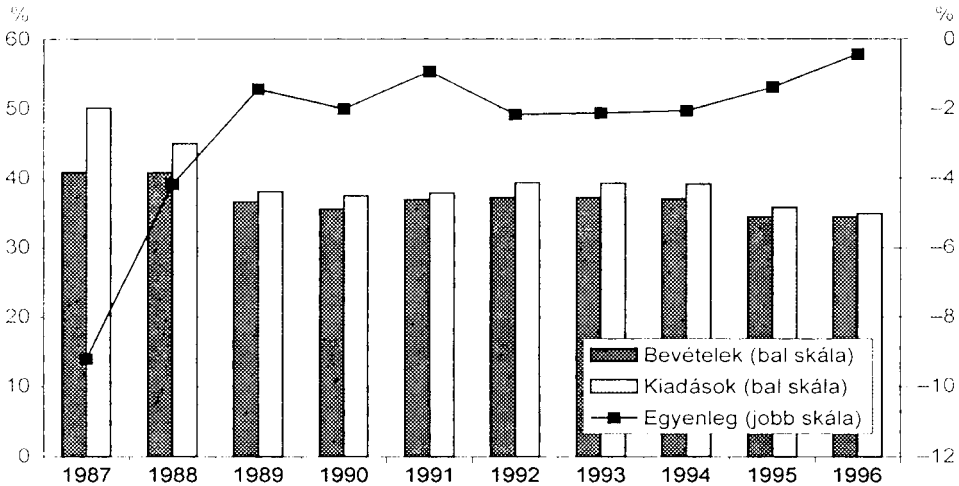
A külföldi érdekeltségnek természetesen nemcsak közvetlen hatásai voltak. A kormányzat külön programterv felállításával igyekezett segíteni a hazai és külföldi vállalkozások közötti beszállítói kapcsolatok erősítését. Az OECD [1999] országtanulmánya szerint azonban e kapcsolatban nem a félkész termékek gyártása és beszállítása, hanem a termeléshez szükséges kiegészítő szolgáltatások (pénzügyi, marketing) vásárlása a jelentős.

A fejlődés 1988-as beindulását megelőzte egy költségvetési kiigazítási program, ezért egyesek a folyamatot „expanzív költségvetési szűkítésnek” (expansionary fiscal restraint) nevezték el. Elméleti indoka az volt, hogy a költségvetési egyenleg javítása a jövőben várható adócsökkentés miatt a magánszektor kiadásainak a költségvetési kiadáscsökkenést meghaladó növekedésével járt, tehát összességében keresletösztönző hatást gyakorolt. Az OECD értékelése szerint azonban nem ez magyarázza a kettős javulást. Véleményük szerint a költségvetési politika prociklikus magatartása áll a háttérben, azaz a fiskális kiigazítás megelőzte a világgazdasági körülmények javulását, az általános kamatsökkenési tendenciák bekövetkezését. A gazdasági növekedés pedig önmagában is a költségvetés javulását idézte elő.

A közös monetáris politika keretei között a költségvetés lenne az anticiklikus gazdaságpolitika legfőbb eszköze. Az elsődleges egyenleg növelésével csökkenthető lenne az összkereslet, ami pedig az inflációs nyomást fékezne. 2000-ben az államháztartás egyenlege várhatóan 3,7 százalékos GDP-arányos többletet mutat, az elsődleges egyenleg pedig elérheti a GDP 6 százalékát, tehát a számok első látásra költségvetési szigorot sejtetnek. Az IMF ugyanakkor rámutat, hogy a gazdasági ciklus hatásaitól megtisztított, kamatfizetés nélküli strukturális egyenleg nem változott 1996 óta. Véleménye szerint ezért a fiskális politika restriktív helyett inkább semlegesnek tekinthető. (Lásd a 3. ábrát.)

3. ábra

A konszolidált központi költségvetés főbb számainak alakulása a GDP százalékában

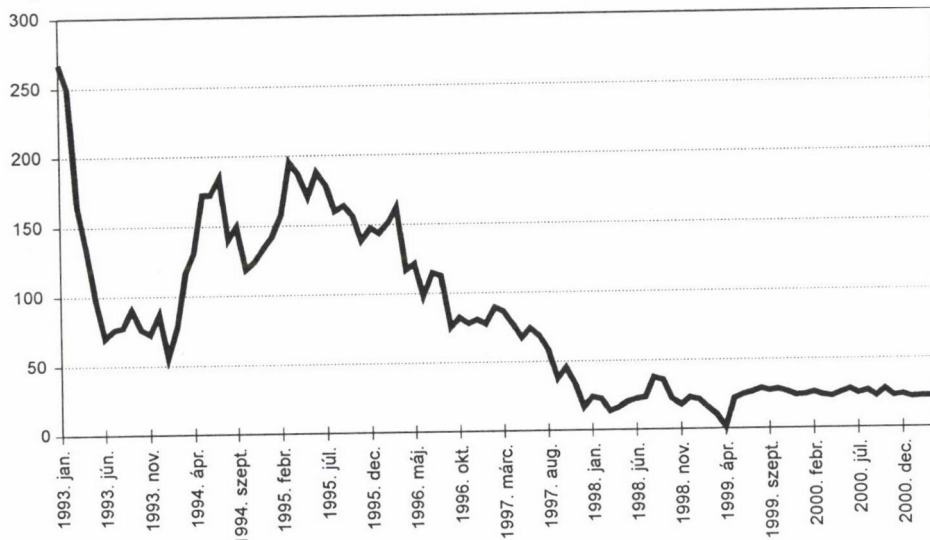


Forrás: IMF [2000].

Az 1999 előtti néhány évben a monetáris politika alapvető célja az EMU-tagság elnyerése volt. Az árfolyam-stabilitási és az inflációs kritériumnak való megfelelés nem okozott nehézséget a folyó fizetésimérleg-többlettel és az EU-országok pénzromlási ütemének átlaga alatti inflációs mutatóval rendelkező ország számára. A hosszú távú kamatok konvergenciája már 1997 decemberére véget ért (lásd a 4. ábrát). A német államkötvényekhez képest számított kamatfelár ekkorra a 10 éves futamidőn 21 bázispontra mérséklődött.

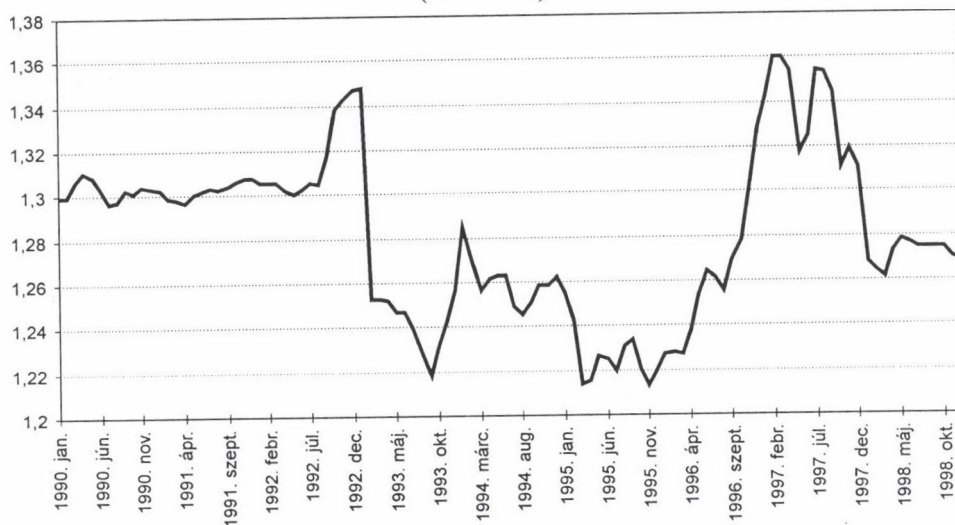
A 10 éves ír államkötvény-hozam felára a német államkötvény-hozamhoz képest

Bázispont



Forrás: Bloomberg, saját számítás.

Az ír font árfolyama ECU-ben (Font/ECU)



Forrás: Bloomberg.

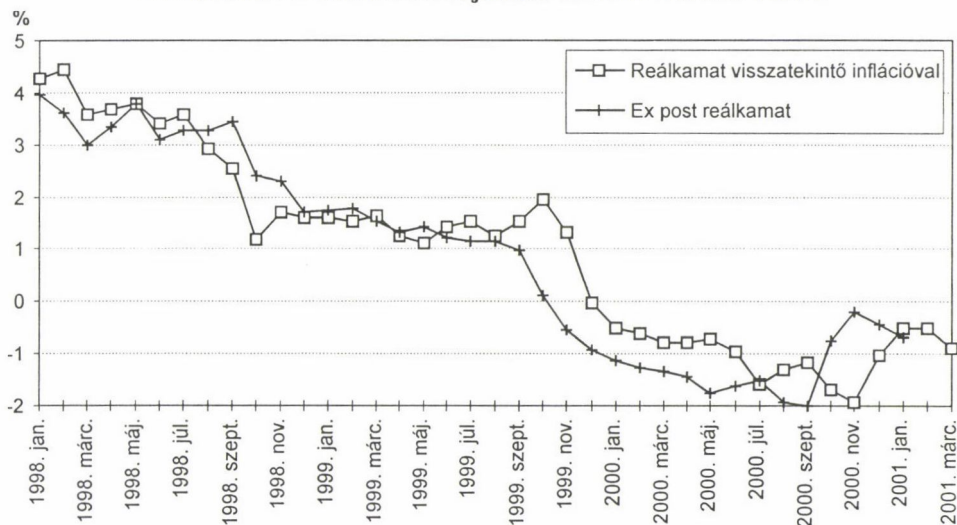
A csatlakozás előtti utolsó évben, tehát 1998-ban a monetáris politika számára az árfolyam- és kamatpolitika alakítása is kihívást jelentett. Az első problémát az ír font árfolyama jelentette. Az 1997 augusztusa óta emelkedő infláció és az ennek nyomán kialakult leértékelési várakozások miatt megvolt a veszélye, hogy 1998 hátralévő részében jelentős leértékelődés következik be, és így a konverziós ráta az egyensúlyinál leértékeltebb árfolyamon rögzül. A megoldást a középárfolyam kiigazítása jelentette, 1998. március 16-án az ír font középárfolyamát 3 százalékkal felértékeltek. A felértékelés következtében az ír font sávon belüli helyzete megváltozott, az ingadozási sáv erős oldaláról átkerült a gyenge oldalra. Az árfolyam közelebb került a gyenge oldali sávészélhez, ezzel pedig a sávon belüli lehetséges leértékelődés mértéke lecsökkent.

A döntés sikeresnek bizonyult, a leértékelődési várakozások gyorsan elcsendesedtek, és az év hátralévő részében nem következett be jelentős árfolyammozgás (lásd az 5. ábrát).

Az árfolyamkérdés rendezése után további megoldást igényelt a kamatsökkentés időzítése. A monetáris aggregátumok és a magánszektorban nyújtott hitelállomány gyors növekedése szigorú monetáris politikát igényelt, ezért a jegybank a csatlakozásig 3–5 százalékos reálkamatlábát tartott fenn, a kamatsökkentésre pedig a lehető legkésőbb – a résztvevők közül utolsóként – került sor (lásd a 6. ábrát).

6. ábra

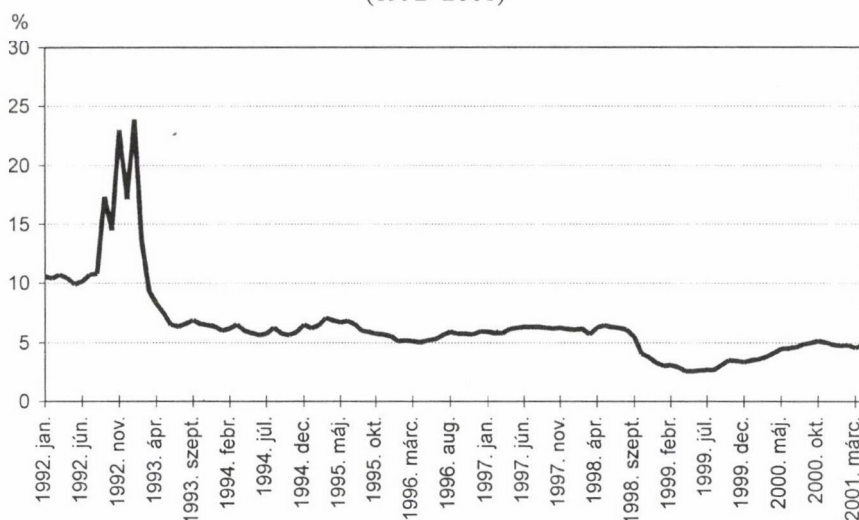
A reálkamat alakulása 1998. január és 2001. március között



Forrás: Bloomberg.

1998-ban, a csatlakozás előtti évben az aktív 1 hetes repokamat október 12-ig változatlanul 6,19 százalékon maradt, ekkor és november 9-én még egyszer 1,25 százalékpontos csökkentésre került sor. Utoljára pedig a többi EMU-tagország jegybankjával összehangolva december 4-én csökkentett kamatot a jegybank (ekkor a repokamatot 3 százalékra csökkentették). A jegybanki kamatlépésekkel összhangban a rövid távú piaci kamatok is csak 1998 októberétől mérséklődtek (lásd a 7. ábrát).

A három hónapos bankközi kamat alakulása (1992–2001)



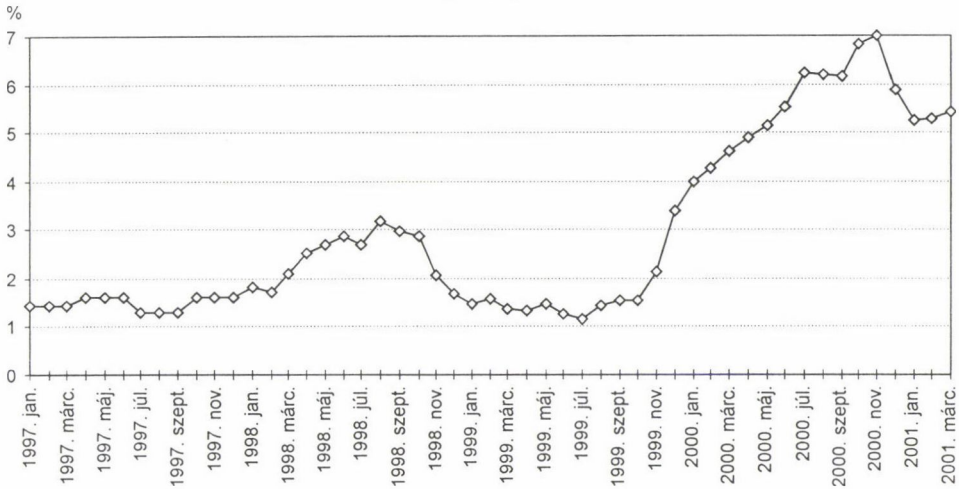
Forrás: Bloomberg.

Miután a jegybanki kamatok az euróövezet szintjére süllyedtek, az infláció emelkedése miatt a rövid futamidőn negatív reálkamatláb alakult ki. A monetáris politika fellazult, a hitelállomány növekedése felgyorsult. A magánszektorban nyújtott hitelállomány éves növekedése az 1998. decemberi 22,6 százalékról 2000 áprilisra 28,6 százalékra gyorsult. A negatív reálkamatot Írország euróövezeten belüli csekély súlya miatt az Európai Központi Bank nem tekinti különösebb problémának, a gazdaság túlfűtöttségének szempontjából azonban egyáltalán nem kedvező.

Áralakulás

Írországban az infláció 1993–1997 között az EU-átlag alatt volt. A többi EU-tagországnál tartósan alacsonyabb infláció elsősorban a nominál effektív (a külkereskedelem szerkezetének megfelelően súlyozott) árfolyam 1997-ig tartó felértékelődésének volt köszönhető. Az ír font 1997-ben bekövetkezett leértékelődése 1998 nyarán 3 százalék fölé emelte a 12 havi fogyasztóiár-indexet (amely ekkor 1,5 százalékponttal haladta meg az EU-átlagot), de ezt követően az EMU elindulásáig tartó árfolyamfelértékelődés és később a kamatsökkenés rövid távú következményeiként a 12 havi áremelkedés 1999 közepéig egészen 1,4 százalékig csökkent. 1999 júliusa óta azonban egyre erőteljesebb a pénzromlás, aminek következtében 2000 novemberére már 6,9 százalékra, tehát az euróövezet átlagának több mint háromszorosára gyorsult az éves áremelkedés üteme. Az infláció felpörgésének külső és belső okai is vannak. Egyrészt a már korábban is létező inflációs nyomás került a felszínre, másrészt az euró és vele együtt az ír font leértékelődése tovább növelte az ír termékek és szolgáltatások iránti külföldi keresletet. A beruházások árindexe 1997–1998-ban is 7 százalék fölötti mértékben nőtt (elsősorban az építési, szerelési költségek növekedése következtében), a közösségi fogyasztás árindexének emelkedése pedig meghaladta az 5 százalékot, így a GDP-deflátor már 1998-ban 4 százalékot ért el (lásd a 8. ábrát).

Az infláció alakulása 1997–2001 között
(Év/év)



Forrás: IMF (IFS), Bloomberg.

Az eurónak és vele együtt az ír fontnak a dollárhoz és az angol fonthoz viszonyított leértékelődése miatt az eurózónán kívülre irányuló export iránti kereslet tovább fokozódott. A megnövekedett külföldi keresletet a reálfelértékelődés csillapítaná, de az ír font rögzített árfolyama miatt ez nem következhet be az árfolyam nominális felértékelődésén, hanem csak a partnerországoknál magasabb infláción keresztül.

A pénzügyi rendszer stabilitása szempontjából az infláció mellett további veszélyt jelent az ingatlanárak indokolatlan mértékű emelkedése. Az ingatlanok ára 1993–1999 között körülbelül megkétszereződött. A gyors áremelkedéshez szükség volt a felfokozott, „önbeteljesítő” várakozásokra is, ez pedig előrevetíti a korrekciót. 1999 elején az ingatlanárak éves növekedési üteme 30 százalékkal érte el csúcspontját, azóta mérséklődött, de az évi 18-20 százalék körüli szint továbbra is kiemelkedően magas. Az IMF rámutat, hogy az Írországból végbement ingatlanpiaci „boom” felülmúlja a 90-es évek elején megfigyelt finn, angol, svéd és norvég fejleményeket, amelyeket minden esetben korrekció követett.

Az IMF – az Európai Központi Bank véleményével összhangban – ugyanakkor egy esetleges korrekciót nem tart veszélyesnek, tekintettel arra, hogy az ingatlanokhoz kapcsolódó hitelállomány nem jelentős (IMF, 2000, 17. o.). Kiemeli, hogy az ingatlanárak esetleges csökkenése a vagyonhatás miatt akár még kedvezően is hathat a fogyasztásra és így az összkeresletre is. Egyúttal felhívja a figyelmet, hogy a további áremelkedés a jelzálogkölcsönök felfutásával együtt (ez a negatív reálkamat miatt valószínű) már komolyan veszélyeztetheti a bankrendszert.

A gazdaságpolitika jelenlegi helyzete

Írországból – Magyarországhoz hasonlóan – a Pénzügyminisztérium mind az inflációt, mind a gazdasági növekedést alultervezte 2000-re. Az éves átlagos áremelkedésre a 3 százalékos, a GDP-növekedésre 7,4 százalékos tervezett értéket augusztusban 5,25 százalékra, illetve 10,5 százalékra módosította az ír Pénzügyminisztérium.

Az éves átlagos áremelkedés végül 5,6 százalék, a GDP pedig 10,75 százalék lett, a gazdaság túlfűtöttsége tehát nem mérséklődött. A kormány nehéz helyzetben van, a gazdaság hűtésére a jövedelempolitika és az adópolitika lenne a legalkalmasabb, ezek azonban – mint látni fogjuk – nem éppen a kívánt keresletcsökkenés irányába hatnak.

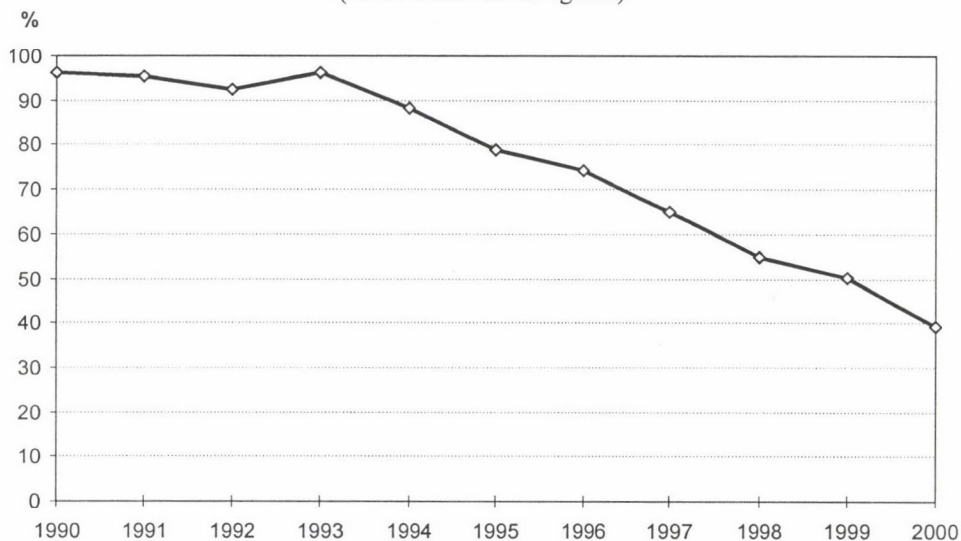
Ma is, mint a felzárkózás időszakában a jövedelempolitika legfontosabb eszköze a már említett Szociális Partnerség intézménye. A 2000 márciusában lezajlott bértárgyalásokon elfogadott megállapodás 2001–2003 között évi 5,5 százalékos béremelést és az adócsökkentés révén további évi 2,5 százaléknyi reáljövedelem-növekedést tartalmaz. A megállapodást azonban a júliusi inflációs adat miatt máris kifogásolták a szakszervezeti vezetők, újratárgyalást és az ezzel járó további béremelést követelve.

A szakszervezetek álláspontját igazolta, hogy a kormány a tárgyalások idején valóban megígérte, hogy az infláció nem fog 5 százalék fölé emelkedni. A további béremelkedés ugyanakkor az ár-bér spirál beindulásának veszélyével és tartósan magas inflációval járhat. Ez a forgatókönyv a külső kereslet csökkenéséhez szükséges reálfelértékelődéssel is együtt járna, ami azonban a beruházások visszaesését és így munkanélküliséget okozna. Egyes vélemények szerint egy ilyen reálfelértékelődés körülbelül 2-3 évig tartó 10 százalék körüli ár- és béremelkedés esetén következne be (Minford, 2000).

A belföldi kereslet elszaladásának veszélyességét mutatja, hogy a korábban a gazdaság motorjának számító külföldi kereslet igen erőteljes és jövőbeli mérséklődésére az euró jelenlegi helyzetében nem számíthatnak. Mivel az export 22 százaléka Nagy-Britanniába, 14 százaléka pedig az USA-ba irányul, az euró leértékelődése csak fokozza a gazdaság túlfűtöttségét. Ezt támasztják alá a külkereskedelmi adatok is, 1999-ben az euróövezetbe irányuló export 3,4 százalékkal, míg az euróövezeten kívülre irányuló export volumene 21,3 százalékkal bővült.

9. ábra

Az adósságráta alakulása
(Az államháztartás egésze)



Forrás: IMF (IFS), Bloomberg.

Mindezek ellenére a jegybank 2000. nyári (júniusi adatokra épülő) jelentésében nem tekinti problémának a fogyasztóiár-index emelkedését. A jegybank átmeneti (a dohánytermékek és az alkoholos italok adóemeléséhez illetve az olajárhoz kapcsolódó) hatásoknak tulajdonította a gyorsulást, és 2001-re 3,9 százalékos átlagos áremelkedést várt. Ha az infláció lassulása nem folytatódik és tartósan 6 százalék körüli szinten marad – *Minford* szerint –, alapvetően két megoldás kínálkozik a kormány számára.

Átmeneti termékadó bevezetésével mérsékelni kell az ír termékek iránti keresletet. A már előirányzott adócsökkentési lépések és a kormányzat elleni támadások közepette ez igen valószínűtlen.

Az ír átmenetileg kilép az euróövezetből, és az Egyesült Királyság csatlakozásáig, illetve az ír font egyensúlyi szintre történő felértékelődéséig kívül marad a valutaunióból. Ez ugyancsak valószínűtlen, hiszen ez a monetáris unióból való kilépést jelentené.

Az államadósság és kezelése

A bruttó államadósság és a GDP arányára vonatkozó konvergenciakövetelmény teljesítése nem okozott nehézséget, hiszen a növekedés és a költségvetési egyenleg együttesen kedvező alakulása miatt a mutató javulása minden várakozást felülmúlt (lásd a 9. ábrát).

Az ír adósságkezelő intézmény, a National Treasury Management Agency (NTMA) az euró bevezetésekor felkészülten várta az adósságkezelést érintő várható nehézségeket. Új szolgáltatások bevezetésével, illetve az állampapír-struktúra átalakításával igyekezett kivédeni az élesedő verseny és az adósságállomány méretéből eredő hátrányos következményeket. Mivel az ír állampapírpiacon részesedése a teljes euróövezeten belül körülbelül 1 százalék, az ír adósságkezelőnek is szembe kellett néznie a kis országok adósságkezelésének nehézségeivel. Egyrészt az árfolyamkockázat megszűnésével a belföldi megtakarítások a korábbiánál nagyobb arányban külföldi befektetésekbe áramlanak, másrészt az egyes sorozatokból kibocsátott állomány a nagyobb adósságállománnyal rendelkező országok által kibocsátott állampapír-sorozatoknál kisebb, ezért az ír állampapírok likviditási szempontból kevésbé vonzóak a külföldi befektetők számára. Az alacsony piaci forgalom és az illikvid papírok miatt az adósságkezelő számára a kibocsátás drágább lesz annál, mintha ez a technikai probléma nem lenne. A megoldást az állampapírcsere jelentette, ami sem a kibocsátó, sem a vásárló számára nem jelentett veszteséget, hanem mindkét fél számára előnyökkel járt.

A korábban magas – 8-9 százalékos – kupponnal kibocsátott kötvényeket a Security Exchange Programme (SEP) keretében alacsonyabb kamatozású papírokkal cserélték le (lásd a 3. táblázatot). A kötvénycsere végrehajtását indokolta, hogy a magas kupon miatt a régebben kibocsátott állampapírok névértéküknél magasabb piaci áron forogtak. A befektetési alapok kezelői számára a névérték és a piaci ár különbsége a portfólió értékelésénél tökeveszteségként jelentkezett, ezért ezek az értékpapírok kevésbé voltak népszerűek. Az 1999 májusában három aukción az állampapírcserébe bevont állampapírok 91 százaléka helyett új kötvények kerültek forgalomba. A csere hatására az államadósság után kisebb kamatkiadást kellett és kell fizetni, a befektetők pedig likvid és könnyen eladható papírok birtokosai lettek. Az új állampapírok kuponjai pedig 2,75–4,6 százalék között vannak, szemben a régi papírok 6–9,25 százalékos kuponjaival.

A csere hátránya, hogy a nominális adósságállomány csak kisebb mértékben csökkent. Az adósságráta 1999-ben 2 százalékponttal 47 százalékra mérséklődött, a csere nélkül 6 százalékponttal 43 százalékra csökkent volna.

**A Security Exchange Programme (SEP) keretében visszavásárolt
és eladott állampapírok**

Visszavásárolt papír típusa	Mennyiség, névértéken (Millió euró)	A kinnlevő állomány százalékában
6,5% Treasury Bond 2001	896	30
9,25% Capital Stock 2003	1272	81
6,25% Treasury Bond 2004	1908	83
8% Treasury Bond 2006	2675	94
6% Treasury Bond 2008	1912	93
8,75% Treasury Bond 2012	1238	96
8,25% Treasury Bond 2015	2369	98
Összesen	12 272	
Újonnan kibocsátott állampapírok		
2,75% Treasury Bond 2002	2837	
3,5% Treasury Bond 2005	4344	
4% Treasury Bond 2010	5561	
4,6% Treasury Bond 2016	3491	
Összesen	16 232	

Forrás: NTMA Press Release [1999], saját számítás.

A régi papírok újra cserélése mellett növelték az egyes sorozatokból kibocsátott állomány összegét. Az NTMA 3–5 milliárd euróban határozta meg a kívánatos sorozatnagyságot. Emellett az elszámolás és kamatszámítás módját hozzáigazították az eurókötvény-piac szokásaihoz. A változtatások következtében az ír állampapírok kamatfelára az 1999-es év folyamán fokozatosan csökkent a többi kis ország állampapírjaihoz képest.

Irodalomjegyzék

- Central Bank of Ireland [1998, 1999, 2000, 2001]: Annual Report.
 IMF [1998, 1999, 2000]: Ireland: Staff Report for the Article IV Consultation.
Kovács Zoltán Ákos [1999]: Írország, a „kelta tigris” gazdasági sikerei az 1990-es években. *Külgazdaság*, 5. szám.
Minford, Patrick [2000]: Ireland’s race against inflation can’t be won with the euro. Nem publikált kézirat.
 NTMA [1997, 1998, 1999]: Annual Report.
 NTMA [1999]: National Treasury Management Agency Press Release. December 30.
 NTMA [2000, 2001]: Information Memorandum.
 OECD [1999]: OECD Economic Surveys: Ireland.

Brief Summary of the Articles

Corporate interest representation in the course of negotiations on EU-accession

Interest representation in Hungary and the European Union

ANDREA SZALAVETZ:

What is the interest representation method and efficiency of large Hungarian companies like, concerning specific issues of EU-accession? Can the Hungarian government give an efficient support to the Hungarian industry? Based on field interviews with various representatives of Hungary-based companies, with lobbyists and with members of the Hungarian negotiating delegation, the paper describes the conflicting interests the Hungarian negotiators have to harmonize during the negotiations. The paper reviews the perspectives and the practice of corporate interest representation. It contrasts Hungarian interest representation practice with the experience of large multinational companies in the European Union.

The practical questions of the EU accession and the functioning of the VAT system

ZOLTÁN PITTI

Some major tasks have to be carried out along with the enlargement of the EU by both the Community and the countries that want to join. The founder states have gained enough experience, but the candidate countries – Hungary among them – are still just guessing the possible consequences. It is without doubt that the adoption of the VAT will have the most significant and long lasting effect. Even though the Hungarian VAT system basically fits the EU norms, the switching still raises exciting questions. In the first part of the article the author introduces the relations between the Hungarian economy and the EU member states indicating the significance of the switching. The second part describes the effect of the functioning of the VAT system affecting the budget revenues. Further, the issues to be decided are indicated (for example: the future of tax free zones, the chances of outworking, the optimal organisation of enterprises). The third part takes a look forward and describes the essence of the modernisation of the VAT system in the EU member states elaborated earlier but still in the phase of preparation. The remarks in the study are worth the attention of both those shaping the framework of the economy and of those being present on the market.

Changing Governance Structures within Hungarian Agri-food Sector During the Transition

IMRE FERTŐ – GÁBOR G. SZABÓ

The first years of agricultural policy reforms in Hungary have been characterized by large decrease in agricultural production. Despite the desirable structural change in both agriculture and the food industry and the growth in productivity, and more favorable economic conditions production has risen only slightly over the last five years. The key factor is the solid recovery caused by underdeveloped pricing mechanisms within the agri-food chain. Empirical evidences suggest that multinational firms and other large-scale companies in the food industry can solve some inefficiencies. Also, newly established co-operatives can be a solution for farmers cope with their problems arising incomplete pricing arrangements mechanisms.

Japan's economy in the nineties: causes and consequences of prolonged recession

GYÖRGY SIMON JR.

After a period of outstanding results and successful structural adaptation, Japan's economy in the nineties, let alone episodes of temporary buoyancy, plunged into a permanent crisis. Contrary to earlier periods, in the course of the past decade, the government's anticyclical policy could not achieve a durable success. The Asian crisis further worsened Japan's situation. The author analyses the main problems of the ailing Japanese economy. He focuses his attention on the questions of economic policy, revealing the causes of the crisis.

Ireland and the EMU

GYÖRGY BARCZA

From 1994 Ireland has been growing at a remarkable pace, due to some favourable internal and external developments. Thanks to this growth in less than a decade Ireland developed from the poorer countries to the above EU average level, proving that the catch-up process can be much shorter than 20 or 30 years. Now it can also be seen that since 1999 terms of the common monetary policy is not the most suitable conditions for the small, open economy with a much faster GDP growth than other euro participants. For this reason it is evident, that the EMU membership doesn't secure automatically low inflation. In Ireland in less than 2 years the 12 month CPI raised to levels haven't been seen for ages. Though not just the monetary conditions caused the higher inflation, but the very low real interest rate and the depreciation of the euro certainly helped the overheating. Because in the next few years Hungary is also expected to grow with above EMU average, it is important to see, that an early entry to the eurozone has risks. On the other hand it is a good example how the Irish public debt management agency transformed the government debt market to a competitive and liquid market, which remained attractive beside the main European debt markets.

Jogi melléklet

Az adatbázisokra vonatkozó jogvédelemről szóló közösségi irányelv, sui generis jogvédelemről – II. rész

DR. MILASSIN LÁSZLÓ

4. Az adatbázis előállítójának kizárólagos joga a kivonatok, másolatok készítésére és/vagy terjesztésére

A sui generis jog lényegében két részből tevődik össze: *egyrészt* a kivonatok, másolatok készítésének, sokszorosításának a joga, *másrészt* az adatbázis további felhasználására bocsátás joga.¹ Ezen túlmenően más jogosítványai nincsenek az adatbank összeállítójának, ha abból indulunk ki, hogy ez az irányelv nem *csak* a célokat határozza meg a tagállami, nemzeti jogalkotás számára, hanem annak jogi tartalmát is.² Megjegyzendő, hogy az irányelv a nemzeti jogalkotás számára annyiban tartalmaz kötelező előírásokat, hogy az irányelvben megfogalmazott célok mindenképpen végrehajthatók. Számos irányelv ugyanakkor nem csupán célokat határoz meg általános jelleggel, hanem anyagi jogi rendelkezéseket is tartalmaz. Ezek az anyagi jogi rendelkezések természetesen a cél megvalósítását szolgálják, így átültetésük a nemzeti jogban szintén kötelező erővel kívánatik meg. Másképpen szólva, ha az irányelv célja egy egységes joggyakorlat kialakítása, ahol pontosan kijelölik a közösségi jogforrásban a jogosítványok határait, akkor ennek átültetése a nemzeti jogba kötelező. Az adott tagállam maga választhatja meg a legmegfelelőbb formát, amelyben a nemzeti jogforrás megjelenik.

Mint arról már többször szó esett, a sui generis jogvédelem alapvető célja, hogy az adatbázisok megalkotása során megvalósult befektetéseket védje. E védelem viszont adott határok között kell maradjon. Fontos azt leszögezni, hogy hol húzódnak e jogvédelem határai. Erre már a célokat meghatározó irányelvben kell utalni, éppen azért, hogy ezzel a tagállami szabályozás harmonizációja megteremthető legyen. Amennyiben ugyanis a tagállamok valamelyike e jogvédelmet tovább szélesítené, akkor éppen a harmónia bomlana meg az egyes nemzeti szabályanyagok között. Félő, hogy egy ilyen helyzet hátrányosan érintené a Közös Belső Piac egy igen fontos területét.³

¹ Irányelv 7. Cikk (2) bek.

² Bleckmann, RIW 1987, 929 (933)

³ Oliver Homung: id. mű 118. o.

Az irányelvhez fűzött 42. számú megfontolás szerint az ún. „parazita konkurens termékek” előállításával szembeni védelmen túlmenően, tiltott az adatbázis minden olyan felhasználása, amely az adatbázis alkotása során eszközölt beruházásokra nézve jelentős kárt eredményez. E károközás a magánjellegű használat során is előáll, amit azért kell megjegyezni, mert pl. a német tisztességtelen üzleti magatartásokkal foglalkozó törvény (UWG 1.§) hatálya nem terjed ki a *magán végfelhasználó fogyasztóra*.

4.1. Az adatbázis alkotójának kizárólagos joga a kimásolásra vonatkozóan

a) Az adatbank alkotójának kizárólagos joga a többszörözésre, kivonatok (extraction) készítése

Figyelemmel a modern technológiák által teremtett lehetőségekre, különösen a hálózati kapcsolatok, az on-line hozzáférés adta lehetőségekre, ma különösen nagy a kísértés, hogy az adatbankhoz hozzáférő felhasználó a nem csekély ráfordítással létrehozott információs anyagot, adatbázist teljesen vagy annak lényeges részét letöltse és erre alapozva most már „sajátjaként” továbbadandó adatbázist hozzon létre. Éppen ezért látta az Európai Bizottság szükségesnek az adatbázis alkotójának azt a jogát rögzíteni, hogy az általa létrehozott adatbázisból kereskedelmi cézzal történő kivonatok készítését megakadályozhatja.

A kivonatok és másolatok készítésével kapcsolatos fő probléma a digitális technika adta lehetőségekkel van szoros összefüggésben. Az új digitális technika a korábbi, hagyományos adatbankhoz képest új lehetőségeket kínál az adatbank használóinak. A számítógépes program egyrészt ideiglenesen a munkalapon tárolható vagy tartósan a merevlemezen, CD-n vagy lemezen, ami magában már az adatbank tartalmának többszörözését jelenti.

b) A többszörözés („kivonatolás”) fogalma

Az irányelv 7. Cikk (1) bekezdés második fordulata mondja ki a többszörözés, kimásolás, kivonatkészítés tilalmát. A 7. Cikk (1) bekezdése szerint „a többszörözés alatt az adatbázis egészének vagy lényeges részének folyamatos vagy időleges átvitelét értjük egy másik adathordozóra, akármilyen eszközzel vagy akármilyen formában”.

Ez a megfogalmazás egybeesik az irányelv 5. Cikkének szerzői jogra vonatkozó szabályozásával. A 7. cikk a fenti definíción túlmenően nem ad konkrét felsorolást a jogtalan másolatok készítésének módzatairól.

A másik adathordozóra történő átmásolás megvalósítja a többszörözés cselekményét szerzői jogi értelemben. Például egy kép, szöveg kimásolása CD-ROM-ról a merevlemezre vagy flopirra, megvalósítja a többszörözést.⁴ Itt a „másik” adathordozó alatt egy olyan adathordozót kell értenünk, amely *különbözik* attól, amelyről a másolás történik. Az adathordozó rendszerint elektronikus adathordozó, de fontos leszögezni, hogy az irányelv nem csak az elektronikus adatátvitelre terjed ki. Hatálya ennél szélesebb, tehát a nem elektronikus adathordozókat is ide kell értenünk (pl. papír).⁵

⁴ Kappes GRUR 1997, 338–339. o.

⁵ Von Lewinski, Datenbank – Richtlinien, III. fejezet a / Cikk (1) bek. a) ponthoz

A 7. Cikk idézett rendelkezése a tartós és időleges adatátvitelről is rendelkezik, amiből az következik, hogy az adatbank tartalmának időleges kimásolása is károkozást idézhet elő az adatbank előállítója és egyben jogos tulajdonosa számára. Kérdés, hogy mit is jelent az időlegesség, átmenetiség ebben az esetben? Ide értendő-e a rövid ideig fennálló, feltehetően jogilag irreleváns, köztes adatbázis is? Erre nem ad választ az irányelv.⁶

Feltehető, hogy a határvonal meghúzására majd a *birósági ítéletekben* kerül sor.

Az adatbázisok jogi védelméről szóló irányelv azzal, hogy nem kívánja behatárolni a többszörözés formáját, illetve eszközt, lehetővé teszi, hogy a technika fejlődése révén alkalmazott kimásolási módszerek is hatálya alá essenek, illetve az irányelv alapján alkotott nemzeti szabályok kellő rugalmassággal fogják át a ma még nem elterjedt vagy nem ismert lehetőségeket, eljárásokat.

Kiindulva az irányelv 7. cikk (2) bekezdésének e széles körű hatályából, az elektronikus adatbázisok esetén a többszörözés az ún. *adatletöltésen* (downloading, Unterladen) keresztül valósulhat meg. Ez az adatbázis tartalmának egészét vagy egy részét tölti le, aminek célja vagy e tartalom harmadik személy részére való továbbítása, vagy pedig saját felhasználásra kinyomtatása, kikapcsolva az adatbázis jogos tulajdonosának lehetőségét, hogy adatbankja felett ellenőrzést gyakoroljon. A tárolás formája irreleváns. Lényegtelen, hogy az adatbank használója papírra nyomtatja ki az információt vagy más módon tárolja azt.

Végül az irányelv 7. Cikk (2) bekezdése kiterjed a *CD-ROM-ra történő átmásolás* esetére is.

Problematicusnak látszik ugyanakkor az, hogy mi történik az adatbázis *számítógépes monitoron* való megjelenítésekor? Ez is megvalósítja az adatbázisról való másolat készítésének fogalmát és ezáltal ehhez is az adatbank készítőjének hozzájárulása szükséges? Az adatbázisok jogvédelméről szóló irányelvet értelmező 44. számú megfontolás foglalkozik ezzel a kérdéssel. E szerint csak akkor jelenti az adatbázis tartalmának lemásolását a személyi számítógép képernyőjén megjelenített információ, ha ez egy másik adathordozóra való átkopírozáshoz szükséges akár időlegesen is.⁷ Tehát akkor, ha a megjelenítés a képernyőn az átmásolás célzatával történik. Úgy gondolom, nem kell különösen hangsúlyozni, hogy a gyakorlatban vitatott ez az aktus, hiszen az adatbázis képernyőn való pusztá megjelenítése nem minden esetben okozhat kárt az adatbázis előállítójának. Ugyanakkor kétségtelen, hogy a letöltés, többszörözés lehetősége mindenképpen fennáll. Itt jegyzendő meg, hogy az ilyen adatbázishoz való elektronikus hozzáférés megakadályozása kódolással, meghatározott titkos jelszó (password) segítségével biztosítható. Úgy tűnik, e probléma kidolgozásával sem foglalkozik az irányelv, azaz ennek megoldását a nemzeti jog alkotójára bizza.⁸

Nem tartozik ugyanakkor a másolat, kivonat készítése fogalma alá az a helyzet, amikor valaki csupán egyes elemeket jelenít meg képernyőjén. Ekkor az adatbázis egy lényegtelen tartalmi elemét hívja elő monitorjára.

⁶ Oliver Hornung: id. mű 121. o.

⁷ Ez a rendelkezés megfelel a számítógépes programokról szóló irányelv 4. Cikk a) pontjában foglalt szabályozásnak.

⁸ Oliver Hornung: id. mű 122. o.

4.2. Az adatbank alkotójának kizárólagos joga az adatbank egészének vagy lényeges részének a további forgalmazására, felhasználásba adására vonatkozóan (re-utilisation, Weiterverwendung)

A legnagyobb problémát az adatbázis előállítójának, tulajdonosának éppen a digitális hozzáférés jelenti, vagyis az, hogy mára már lehetővé vált, hogy egy adott adatbázis tartalmát bárki helytől és időtől függetlenül lehívhatta saját termináljára.⁹ Megjegyzendő, hogy az első irányelvtervezet szövege még „továbbértékesítésről” szólt, mégpedig hozzátéve a „kereskedelmi célzatot” is mint feltételt. Időközben világossá vált, hogy itt nem csupán a továbbértékesítés valósíthat meg jogsértést, de az adatbázis rendszeres jogszerűtlen használata is.

a) A további felhasználás fogalma

„Az adatbázis egészének vagy egy részének a nyilvánosság számára bármilyen formában történő hozzáférhetővé tétele, mégpedig másolatok terjesztése, bérbeadása, on-line vagy más adatátvitel útján.” (Az adatbázisok védelméről szóló irányelv 7. Cikk (2) bekezdés b) pont első mondata.)

aa) A bármilyen formában való közzététel

A közzététel megvalósul, ha prospektusban, hirdetésben stb. az adatbank használójának ajánlatot tesznek az adatbankban foglalt információk használatára. Egyébként az irányelv jogalkotói nem definiálták azt, hogy mit értenek nyilvánosság (public) alatt – ezt feltehetően a tagállamok belátására, ill. jogalkotására bízzák.

Az irányelv 7. Cikk (2) bekezdés b) pontja a közzététel minden formájára kiterjed, ami által a lehető legszélesebb körben minden hozzáférhetőégi forma a szabály hatálya alá esik.

ab) A többszörözött példányok terjesztése

Ez a meghatározás egybeesik a szerzői jogi terjesztés, forgalomba hozatal fogalmával. Mindenesetre fontos itt kiemelni, hogy a többszörözött példányok minden formájának a terjesztését szabályozza az irányelv, tehát a „megtettesült” és a „nem megtettesült” formában közölt adatokét is. Nyilvánvaló, hogy a számítógépen tárolt adatbázisból készített, sokszorosított anyagok az elektronikus világhálón keresztül „nem megtettesült” formában terjeszthetők.¹⁰

ac) Bérbeadás

Az adatbázisok kereskedelmi forgalomba hozatala döntő mértékben CD-ROM-ok alakjában bonyolódik le. Az adatbázisok védelméről szóló irányelv, 2. Cikk b) pontja értelmében saját hatásköréből kivonja az adatbázisok bérletének a kérdését, és annak szabályozását a bérbeadásról és kölcsönzésről szóló irányelvre bízza. Ez az európai irányelv azonban a szerzőre és a szerzői joggal rokon jogok tulajdonosaira nézve tartalmaz jogvédelmi szabályokat, nem pedig az adatbázisokat előállítók számára. Így a

⁹ A Bizottság Tájékoztatója, COM (96) 568 végleges 1996. 11. 20. – 12. o.

¹⁰ Oliver Hornung: id. mű 127. o. Berger, GRUR 1997, 167-179; Lehmann, NJW – COR 1996, 49. o.

sui generis szabályozásnál szükségessé vált erről is rendelkezni, ill. itt biztosítani a bérlet esetén a jogosultat megillető jogvédelmet.¹¹

Az adatbázisok jogvédelméről szóló irányelv alkotói nem határozták meg, hogy mit értenek „bérbeadás” alatt. Az irányelv e szabályának a nemzetközi jogba való átültetéséhez figyelembe lehet venni a számítógépes programokról szóló irányelvet. E szerint „Egy számítógépes program vagy az arról készült másolat átengedése időleges felhasználásra és haszonszerzés céljából.”¹² Az adatbázisok védelméről szóló irányelv értelmében a bérbeadás lehet ellentételezés nélküli használatba adás is, ha ez elősegíti a használatba adó gazdasági érdekeit.

ad) On-line átjátszás

Az adatbázisok védelméről szóló irányelvnek az on-line forgalmazásra vonatkozó szabályozása *úttörő jellegű*, hiszen először kerül be európai közösségi jogi irányelv szövegébe.¹³ Az irányelv ugyan bevezeti az on-line átjátszás fogalmát a jogalkotásba, de ebből arra nem lehet következtetni, hogy a tagországok kötelesek lennének nemzeti szabályozásukba az on-line átjátszás aktusát mint értékesítési jogot felvenni. Ezt látszik alátámasztani az irányelv rendelkezéseit értelmező 32. számú megfontolás is. Ez azt emeli ki, hogy az irányelvben előírányzott ügyletek úgy kerüljenek beépítésre a tagországok nemzeti jogalkotásába, hogy legalább a rendelkezések *anyagi jogi egyenértékűsége* biztosítva legyen. Itt azt azért meg kell jegyezni, hogy a fent említett 32. számú megfontolás nem a sui generis szabályozásra, hanem a *szerzői jogi* részre vonatkozik, de utal az EKSZ. 189. Cikk (3) bekezdésére [új 249. Cikk], mely szerint az irányelv a jogharmonizáció olyan eszköze, melynek célja nem a szó szerinti, hanem az adott rendelkezés csupán lényegi (anyagi jogilag azonos értékű) átvétele a nemzeti jogba. Tehát az adott nemzeti jogalkotó nem köteles az on-line átjátszást saját jogrendjébe szisztematikusan beilleszteni.¹⁴

b) Hol helyezendő el a nemzeti jogrendben az on-line átjátszás?

E kérdés megválaszolása során egyrészt az európai a jogközelítés eredményeit, másrészt a WIPO nemzetközi együttműködése keretében elért eredményeket, egyezményeket vehetjük alapul.¹⁵

(i) Az irányelvhez fűzött 43. számú megfontolás szabályozza a *jogkimerülés* kérdését, amely a mű terjesztésével kapcsolatos jogokra vonatkozik. Az adatbázisok jogvédelméről szóló irányelv szerzői jogra vonatkozó fejezete is arra utal, hogy az on-line adatátvitel a terjesztési jog jogintézménye alá esik. A 34. számú megfontolás szerint „amennyiben a jogosult úgy dönt, hogy a használónak on-line szolgáltatás vagy *más terjesztési forma* útján bocsát rendelkezésre az adatbankból másolatot...” A „vagy más terjesztési forma” kitétel utal arra, hogy az on-line adatátjátszás a terjesztés egy formájának tekinthető.¹⁶

¹¹ Von Lewinski, Datenbank – Richtlinie, III. rész a 7. Cikk (2) bek. a) ponthoz

¹² A számítógépes irányelvhez fűzött 16. számú megfontolás L. 122. 43. o.

¹³ Kaye, 12 EIPR 1995, 581–586. o.

¹⁴ Oliver Hornung: id. mű 128. o.

¹⁵ Copyright Treaty, Performances and Phonograms Treaty, lásd alább részletesen.

¹⁶ Oliver Hornung: id. mű 129. o.

(ii) A Berni Unió Egyezményéhez kapcsolódó, az előadóművészek és hangfelvételek előállítóinak védelméről szóló jegyzőkönyv kapcsán került a WIPO égisze alatt részletes vitára sor az *on-line átvitel szerzői jogi összefüggéseiről*. E vita az alábbi kérdésekre terjedt ki:

- többszörözés,
- a nyilvánosság számára való hozzáférés biztosítása,
- az ún. „test nélküli”, nem anyagi átruházás,
- a digitális átvitel, ahol az államokra van bízva, hogy a lehetséges jogok közül melyeket alkalmazzák.

A legtöbb állam itt vagy a nyilvánosság számára történő hozzáférésre vonatkozó szabályok alkalmazását vagy a terjesztésre irányuló szabályokat tartotta célszerűnek meghatározni.¹⁷

A nyilvánosság számára való átvitel, közvetítés kérdésében a *nyilvánosság* fogalmának meghatározása jelentett megoldandó feladatot. A nyilvános előadások kérdését a különböző nemzeti jogok szabályozzák.¹⁸ A német szerzői jogi szabályok szerint (UrhG 15. § (3) bek.) – a magyar szabályozáshoz hasonlóan – *nyilvános előadásról* akkor beszélhetünk, ha az *több személyhez szól ugyanazon időben*. Az, hogy ez a definíció a digitális információk lehívásánál nem alkalmazható, ahhoz nem szükséges különösebb kommentár. Például az internet esetén az információ nem több személynek szól egy időben, hanem annak a személynek, aki éppen abban a pillanatban az információhoz hozzáférést kér.

1996-ban az Európai Bizottság ezért terjesztette elő javaslatát a WIPO diplomáciai konferenciáján egy *on-line közlés szabályozására*, amelynek következményeként jött létre a WIPO Szerzői Jogi Szerződés 8. Cikke.¹⁹

Az irodalmi és művészeti alkotások szerzői kizárólagosan jogosultak a műveik bármilyen nyilvános előadását engedélyezni, akár vezetékes vagy nem vezetékes eszközök útján történik az. Ideértve azt az esetet is, amikor műveik nyilvános előadására olyan úton kerül sor, hogy a közönség tagjai hozzájuthatnak ezekhez a művekhez olyan helyen és időben, amelyeket ők *maguk választanak ki* egyénileg.²⁰

A fent idézett cikkely a nyilvános előadások mindegyikét átöleli, másrészt magába integrálja az *on-line* előadásokat, publikációkat is. Ezáltal ezek jogilag releváns műveletekké váltak. Itt a „közönség” tagjai időbeli és térbeli korlátozás nélkül juthatnak az információkhoz, vagyis mint a közönség tagjai. Ez azt is jelenti, hogy itt nincs szó az egyes magánszemélyek közötti kommunikációkról. Ezek ki vannak véve e szabályozás alól. Az *on-demand*-használat ellentéte az adás, amikor a közönség kötött az adókhoz, tehát az adásprogram ideje és tartalma kötött és előre meghatározott. A „vezetékes” és „a vezeték nélküli” meghatározás arra utal, hogy a ma még esetleg előre nem látható technológiáknak is széles kaput nyit a szabályozás.²¹

A WIPO nemzetközi joganyagának érdeme, hogy figyelembe veszi azon nemzeti szabályozásokat is, amelyek az *on-line* sugárzás kérdését a szerzői jog terjesztési joggal

¹⁷ Keile: ZUM 1996, 964–965. o. Tagungsbericht.

¹⁸ Pl. hazánkban a Szerzői Jogi Törvény 1999. évi LXXVI. tv. a szerzői jogról 24. § (2)–(3) bekezdések.

¹⁹ WIPO Copyright Treaty. CRNR/DC/94, hasonló szabályozást tartalmaz az előadásokról és a hangfelvételekről szóló Szerződés 10. és 14. Cikke is, WIPO-Dokumentum: CRNR/DC/95.

²⁰ WIPO – DOC/CRNR/DC/1996. 12. 23.

²¹ Oliver Hornung: id. mű 132. o.

kapcsolatos szabályai és nem a nyilvános adásokra vonatkozó rendelkezések keretében rendezik.²²

(iii) Az átvitel más formái

Ezekről nem tartalmaz az irányelv felsorolást, így ezeket feltehetően a nemzeti jogalkotásoknak kell kidolgozniuk.

c) A további felhasználásra irányuló jog kimerülése

ca) A jogkimerülés alkalmazása

Az irányelv 7. Cikk (2) bekezdés b) pontja szabályozza a *jogkimerülés* intézményét (re-utilisation).²³ A kimerülés joga tulajdonképpen egyfajta kiegyenlítő szerepet tölt be a szerző áruvá „tesesült” szellemi tulajdona és az áru megvásárlójának dologi tulajdonjoga között. Egy kizárólagos további felhasználási jog fenntartása ugyanis csak addig szolgálja a közgazdasági érdekeit, amíg ez az adatbázis előállítójának jogos, méltányos érdekeit védi. Ebből következik, hogy a sui generis jogvédelemnek a további felhasználás minden formájára vonatkozó tartós fenntartása túlmegy az említett közérdeken. Ilyenformán a kimerülési jog alkalmazására szükséges korlátokat állítani.²⁴

cb) A jogkimerülés intézményének tartalmi elemei

Az irányelv 7. Cikk (2) bekezdésének b) pontja a kimerülést a másolat *első eladáshoz* köti, és a Római Szerződésnek az áruforgalom szabadságáról szóló 30. Cikkére (és az ezt követő idevonatkozó Cikkekre – új 28. Cikk) tekintettel az Európai Unió területén történő első vásárlásra utal. Az irányelvben rögzített, az összes tagállam területére kiterjedő kimerülési alapelv kimondja, hogy a védett szerzemény, amelyet a jogosult engedélyével az egész Belső Piac területén forgalomba hoztak, az Európai Közösség területén szabadon forgalmazható tovább.

A 7. Cikk (2) bekezdés b) pontja tartalmának értelmezéséről szól a 43. számú megfontolás, amely kifejezi a szellemi termékekkel kapcsolatos kimerülési jogra vonatkozóan az Európai Bíróság által kifejtett indokokat. Az Európai Bíróság egy ítéletében megkülönböztetést tesz az áruforgalom és azon használati jogok között, amelyek a szolgáltatások körébe esnek. Mivel az ilyen szolgáltatások bármikor megismétlődhetnek, ezeket az Európai Bíróság *kizárja a kimerülési jog alkalmazása köréből*.²⁵

Az on-line adatátvitel esetén fennáll az adatbázis készítőjének a joga, hogy megtiltsa az adatok terjesztését, további használatba adását – ellentétben például egy CD-ROM-ra rögzített adatbázissal, ahol a szellemi tulajdon már dologi testet öltött. Következésképpen a továbbterjesztés során nem merül ki azokra a többszörözött példányokra nézve az alkotó joga, amelyeket az on-line adatátvitelnél a felhasználó által, de a jogosult engedélyével hoztak létre. Így minden on-line adatátvitel esetén az adatbázis tulajdonosa az adatbázis tartalmának a végfelhasználó általi további hasznosítását maga határozhatja meg, és magának biztosíthatja ilyenformán az adott piaci részesedést.

²² Von Lewinski: Datenbank – Richtlinie III. fej. 5. Cikkhez fűzött jegyzetek

²³ Az irányelv szerzői jogi része, az 5. Cikk c) pontja szintén tartalmaz rendelkezéseket erről.

²⁴ Ez a megítélés a szerzői jogi továbbhasznosítási jog esetén vitathatatlan. Vö.: Az Európai Bizottság Zöld Könyve a szerzői jogról és a technológiai kihívásról. COM (88) 172. végső 1988. 8. 23. 147. o.

²⁵ Európai Bíróság ítélete 62/79 Coditel v. Ciné – Vog 1980. 881. o.

cc) Más országokban (mint az EU-tagállamok) történő forgalomba hozatal

Az adatbázisok védelméről szóló irányelv szerint csak a tagállamokban érvényesül a jogkimerülés, az nem terjed ki további országokra. Le kell szögezni, hogy a jogkimerülés nem vonatkozik az adatbázis bérbeadására. Ez továbbra is a „Bérbeadás jogáról és a kölcsönzés jogáról, valamint meghatározott, a szerzői joggal rokon jogokról a szellemi tulajdon területéről szóló irányelv” hatálya alá tartozik.²⁶

(i) Közkölcsönzés

Az irányelv 7. Cikk (2) bekezdése harmadik mondata szerint az adatbázis közönység, nyilvánosság részére történő kölcsönzése nem tekinthető sem többszörösnek, sem pedig kereskedelmi terjesztésnek. Tehát a szabályozás világosan utal arra, hogy a köz számára való kölcsönzés nem esik a sui generis jogvédelem körébe.²⁷ Ebből következik, hogy az adatbázis előállítója nem léphet fel a nyilvánosság számára való kölcsönzés esetén díj megfizetésére irányuló követeléssel.

(ii) Az irányelv 7. Cikk (3) bekezdése

E szerint a sui generis jogvédelmet biztosító jog átruházható vagy elidegeníthető, vagy licenciaszerződés tárgya lehet. Látható, hogy a sui generis jog forgalomképes.²⁸ Ennek a szabályanyagnak a további kidolgozása kívánatos, és ez a nemzeti jogalkotások feladata.

(iii) Az irányelv 7. Cikk (4) bekezdése

A 7. Cikk (4) bekezdés első mondata szerint lehetőség van arra, hogy a sui generis jogvédelem mellett más, például szerzői jogi jogvédelem is érvényesüljön, ami természetesen e jogok halmozódását eredményezheti.

A sui generis védelem az irányelv 7. Cikk (4) bekezdése második mondata értelmében függetlenül attól fennáll, hogy az adatbázis tartalmát egyébként szerzői jogi védelem illeti meg. Mindkét védelmi mechanizmus ugyanis különféleképpen lett kialakítva. Míg ugyanis a szerzői jogi jogvédelem minden az adatbázisban fellelhető műre kiterjed, addig a sui generis jogvédelem csupán az adatbázis *egészét* védi vagy annak egy jelentős részét. Ezt a különbséget világítja meg az irányelv rendelkezéseit értelmező 46. számú megfontolás is. Ennek értelmében a sui generis jogvédelem maga nem eredményezheti, hogy új jog keletkezzen azon a művön, amelyre a jogvédelem irányul.

A 45. számú megfontolás azt kívánja megakadályozni, hogy a sui generis jog alapján ne keletkezzen az adatbank létesítójének olyan monopolhelyzete, hogy az a szerzői jogi jogvédelmet kiterjessze a nyilvánosság számára egyébként szabadon elérhető puszta tényekre és adatokra.

Végül az irányelv 7. Cikk (4) bekezdése harmadik mondata kimondja, hogy a sui generis jogvédelem nem érinti harmadik személyeknek az adatbázis tartalmán fennálló jogait. Ez azt jelenti például, hogy egy olyan szerzői jog tulajdonosa, amelynek ez a joga az adatbázist alkotó egy vagy több művön áll fenn, az adatbázis ezen részének a használatát akkor is megtilthatja, ha az adatbank tartalmának használatát az adatbázis összeállítója az irányelv 7. Cikk (1) bekezdése szerinti kizárólagos jog alapján esetleg engedélyezné.

²⁶ 92/100/EEC). E szerint a bérbeadást nem érinti a kimerülés joga az adatbázisokról szóló irányelv 2. Cikk b) pontja alapján.

²⁷ Oliver Hornung: id. mű 142. o.

²⁸ Oliver Hornung: id. mű 143. o.

Az irányelv 8. és 9. Cikke tartalmazza azokat a rendelkezéseket, amelyek a fogyasztó, az adatbázis egyéni használója felől határolja le a sui generis jogvédelemben részesített adatbázis alkotó jogait.

1. Az irányelv megalkotásakor az Európai Tanács külön javaslatára kerültek be azok az előírások, amelyek biztosítják a sui generis jogvédelemmel felruházott jogosulttal szemben a jogszerűen eljáró felhasználó jogait is. Ezen túlmenően szükségesnek találta az Európai Tanács a jogszerű felhasználó jogainak is a rögzítését.

(i) Az adatbázis jogszerű felhasználóját érintő kogens rendelkezések

A jogszerűen eljáró felhasználónak az irányelv 8. Cikk (1) bekezdése biztosítja, hogy az adatbázis nem lényeges tartalmi részeit kedve szerint használja, arról másolatot készítsen, és azt továbbhasznosítsa. E rendelkezést erősíti meg az irányelv 15. Cikke, mely kimondja: a 8. Cikk kogens rendelkezés, az ezzel ellentétes kikötés *semmis*. Egyébként e szabályozás nem csupán azt a célt szolgálja, hogy a jogszerű felhasználó érdekeit védje, sokkal inkább azt a közérdeket igyekszik érvényre juttatni, amely meg akarja akadályozni, hogy ún. *információmonopóliumok* alakuljanak ki.²⁹ A 8. Cikk (1) bekezdése második mondata pontosítja és teszi azt egyértelművé, hogy a jogszerűen eljáró felhasználó csak annak az *adattal* *lényegtelen része* vonatkozásában járhat el a fent említett módon, amelyre nézve *hozzáferése jogszerűen fennáll*.

A 8. Cikk (1) bekezdésének látszólagos egyértelmű és világos rendelkezése mégis megválaszolatlan kérdéseket vet fel különösen az adatbank jogosultja és felhasználója közötti egyes szerződéses megállapodásokat illetően:

– Milyen jogdogmatikai jellegzetessége van e szabálynak?

Vajon egy úgynevezett „tartalommal” rendelkező szabály vagy értelmező rendelkezés? Előbbi alatt olyan előírást értünk, amely az anyagi jogi tartalmát határozza meg egy szerződésnek, miáltal is az alapvető jogok és kötelezettségek kerülnek meghatározásra. (Kogens és diszpozitív lehet.) Az értelmező rendelkezések arra szolgálnak, hogy a szerződés akaratinyilatkozat-tartalmát tárják fel.³⁰ A 8. Cikk (1) bekezdés jogi karakterére nézve tartalom meghatározó rendelkezés, amely a következőkből tevődik össze: a) érvénytelen az a kikötés, amely megfosztja a felhasználót attól, hogy a jelentéktelen adatbázis-tartalommal szabadon rendelkezék; b) ugyanakkor ez a szabály a 7. Cikk (1) bekezdésben szereplő azon adatbázis szerzőjét megillető *kizárólagos* jogosítványon alapul, amely viszont a lényeges tartalom tekintetében sui generis jogvédelmet biztosít a szerzőnek. A jogszerűen eljáró felhasználónak biztosított minimum jogosítványok nem sérthetik az adatbank alkotójának jogait, amelyek a használati jogok korlátozását célozzák.³¹

– Ki tekinthető jogszerűen eljáró felhasználónak?

²⁹ Oliver Hornung: id. mű 145. o.

³⁰ Oliver Hornung: id. mű 146. o.

³¹ Oliver Hornung: id. mű 147. o.

A 34. számú megfontolásból következik, hogy az tekinthető jogszerű felhasználónak, aki az adatbázis szerzőjének engedélyével használja azt.³²

Egyrészt a licencszerződés bizonyítja a jogszerű használatot, másrészt CD-ROM esetén az ehhez csatolt engedélye az adatbázis alkotójának. Ezek hiányában készült másolat lopott kópiának minősül, tehát nem jogszerű használatnak. Ugyanakkor a 8. Cikk (1) bekezdésének fent említett második mondata, hogy tudniillik csak az adatbank hozzáférni jogosult felhasználójának van joga arra, hogy az adatbázis lényegtelen elemeivel engedély nélkül rendelkezessen – feleslegesnek látszik.³³ Ugyanis az, aki nem rendelkezik az adatbankhoz hozzáférési lehetőséggel, annak tilos a lényegtelen részek fölötti engedély nélküli rendelkezés is.

– Mit jelent a „bármilyen célból” való felhasználás?³⁴

Erre a kérdésre nem ad választ sem az irányelv, sem az ezt értelmező megfontolások egyike sem. Az, hogy mit jelenthet az adatbázisokra vonatkozó ún. jogszerű felhasználás, ill. ez meddig terjed, *erről a felek szerződésben rendelkezhetnek*. (Irányelv 34. számú megfontolás.) Ez viszont igazán nem ad arra támpontot, hogy milyen cselekedetek megengedettek az adatbázis lényegtelen részeinek tetszés szerinti felhasználásakor. Mindenesetre a tetszés szerinti felhasználáson az általános gyakorlat szerint az értendő, hogy a felhasználó a lényegtelen részeket saját javára, tudományos kutatásra vagy éppen haszonszerzésre is felhasználhatja.³⁵

(ii) Az adatbázis jogszerű használóinak kötelmei (Irányelv 8. Cikk (2) és (3) bekezdései)

A jogszerű adatbázis-használó nem folytathat olyan magatartást, amely az adatbázis előállítójának, a szerzői jog tulajdonosának érdekeit vagy az adatbázisban fellelhető művekre és alkotásokra vonatkozó védelmi jogokat sértene.

Adatbázis irányelv 8. Cikk (2) bekezdés

A jogszerű használó az adatbázis létrehozójával szemben nem folytathat olyan magatartást, amely az adatbázis rendes használatát sérti, károsítja.³⁶ A „rendes használatot” alapvetően az érintett felek között létrejött szerződés határozza meg. Tehát a rendes használat helyett használható a „szerződésszerű használat” kitétel is. Ebből az következik, hogy a „rendes használat” nem objektív fogalom, hanem azt lényegében a szerződő felek határozzák meg, ill. itt figyelembe kell még venni azt, hogy mi a sui generis jogvédelem alapvető célja.³⁷

³² „Amennyiben a jogosult úgy döntött, hogy on-line szolgáltatáson keresztül vagy más módon az adatbázis másolatát a felhasználó rendelkezésére bocsátja...” Ennek következtében a felhasználó és a jogosult között licencszerződés jön létre. (A 34. számú megfontolás.) Itt jegyzendő meg, hogy egy korábbi, az irányelv szövegére tett javaslatban az Európai Bizottság a következőképpen definiálta a jogszerű felhasználó fogalmát: „az a személy, aki az adatbázis használatára jogot szerez”.

³³ Oliver Hornung: id. mű 147. o.

³⁴ For any purposes, zu beliebigen Zwecken – irányelv 8. Cikk (1) bekezdés

³⁵ Oliver Hornung: id. mű 148. o.

³⁶ „A lawful user of a database which is made available to the public in whatever manner may not perform acts which conflict with normal exploitation of the database or unreasonably prejudice the legitimate interests of the maker of the database.” Article 8 2. of the Directive 96/9/EC.

³⁷ Von Lewinski Datenbank – Richtlinie, III. fejezet ad 8. Cikk (2) bek.

KIVÉTELEK A SUI GENERIS JOGVÉDELEM ALÓL

„A Szerződő Felek kiköthetik, hogy az adatbázis jogszerű használója – az adatbázis azon részéről, amelyet a nyilvánosság számára hozzáférhetővé tettek az adatbázis alkotójának engedélye nélkül készíthet másolatokat, kivonatokat és hozhatja forgalomba az adatbázis tartalmának lényeges részét – az alábbi esetekben:

a) a nem elektronikus adatbázis tartalmának magáncélra történő kimásolása,

b) oktatás vagy tudományos kutatás, illusztráció céljából történő kivonat készítése, annyiban, amennyiben a kitűzött nem kereskedelmi cél ezt indokoltá teszi és a forrás mindig megjelölésre kerül,

c.) az adatbázis tartalmának kimásolása és/vagy továbbterjesztése közbiztonsági, adminisztratív vagy igazságügyi céllal.”³⁸

A sui generis jogvédelem alóli kivételek jelentősége abban határozható meg, hogy finoman körülírt egyensúlyt teremtenek meg egyfelől az adatbázis alkotójának, másfelől a felhasználó, valamint a köz érdeke között. A fenti a, b, c pontban felsorolt kivételek a skandináv országok javaslatára kerültek be az irányelvbe, ugyanis ezen országok nemzeti jogában hasonló korlátozások találhatók. Egyébként az irányelvet értelmező 52. számú megfontolás utal arra, hogy azon tagállamokban, ahol már szerepelnek a nemzeti szabályozásban hasonló korlátozások, ott azok alkalmazandók, olyan formában és tartalommal, ahogy ez a hazai jogban található.

A 9. Cikkben felsorolt kivételek nem szolgálhatnak gazdasági, kereskedelmi célokat. Ezt az értelmező 50. számú megfontolás mondja ki. Tehát a sui generis jogvédelem alóli kivételek kereskedelmi célzatú alkalmazása *tiltott*. Továbbá bármilyen kivétel csak

(i) a jogszerűen eljáró felhasználót illeti meg, és

(ii) csak a nyilvánosság számára is hozzáférhetővé tett adatbázis és ezen adatbázis

(iii) lényegi részének kimásolása, kivonatolása és további terjesztése vonatkozásában.

A 9. Cikk szerinti kivételek a sui generis jogvédelem esetén meglehetősen szűkre szabottak, összevetve az irányelv szerzői jogi fejezetével. Például az irányelv 6. Cikk (2) bekezdés d) pontja lehetőséget ad olyan kivételek alkalmazására a szerzői jogi szabályoknál, amelyek a nemzeti jog szabályain alapulnak, addig ilyen „nagyvonalú” kivételekre a sui generis rendelkezések alapján nem nyílik lehetőség.

A kivételes esetek szűk értelmezése, különösen ami a magáncélú többszörözést illeti

Az európai országok szerzői jogi szabályai a magáncélú többszörözésre ilyen vagy olyan mértékben lehetőséget adnak a kizárólagos többszörözési jog alóli kivételként.

³⁸ 96/9/EC számú irányelv 9. Cikk 9.

Teszik ezt azért is, mert a magáncélú többszörözés *teljes tilalma* megvalósíthatatlan a gyakorlatban.³⁹

A digitális technika lehetővé teszi a privát felhasználónak, hogy a hagyományos technológiákkal szemben a többszörözés mennyiségi és minőségi szempontból jóval egyszerűbben végrehajtható. Ez a helyzet oda vezet, hogy a szerzőt megillető jogvédelem és ellenőrzési lehetőség biztosítását szigorítani szükséges. A digitális többszörözés esetén a korlátozó intézkedéseket, úgy tűnik, ehhez a technológiához kell igazítani. A legegyszerűbb és leglátványosabb megoldásnak persze a magáncélú sokszorosítás megtiltása mutatkozik. Így például Dániában a digitális adatbázis magáncélú másolására adható engedélyezést jogszabállyal eltörölték 1995-ben. Ez a jogszabály megtiltja a digitális formában előállított kópiák készítését, ha a digitalizált adatbázis többszörözéséről van szó.

A WIPO már 1992-ben foglalkozott ezzel a problémával a Berni Konvencióhoz csatolandó jegyzőkönyv vitájában, nevezetesen, hogy a számítógépes rendszerben készült művek tekintetében a magáncélú többszörözésre nézve kivételes elbánás nem engedhető meg, mivel ezekre nem terjed ki a BUE 9. Cikk (2) bekezdésének hatálya. Ezért jutott a WIPO arra a végkövetkeztetésre, hogy „a magáncélú használatra vonatkozó kivételes elbánásnak nincs helye a digitális világban”⁴⁰, egy idevonatkozó közleményben rámutatott, hogy a sokszorosítási jogra vonatkozó korlátozásokat az elektronikus területen újra kell értékelni. A Bizottság javasolta, hogy a magáncélú többszörözésre tekintettel bizonyos szerzői jogilag releváns értékesítési ügylet *teljes mértékben engedélyköteles* legyen, addig, ameddig a jogosult érdekei a kelleténél nagyobb veszélyeztetésnek vannak kitéve. Más esetekben viszont a használó és a köz jogos érdekeire figyelemmel lehetőséget kell adni korlátozottan értelmezendő és jogszabályban pontosan rögzített kivételek engedélyezésére. Erre vonatkozóan a Berni Uniók Egyezmény 9. Cikk (2) bekezdése tartalmaz kellő kiinduló pontot. E szerint a tagállamok csak olyan korlátozó rendelkezéseket vezetnek be, amelyek sem a művek normális értékesítését, sem a szerző jogos érdekeit nem sértik.⁴¹ Mindezek alapján azt lehet megállapítani, hogy az Európai Bizottság alapvetően a szerzői jog tulajdonosainak óhaját követte, amikor az elektronikus területen a többszörözésre vonatkozó kivételekkel szemben foglalt állást.⁴² Felvetődik mindazonáltal a kérdés, hogy az adatbázisok jogvédelméről szóló irányelv 6. Cikk (2) bekezdése a) és a 9. Cikk a) pontjainak megfelelő, magáncélú többszörözésre vonatkozó tilalom a gyakorlatban ténylegesen hogyan valósítható meg. A magáncélú on-line, off-line többszörözés kódolás és beépített technikai „zárak” útján akadályozható meg a legeredményesebben. Mivel a technikai védelem nem nyújt 100%-os biztonságot, szükséges, hogy előírják a többszörözés engedélyezését és az ezen az úton megvalósuló ellenőrzését.⁴³

³⁹ Huggenholz/Visser: Copyright problems of electronic document delivery: A comparative analysis, report to the Commission of the European Communities (DGXIII) Amszterdam 1994.

⁴⁰ WIPO Copyright Treaty Art. 16. Az Európai Bizottság Közlemény COM (96) 568. o. 1996. 11. 12.

⁴¹ TRIPS 14. Cikk

¹³⁰ Az Európai Bizottság közleménye COM (96) 568 1996. 11. 20.

⁴³ Katzenberger; Urhebervertragsrecht 181–203. o.

A sui generis jog védelmi ideje

Az adatbázisokról szóló irányelv 10. Cikk (1) bekezdése értelmében a sui generis védelmi idő *15 év*. Ez az idő az adatbázis létrehozatalának, a végleges összeállítás elkészültének napjától számítandó. Amennyiben e 15 év lejártá előtt az adatbázis a nyilvánosság számára is hozzáférhetővé válik, akkor a védelmi idő 15 évvel meghosszabbodik azon év január elsejétől fogva, amikor a köz számára való hozzáférés lehetővé tételére sor került. (Adatbázisok védelméről szóló irányelv 10. Cikk (2) bekezdés.)

Az adatbázisra költött minden lényegesnek minősülő ráfordítás, beruházás megalapoz egy újabb védelmi idő beindulást. Ennek következtében, ha az adott adatbázis újra meg újra *jelentősen* feltöltődik vagy átalakítják adatokkal, akkor előállhat az a helyzet, hogy az adatbank szinte a végtelenségig tartó jogvédelmet élvez. Ugyanakkor az adatbankot létrehozó személyt terheli a bizonyítás arra nézve, hogy mi tekintendő lényeges, jelentős ráfordításnak, beruházásnak. Ezért számára nagyon fontos, hogy mindig kész legyen az adatbázis aktuális „állapotát” igazolni. A nagyon gyorsan változó tartalmú adatbázisoknál ezért az ún. „date-stamping” szisztémát kell alkalmazni.⁴⁴

A sui generis jog és a versenyjog

Az irányelv ún. közös rendelkezései közül a 13. Cikk érdemesül megemlítésre, amely a sui generis jogvédelem viszonyát szabályozza a versenyjoggal kapcsolatosan. Különösen fontos annak a kérdésnek a felvetése, hogy az adatbázis olyan külföldi elállítója, aki nem valamely EU-tagállam állampolgára, hivatkozhat-e a Párizsi Unió Egyezményben foglalt nemzeti elbánás elvére.⁴⁵ Mivel az adatbázisok jogvédelméről szóló irányelv 13. Cikke értelmében a versenyjogi szabályok nem esnek az irányelv hatálya alá, tehát a PUE rendelkezései vonatkoznak a nem tagállam állampolgár adatbázis-alkotókra. Természetesen ezen utóbbi állampolgárságú alkotók viszont nem hivatkozhatnak a sui generis jogvédelemre. A sui generis jogvédelem ugyanakkor nem csorbíthatja azokat a jogokat, amelyeket más nemzetközi szerződések e téren biztosítottak már.

Az Európai Bizottság az irányelv 47. sz. megfontolásában felhívta a figyelmet, hogy idővel fennáll a veszélye annak, hogy az információhordozók tulajdonosai élve az adatbankokra vonatkozó irányelv által biztosított jogvédelemmel, esetleg túlságosan is nagy hatalomra tehetnek szert az információs piacon: „Az információs termékeket és szolgáltatásokat kínáló piaci résztvevők közötti verseny elősegítése érdekében a sui generis védelmet biztosító jogalkalmazás nem valósulhat meg olyan módon, hogy az egy domináns piaci helyzettel való visszaéléshez vezethessen, különösen új termékek és szolgáltatások alapítása és terjesztése kapcsán, amelyek szellemi, dokumentációs, technikai, gazdasági vagy kereskedelmi jellegű értéktöbbletet eredményeznek. A *közösségi és nemzeti versenyszabályok alkalmazása nem érinti az adatbankokról szóló irányelv rendelkezéseit.*”

Itt jegyzendő meg érdekes előtörténetként, hogy az irányelv egy korábbi tervezetében egy olyan szabály volt található, amely szerint az adatbank üzemeltetőjének egy ún.

⁴⁴ Oliver Hornung: 174. o.

⁴⁵ Párizsi Unió Egyezmény 2. Cikk (1) bek.

kényszerengedélyt kellett kiadnia, azaz a tárolt információkhoz egy méltányos licenciadíj megfizetése után minden érdeklődő kérésére hozzáférést kellett volna biztosítani. Sokak bánatára ez a szabályozás nem került bele az irányelv végleges szövegébe.

Figyelemre méltó az Európai Bíróság 1995. április 6-án a Magill TV Guide-ügyben hozott határozata, amely versenykorlátozó magatartásnak ítélte meg a Radio Telefis Eireann ír és a BBC angol tv- és rádióadó magatartását, amikor ezek szerzői jogokra hivatkozva megtagadták a heti televíziós műsor közzétételét egy nem az ő tulajdonukban lévő hetilapnak. A tv-adók ugyanis csak a napi műsor napilapban való közzetéséhez járultak hozzá, mint a műsorok összeállítói. Tették ezt annak ellenére, hogy megállapítható volt számottevő kereslet a fogyasztók részéről az információgyűjtemény (heti tv-program) után. A Bíróság ezt a magatartást a Római Szerződés 82. Cikkelyén (régii 86. Cikkely) alapuló magatartásnak, azaz a domináns piacuralmi helyzettel való visszaélésnek minősítette. Az ítélet azért is bír nagy jelentőséggel, mert először mondta ki a Bíróság ítéletében, hogy egy anyagi értéket képviselő jog, szellemi tulajdonjog vonatkozásában is megvalósulhat piackorlátozó üzleti gyakorlat.

ÚJ KÖNYVEK

Jogi Lexikon

KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., 1999

Az ismeretek hasznos és értékes forrásával gyarapodott mindazok eszköztára, akik szeretik maguk irányítani az életüket, kézben tartani, de legalábbis alaposan ismerni lehetőségeik és a kötelezettségeik tényleges alakulását. Ezt kínálja a KJK-KERSZÖV Jogi Lexikona. Négyéves munka hozta létre, benne 175 elméleti és gyakorlati jogász teljesítménye található. Kétféle ember számára lehet igen hasznos, kétféle ember figyelmére érdemes ez a lexikon: annak, akinek kenyere a jog és annak, akinek nem. Az utóbbiak vannak többen – így mindenekelőtt azoknak ajánljuk, akik többet akarnak tudni e nagy fontosságú szakterületről, nekik mutatjuk be kifejezetten abból a nézőpontból, hogy mit ad e lexikon annak, aki nem jogász.

Korunkban nincs, akinek mindennapi életét ne fonná át a jog. Ismerete egyáltalán nem csupán a jogászok dolga, azt senki sem nélkülözheti. Csak igen kevesen vannak azok, akik valóban megengedhetik maguknak, hogy ne legyenek jogi ismereteik, akik számára olykor nem válik többé-kevésbé sorsdöntő kérdéssé, hogy megértsenek bizonyos jogi dolgokat, összefüggéseket. Bármit teszünk, bárhogy viselkedünk magánemberként vagy a gazdaság szereplőjeként, jogszabályok határozzák meg lehetőségeinket, kötelezettségeinket, jogi keretek rendezik egymáshoz és a világhoz fűződő viszonyainkat. Senki sem szabadulhat attól, hogy a jogrend erőterében tegye minden lépését, senki sem térhet ki az elől, hogy a törvény nem ismerete nem mentesít. Tehát jobb, ha merjük, értjük ezeket a szabályokat. Ez a lexikon a hasznos ismeretek igen gazdag háza, értékes segítség a mindennapokban és emellett tanulságos, érdekes olvasmány bármely időben – annak is, aki a joggal csak annyit foglalkozik, amennyire az élet rányeríti. Oldalain több ezer szócikk sorakozik, és a belőle nyerhető tudás a római jogtól a mi életünket itt és most nagyban meghatározó nemzetközi szervezetekig ível. Az e téren kevésbé jártasoknak veszedelmes csapdát jelenthet, hogy a jog, a közönséges magyar szavakat, kifejezéseket használ, gyakorta a köznapitól eltérő jelentéssel ruházza fel azokat. Ezért értékes, sőt nélkülözhetetlen segítséget adhat az ilyen forrás, ahol megtaláljuk a jogi fogalmak, kifejezések közérthető magyarázatát. A jó lexikonok szerkesztése szerint, a benne lévő szómagyarázatok többet is adnak, mint a fogalmak értelmezését. Gyakorta betekintést engednek a mögöttes összefüggésekben abba, hogy hogyan illeszkedik a jog szövetébe a kérdéses fogalom, vagy éppen az az ügy, cselekedet, dolog, amelyhez e fogalom kapcsolódik. Egy-egy bővebb szócikk elolvasása révén nemcsak a fogalmat értjük meg, hanem közelebb kerülhetünk a jog szóban forgó területéhez is. Annak, aki a jogot a maga nézőpontjából a gazdasági élet viszonyaiban min-

denekelőtt eszköznek tekinti és ekként használja – ahogyan e sorok írója is –, hamar kitűnik, hogy a lexikon bizonyos, gazdasági tartalommal is bíró fogalmak kifejtését, értelmezését kifejezetten jogászai megközelítéssel adja meg, tehát nemegyszer többé-kevésbé másként, mint ahogy azt a gazdasági szakember tenné. Ha jól kezeljük az ilyen, más nézőpontú megközelítést, az kifejezetten hasznunkra válhat: segíti a fogalom mögött álló összefüggések jobb megértését, emellett pedig a saját nézeteink ismételt átgondolására is késztet.

A lexikon a szó legszorosabb értelmében hiányt pótol: csaknem száz éve már, hogy nem jelent meg hasonló mű. Ez a százéves-úr már önmagában is jól mutatja a benne megtestesülő szellemi-szakmai teljesítmény nagyságát. Aki valaha is megpróbálta, hogy lexikon-címszóvá sűrítse egy szakmai fogalom bemutatását, egy szakterület valamely fontos elemének leírását, vagy éppen egy kiváló szakember életútját, az tudja, hogy ez minden bizonnyal az alkotás egyik legnehezebb műfaja. Éppen ez adja a jó lexikon kiemelkedően nagy szellemi – és egyben használati – értékét: benne különösen nagy koncentrációban és mégis jól áttekinthetően sorakoznak az információk, és ezzel lehetőséget teremt arra, hogy könnyen és gyorsan, azaz nagyon hatékony módon hozzáférhessünk az ismeretek nagy köréhez. A laikusnak talán meglepő kijelentés egy jogi lexikonról, de kifejezetten érdekes lapozgatni, olvasgatni. Egzotikus címszavak tárulnak elénk, mint például előszereteti érték, forum shopping, állami immunitás, feminista jogelmélet, új és mind nagyobb fontossággal bíró fogalmak, mint a termékfelelősség, vagy éppen az integrált áramkörök jogi oltalma – és ki gondolná, hogy a gyümölcs címszóhoz tartozó kifejtés fél oldalnál is többet tesz ki. Az emberi értelem teljesítményeinek egyik kiemelkedő csúcsa a római jog. Latint már nem tanult nemzedékeink itt megtalálhatják számos fogalmát és annak magyarázatát és ezzel igen érdekes betekintést kapnak a hajdani társadalom viszonyaiba és gondolatvilágába is. Ha nem koptatták volna hiteltelenné a szót, most méltán mondhatnánk, hogy ez a lexikon nem hiányozhat a vállalkozások vezetőinek, valamint a gazdasági életben dolgozó, nem jogász szakemberek keze ügyéből.

Dr. Osman Péter

Köszönetnyilvánítás

Az 1996. évi CXXVI. törvény biztosította lehetőséggel élve sokan utalták át 1999. évi személyi jövedelemadójuk egy százalékát a Magyar–Egyiptomi Baráti Társaság javára. 87 874 Ft gyűlt össze, amelyet működési költségeink fedezetére fordítottunk.

Köszönetet mondunk mindazoknak, akik Társaságunkat támogatásban részesítették.

Magyar–Egyiptomi Baráti Társaság

Dr. Osman Péter, közgazdász kandidátus.

**Kis Károly eddig
255 alkalommal
exportált sikeresen.**



**Vajon a 256-dik
is sikeres lesz?**

**Kösse meg a kis- és
középvállalkozásoknak
ajánlott **PARTNER**
exporthitel-biztosítást!**

támogatott díj

egyszerűsített
ügymenet

A K O C K Á Z A T E L V A N V E T V E

MAGYAR EXPORTHTEL BIZTOSÍTÓ RT.
1065 Budapest, Nagymező u. 46-48.
Telefon: 374 92 00 Telefax: 269 11 98
E-mail: info@mehib.hu
Internet-cím: www.mehib.hu



MEHIB
MAGYAR EXPORTHTEL BIZTOSÍTÓ RT