

TARTALOM

Körkérdés a gazdasági kilátások elbizonytalanodásáról – I. rész.	4
Válaszolnak: Bácskai Tamás, Bod Péter Ákos, Bogár László, Botos Balázs, Botos Katalin, Csillag István, Kovács Árpád, Kuncze Gábor, Petschnig Mária Zita, Rácz Margit	
Havasi Éva: Az európai integráció az Egyesült Államokat ért terrortámadás után	29
Csákvári Tamás – Kovács Dániel: Innovációs képesség, tudomány- és technológiapolitika hazánkban és külföldön	37
Antalóczy Katalin – Sass Magdolna: Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek – II. rész	52

ÚJ KÖNYVEK

A felemelkedő piacok pénzügyi válságai (Benczes István)	71
--	----

MEHIB Rt.

Dr. Botos Balázs: Árfolyam-biztosítás Magyarországon – II. rész	77
--	----

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

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vígh József Ferenc: Az EK kutatási és fejlesztési megállapodásokra vonatkozó kartelljogi szabályozásának reformja	1
---	---

Januári számunk

a KÜLGAZDASÁG szokásos évi körkérdésének első részével kezdődik. A téma ez alkalommal a világgazdaság és a magyar gazdaság helyzetének megítélése, rövid- és középtávú perspektívája. A szokványosnak látszó kérdés a jelenlegi kiélezett helyzetben mély dimenziókat érint. A válaszolók – akik között igen eltérő világnézetű, politikai érintettségű és munkakörű személyiségek vannak – egyetértének abban, hogy a világgazdaság mélyreható átalakuláson megy keresztül. Az átalakulás egyesek szerint erősebben, mások szerint alig kötődik szeptember 11-hez, az Egyesült Államok elleni terrortámadáshoz, ennek világpolitikai fejleményeihez. Többen kifejtik, hogy a világgazdaság domináló tényezőiben már korábban komoly szerkezeti átalakulás kezdődött, amely megváltoztatja a nemzetközi kereskedelmet is. A szakértők általában a magyar gazdaság korábban rendkívül dinamikus növekedésének további lassulására számítanak. A kedvezőtlenebbé váló világgazdasági hatások ellensúlyozására egyesek a kormányzati gazdaságösztönző intézkedések jelenlegi vagy megváltoztatott formáit tartják alkalmasnak, mások inkább az elkerülhetetlen reformok végrehajtását sürgetik. – Tematikailag kapcsolódik körkérdésünkhöz következő cikkünk, amely szeptember 11. európai uniós hatását vizsgálja, különös tekintettel az integráció bővítésére. A szerző – a KOPINT-DATORG kutatója – szerint a világban kialakult új helyzet a várhatóval ellentétben nem gyorsítja a keleti kibővítés folyamatát. A „nagy csoportos bővítés” koncepciójának elfogadása számos lehetőséget nyújt a 2004. évi felvétel elhalasztásának indoklására. Ezzel szemben annak is maradt esélye, hogy az EU határozott politikai döntéssel és a tagsági feltételek teljesítése terén bizonyos kompromisszumokkal 10 országot 2004-ben tagjai sorába fogadjon. – Magyarország innovációs képességét, erejét a legfejlettebb országokéval, valamint Csehországéval és Lengyelországéval vetik össze következő cikkünk szerzői, a Gazdaságkutató Rt. kutatói. Ezt követően, a hazai kutatási és fejlesztési (K+F) szféra problémáinak bemutatása után egy felmérésüknek a vállalatok innovációs potenciáljáról szóló tanulságait foglalják össze. – A transznacionális vállalatok rohamos térnyerése a vállalaton belüli kereskedelem súlyának, jelentőségének megnövekedéséhez vezet. Kétrészes cikkünk első részében a szerzők, a Pénzügykutatási Rt. és a Közgazdaságtudományi Központ munkatársai e folyamat világgazdasági vetületeivel foglalkoztak, a most megjelenő második részben a hazai helyzetet, jellegzetességeket elemzik. Ennek keretében becslést adnak arról, mekkora a vállalaton belüli kereskedelem részesedése a magyar külkereskedelemben és az hogyan hat a kereskedelmi mérleg alakulására. – Könyvrovatunk Lámfalussy Sándornak a Yale University Pressnél 2000-ben megjelent kötetét mutatja be, amely a felemelkedő piacoknak a világgazdaságban gyakran turbulenciákat kiváltó pénzügyi válságait elemzi.

A szerkesztő

Körkérdés

a gazdasági kilátások elbizonytalanodásáról

– I. rész

A magyar gazdaság külső környezete 2001-ben kedvezőtlenebbé vált, a gazdasági (és politikai) bizonytalanság felerősödött, a növekedés lassulását, a recesszióra utaló jelek szaporodását a világkereskedelem bővülési ütemének csökkenése kíséri. Ebben a helyzetben foglalkozni kell azzal, hogy e fejlemények milyen hatást gyakorolhatnak az elmúlt években kedvező teljesítményt nyújtó magyar gazdaságra. Kérdéseink a magyar gazdaság helyzetének megítélésére, illetve a követendő gazdaságpolitika lehetséges változataira vonatkoznak.

1. **Hogyan ítéli meg azt, hogy a világgazdaság kedvezőtlen fejleményei milyen hatással lesznek a magyar gazdaság már jelenleg is létező feszültségócinak alakulására (például az inflációra, a GDP és az export növekedési ütemének mérséklődésére), illetve milyen újabb problémák keletkezésére lehet számítani?**
2. **Milyen gazdaságpolitikai eszköztárral lehet a kedvezőtlen hatásokat mérsékelni? Milyen alternatív gazdaságpolitikai csomagok és eszköztárak alakíthatók ki a belső növekedés ösztönzésére? Milyen választási lehetőség van a növekedés ösztönzésének kétféle útja: a költségvetési kiadások növelése és a közterhek csökkentése között? Milyen szerepet kell játszania a gazdaságpolitikai eszköztárban a belső felhasználás ösztönzésének, a költségvetési és pénzügyi politikának, illetve a vállalkozásélénkítés különböző módszereinek?***

* E számunkban a lapzártáig beérkezett válaszok első részét közöljük, a folytatás februári számunkban jelenik meg.

Bácskai Tamás,

a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem tanára

KILÁTÁSOK

A 2002-es év nálunk előreláthatóan élesen két részre oszlik. A választást megelőző időre, amelyet a kormányzat – az egyensúlyi követelményekre kevés tekintettel – a foglalkoztatás bővítésére, a személyi jövedelmek növelésére fog fordítani. Az év második hat hónapjában a kormányzat – bárki nyerje is a választásokat – az egyensúly helyreállításával kell, hogy foglalkozzon. Az eddig, illetve a következő hét hónapban ténylegesen végrehajtott – s nem a választási küzdelemmel kapcsolatban meghirdetett – intézkedések nem teszik túlságosan megterhelővé az alkalmazkodást, különösen akkor, ha országunk hitelminősítése nem romlik. Romlás esetén a keletkezett többletjövedelmeket reflációval kell redukálnunk.

Az, hogy a minősítés miként alakul, s hazánk mennyire számíthat a külső befektetőkre, a működőtőke-befektetők által bevitt készpénzhányadra, s a portfólióbefektetőkre, attól függ majd, hogy milyen lesz a választások kimenetele, illetve attól, hogy a kormányba bekerül-e az élesen tőke-, s különösen külföldi és különösen amerikai tőke-ellenes jelszavakat hirdető, Magyarországnak a terror elleni küzdelemben való részvételét ellenző MIÉP. Ha igen, akkor egy amúgy is szokatlanul sok és nagy bizonytalansággal teli világban – s nemcsak világgazdaságban – vagy csökkenti az eddigi tőkebehozatali ütemet, vagy egyáltalában kérdésessé teszi a külföldi tőke magyarországi jelenlétét. Sőt, a tőkebehozatal fenntartása ilyen körülmények között a megnövekedett kockázatot fedező kamatfelárral lesz csak végrehajtható. Az ilyen összetételű kormány kevésbé lesz vonzó az EU-felvételben döntők számára. Így sem a gazdaság nem kap megfelelő nagyságú és terhű tőkeinjekciót, sem a kormányzat nem jutalmaztatik meg a nemzetközi koalíció hű tagjaként. Annál is inkább így van és lesz ez, mert az USA és az EU kormánysszintű együttműködése, amelyben eddig sok volt a vitás kérdés és súrlódás, a terrorizmus elleni harcban máris javult és javulni fog. Amint azt *Rockwell Schnabel*, az USA-nak az EU-ba akkreditált új nagykövete kifejtette, mindkét fél közös ellenséget kapott, s minden ország története azt tanúsítja, hogy a közös ellenség nagy történelemformáló erő.

Ha azt feltételezzük, hogy nálunk az EU és a befektetők számára elfogadható kormány alakul, akkor is több forgatókönyv lehetséges hazánk nemzetközi gazdasági környezetének alakulása tekintetében. Magyarország *exportnövelési lehetőségei* két tényezőtől csaknem egyenlő arányban függenek, elsősorban a nyugat-európai konjunktúra alakulásától, valamint attól, hogy a magyar export döntő hányadát produkáló multinacionális cégek hova allokálják kibocsátásuk telephelyét. Másodlagosan függenek a multinacionális cégekhez történő hazai beszállítás alakulásától, valamint más közép-kelet-európai országok versenyétől, azaz piacrészesedésünk változásától e piacokon. Ez nagyrészt ugyancsak a több országban jelenlévő transznacionális cégektől függ. Az ország diszponibilis jövedelme pedig még a cserearányok változásától függ. E tekintetben különösen az olajár alakulása fontos, s az mind közvetlenül, mind a világkonjunktúrára gyakorolt hatása által közvetve van hatással reánk.

A változó viszonyokhoz való alkalmazkodás elsősorban a hazai, exportorientált nemzetközi és magyar cégektől függ, a makroökonómiának nem annyira egyes eszközök bevetésén kell gondolkodnia, hanem azon, hogy mennyire képes az országnak azt az arculatot adnia, hogy az „biztonságos kikötő” egy bizonytalan világban. Ehhez pedig elsősorban a közrend, a jogbiztonság javítására van szükség, s ha cost-benefit elemzés-

sel vizsgáljuk a dolgokat, akkor az előbb említett területekre történő befektetések igen hatékonyak lehetnek. Ez egyben az idegenforgalom szempontjából is előnyös lehet, s növelheti részesedésünket a kontinens forgalmából, különös tekintettel a légi forgalom körülményesebbé és kockázatosabbá válására.

A szükséges intézkedések közé tartozna az adó- és járulékterhek mérséklése, s az ehhez tartozó költségvetési reformok. Az utóbbiak révén mind az egészségügyet, mind az oktatásügyet egyre nagyobb mértékben magas hozzáadott értéket tartalmazó exportáló ágakká tehetjük, s ez bevételeivel a hazai ellátás javítását is szolgálná. A kormányzati-jegybanki intézkedések közül a forint némileg aláértékelt szinten való tartása kell az exportérdekeltség ébren tartásához, az importérdekeltség mérsékléséhez. Ennek kellene alárendelni a kamatpolitikát is.

Az európai gazdasági konjunktúra viszont nagymértékben függ az Egyesült Államoktól, s függ Japánétól is. Természetesen némi időbeli csúszással kell számítanunk az importmegrendelések megérkezéséig és azok teljesítéséig Európában, s ez a 2002-es év első hat hónapját mindenképpen nyomottá teszi fő piacainkon. Némileg ellensúlyozhatja ezt kicsinyre zsugorodott piacrészesedésünk növelése a FÁK-ban, s egyéb olyan országokban, amelyek a nehéz világhelyzetből profitálni fognak szövetségi hűségükért adósságelengedéssel, -mérsékléssel, -átütemezéssel, tőkebehozatali lehetőségeik megjavulásával stb. Ezekbe való exportunk időbeli csúszása szintén mintegy fél év elmúltával érezteti hatását. Vagyis a 2002-es év egésze kevésbé kedvez majd a növekedésnek nálunk, még a jobbik forgatókönyv esetében is.

Mitől függ a kedvezőbb forgatókönyv megvalósulása, s milyen ágazatokat, alágazatokat érinthet elsősorban kedvezően? Az amerikai gazdaságot nagyszámú jegybanki kamatcsökkentéssel sem sikerült élnékíteni. Nem láthatjuk előre, hogy a gazdaság élénkülésére milyen hatása lesz a terror elleni hadjáratnak, a kárt szenvedett nagy cégekkel és az áldozatokkal kapcsolatos költségvetési költségeknek. Az is kérdés, hogy milyen nagyságú és mekkora akcelerációs és multiplikátorhatásúak lesznek az újfajta hadigazdaságra való áttéréssel kapcsolatos állami megrendelések. S vajon mi lesz mindezek kihatása az állások megszűnésével kapcsolatos belföldi fogyasztói keresletre, megtakarítási hajlandóságra s a befektetőkre?

A dolog nehezen kiszámítható, mert még nem világos, hogy a fellendülő ágak (biotechnológia, biztonságtechnika, gyógyszeripar, hadiipar, járműipar) ilyen célra termelő kapacitásait bővíteni kell-e vagy inkább magasabb fokon kihasználni, és hogyan érinti mindez azok beszállítóit, illetve a katonai és félkatonai, hírszerzési célú foglalkoztatási és fogyasztási többlet mekkora lesz, hiszen ilyen rendőri és katonai kombinált akció ekkora terjedelemben nem fordult elő. Nem látható előre, milyen mértékben és milyen irányokban stabilizálódik az idegenforgalom s annak közlekedési kihatása. Ezen túlmenően a befektetők magatartása sem ítéltető meg egyértelműen. Vegyük az október 10-i eseményeket a Wall Streeten. A Dow Jones ipari átlag három számjegyű emelkedést mutatott, s a többi index ugyancsak emelkedett. Mindez pontosan egy hónappal az USA elleni terrortámadások után, s az Afganisztánra mért csapásokat követően állt elő. A terroristák finanszírozásának feltárása, illetve akadályozása, a követelések lefoglalása is ambivalens hatással lehet a bank- és kötvényszektárokra. Miközben meg kell jegyeznünk, hogy ha az USA a többletkiadásokat szuverén hitelek felvételével fedezi – egészében vagy részben –, az az USA és az EMU költségvetési egyensúly-politikája miatt megcsappant állampapír-kibocsátást újra élénkítheti.

Mindez strukturális változásokat indokolhat a hazai áru- és szolgáltatásexport szerkezetében, amelyek jelentős részét transznacionális cégek külföldről vezérlik ugyan, de a telephelyek közötti választásuk befolyásolható. Bizonyos esetekben „infant industries”-ként kezelhetők az új alágazatok, s különös kedvezményekben részesíthetők.

A kis- és középvállalkozások támogatásában egyrészt az ilyen alkalmazkodást – beszállítóit és önállót – lenne érdemes támogatni, valamint a gazdaságos importhelyettesítést, amit egyébként a némileg aláértékelt árfolyam is szolgál.

Bod Péter Ákos,

**a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem
tanszékvezető egyetemi tanára**

Ad 1. Régen tapasztalhattunk ilyen bizonytalanságot a világgazdasági folyamatok rövid távú alakulását illetően. Az írás pillanatában nem lehet még felmérni az Amerikát ért sokk tovagyrúzó gazdaság-lélektani hatásait, mint ahogy a világpolitikai fejleményeket is igen nehéz előrejelezni. A világgazdaság meghatározó központjaiban amúgy is voltak már jelei az elbizonytalanodásnak. Az Egyesült Államokban az „új gazdaság” ígéretének zöme már jóval 2001 szeptembere előtt elenyészett, és erre rakódott rá az amerikai közvéleményben eddig ilyen formában ismeretlen kiszolgáltatottságérzés. Kontinensünkön a közös európai projekt továbbvitele melletti demokratikus támogatottság meggyengült, a politikai elit tekintélye mind a meghatározó államokban, mind az EU vezetői szintjein megkopni látszott. Japán gazdasága nehezen érthető módon bő évtizede nem képes feldolgozni az 1980-as évek végén felfújtt pénzügyi buborék kipukkanását. Mindezek miatt mostanra a bizonytalanság szokatlanul nagy mértéke jellemzi a pénzügyi és kereskedelmi központokat.

Megrázkódtatások idején a tőke a „minőségbe menekül”, ami ez ideig azt hozta magával, hogy a kisebb és kevésbé integrált gazdaságokból – s ilyennek számított hazánk is – a megtakarítás a biztonságos valutákba és megállapodott pénzügyi központokba áramlik. A bizonytalanság azonban most az amerikai gazdaságban is megnőtt, és így nem következett be a dollár felé fordulás, a nemzetközi kamatszintek emelkedése vagy bármely olyan fordulat, amely korábban valamely nagyobb nemzetközi konfliktus, gazdasági sokk esetén előállt volna.

Kilátásaink szempontjából komoly jelentőségre tett szert az, hogy gazdaságunk a külső portfóliótőke-mozgásoknak nincs kritikusan kitéve, és külső hitelfüggése sem számít már erőteljesnek. Szuverén kockázati besorolásunk (A) hazánkat a pénzügyi kockázat fokát illetően Chile, Csehország, Izrael szintjére helyezi; ez megfelelő bonitás a tőkebevonás folytatásához, ugyanakkor tőkepiacunk viszonylagos fejletlensége miatt nem kell túlzottan sok forró pénz beáramlásával (és potenciális kiáramlásával) számolnunk.

Fizetési mérlegünk tehát több hasonló méretű és fejlettségű országhoz képest kevésbé érzékeny a tőkepiac rezdüléseire és így a tőketételek alakulására; a mérlegegyenleget nagyobb mértékben befolyásolják a folyó tételek, s ezek között kiemelten a külkereskedelmi szaldó. E téren már 2001 végén meglátszott, hogy kivitelünk erősen függ a nyugat-európai konjunktúrától. Az ütemlassulás ezért elkerülhetetlen.

Eddig a gépipar volt bruttó hazai termékünk növekedésének hajtóereje; sokan e korszak lezárulásáról beszélnek. Én nem vagyok annyira borúlátó, mert bár a megelőző időszak meghökkentően nagy ütemnövekedését aligha érhetjük el a következő egy-másfél év során, de kár lenne leírni a hazai ipari bővülés esélyét. Néhány nagy alkatrészgyártó cégnél valóban keresleti gondok léptek fel, de nem mutat megtorpanást a már itt leteleplő vállalatok zöménél a ráfejlesztési, bővítési folyamat, és folytatódik az újabb cégek betelepülése is.

Ami különösen örömteli (noha csak anekdotikus ismeretekre támaszkodhatunk): növekedni látszik a hozzáadott érték hányada, főként a kutatás-fejlesztés, logisztikai szolgáltatás, szoftvertevékenység arányának gyors növekedése révén, az egyszerűbb és ol-

csöbb munkát jelentő összeszerelés rovására. Ha ez a folyamat a nyugat-európai piacokon felerősödő versenyképességi küzdelmek hatására a felénk (és persze a lengyel, cseh gazdaság felé) irányuló relokációban ölt testet, akkor az európai lassulás ellenére, sőt annak időszakában nemzetgazdasági adottságainknak jobban megfelelő termelési szerkezet felé mozdulhatunk el. Az 1990-es évek végén kialakuló magyar gazdasági szerkezet ugyanis nem volt teljesen adekvát azzal, amit hosszabb távú komparatív előnyeinkről gondolunk, és e struktúrán belüli növekedésünk egyébként is kezdett beleütközni a közepesen képzett iparimunkaerő-állomány korlátjaiba. A kiviteli volumen növekedésének ütemesésénél ezért talán kisebb arányú lesz az exportágazatok hozzáadott-értékének ütemlassulása.

Szokásosnak számító nemzetgazdasági gondjaink között az egyik az infláció. Ezt illetően a gyengélkedő világkonjunktúra inkább még segít is, némileg ahhoz hasonlóan, mint 1997–1999 között, amikor a behozatali árszint mérséklődése érdemeinknél nagyobb arányban segített a hazai dezinflációban. A munkanélküliségi ráta további mérséklése elsősorban a regionális fejlődés előrehaladtától függ: attól ugyanis, hogy sikerül-e a hazai tőkeképződést és a nemzetközi tőkebeáramlást az ország keleti és déli térségeibe, valamint a prosperáló várostérségektől azok peremvidékei felé irányítani. Az GDP (és kisebb mértékben a GNI) növekedési ütemének átmeneti mérséklődésébe azonban bele kell nyugodnunk.

Ad 2. A 2002-es évre rányomja bélyegét a parlamenti választás. Nem elsősorban maga a politikai bizonytalanság számít e vonatkozásban, mert a gazdaság mind kevésbé közvetlenül függ a pártpolitikai változásoktól. Azonban a politikai ciklus hatása nyilvánvalóan jelentős 2001 és 2002 fordulóján; a választások előtti költekezés és költekezési elígérkezés most ráadásul egybeesik a belső kereslet élénkítésének egyébként nem kifogásolható lépéseivel. A választást megelőző év – lássuk be – a nyugdíjasok és az állami tisztviselők kedvezenc esztendeje, míg a rákövetkező év fiskális szempontból feszesebb lesz.

Azt remélem, hogy a pártpolitikai versengés ez alkalommal nem terjed ki a gazdasági növekedési ütem mértékére, azt meghagyja a gazdaságstatisztikusoknak. A GDP növekedési üteménél egyébként is lényegesebb és relevánsabb lenne a bruttó nemzeti jövedelem vagy az elkölthető jövedelem mutatója. Az ütemcsökkenést átmenetinek gondolom, és olyannak, amely nem igényel fordulatot a gazdaságpolitika karakterében, mivel a külkereskedelmi mérleg hiánya várhatóan tovább mérséklődik a hazai beruházási ciklus újbóli megemelkedéséig. A makroarányok terén várhatóan érvényesül az a fajta konvergencia, amely a csatlakozásra esélyes többi országnál is érzékelhető.

Az eddigiekből láthatóan nem látok szükségesnek bármely nagy gazdaságpolitikai csomagot vagy hirtelen irányváltoztatást, azt feltételezve, hogy a kormányzat nem kísérel meg valamiféle erőltetett ütemfenntartást. Inkább az utóbbi évek óvatos módosításainak kiszámítható továbbvitelét tartom fontosnak: az európai adóharmonizációnak elébe menve mérséklendő a személyi jövedelemadóztatás és főként a forgalmi adózás mértéke.

A csatlakozásig hátralévő idő alatt a szerkezeti politikák terén kell aktívnak lennünk. A vállalkozástámogatás terén csoda nem várható a finanszírozást segítő transzferektől, de a Széchenyi-terv keretén belüli pályázatás gyakorlata hasznos előkészítésül szolgálhat a későbbi uniós élethez. Egyébként úgy látom, hogy a legjobb vállalkozásösztönzés az, ha a hazai kereslet folyamatosan növekszik, hiszen akkor javul a vállalkozások önfinanszírozó képessége, márpedig a nálunk makacsul érvényesülő tévhitekkel ellentétben minden gazdaságban a visszatartott nyereség (s nem a bankhitel vagy a tőkeemelés) a legjelentősebb forrása a fejlesztésnek, beruházásnak. Folyamatos keresletbővülés mellett egyébként javul a vállalkozások bankszerű finanszírozhatósága is.

Nem mondok újat azzal, hogy a leglényegesebb struktúrapolitikai területek közé a regionális politika, agrárpolitika, az egészségügyi ellátás tartozik.

A külső környezetben az utóbbi hónapokban megfigyelhető kedvezőtlen fejlemények jelentős hatást gyakorolnak a világgazdasághoz egyre szorosabb szálakkal kapcsolódó magyar gazdaságra, amelyben a növekedés nagymértékben a külső konjunktúra függvénye. A külső visszaesés az inflációt rövid távon csökkenti (kisebb lesz a kívülről begyűrűző inflációs hatás), középtávon pedig legfeljebb csak áttételesen gyakorol rá hatást (a növekedési folyamat megtorpanását kísérő bizalomhiány erősítheti az inflációs várakozásokat).

Az ipari termelés dinamikájának megtörése következtében a GDP növekedése valószínűleg az eddiginél mérsékeltebb lesz. Ez a gyakorlatban azonban önmagában nem jelent komolyabb törést. A belső gazdaság ugyanis 1996 óta stabilan 2–2,5–3 százalékkal növekedett, és az exportorientált, nagyrészt zöldmezős beruházások belépése vitte föl a GDP mutatóját 4-5 százalékra (a jövedelemviszonyokat valósabban tükröző GNI mutatója viszont ezzel is csak 3-3,5 százalékgig emelkedett). Az exportszektor dinamikájának lassulása mellett a belső gazdaság 2-3 százalékos növekedése változatlanul fennmaradhat.

Feltehetőleg több éves távlatban számolni kell azzal, hogy mind az export, mind az import dinamikája lassulni fog. Az elmúlt évek 20-25 százalékos növekedésével szemben valószínűleg egy számjegyű emelkedés várható. Az eddigi trendek folytatódása esetén a külkereskedelmi hiány valamelyest emelkedhet. A hagyományos gazdaság exportjának versenyképessége ugyanis a visszaesés időszakában gyengülhet, és még erőteljesebbé válhat az ázsiai országok exportjának behatolása a magyar piacra. Ugyanakkor költségvetési oldalról nem fenyeget komoly veszély.

Az eddig jelentkező tüneteken túl újabb változások is lehetségesek a világgazdaságban vagy régiókban. Elképzelhető, hogy az elmúlt évek globalizációs trendje megtörik, bizonyos tekintetben akár a lokalizáció trendje is erőteljesebbé válhat. A kedvezőtlen tőzsdei folyamatok következtében a budapesti tőzsdén szereplő nagyobb magyar cégek fokozottabb mértékben válhatnak ellenséges kivásárlás célpontjává.

Nem zárható ki regionális méretűvé váló válságközeli helyzetek kialakulása sem; ha a korábbi években tapasztaltnál lényegesen enyhébben is, de érvényesülhet a dominánshatás: a feltörekvő országok bármelyikében kialakuló problémák éreztethetik hatásukat a magyar gazdaságban, például a forint árfolyamában is (lásd a lengyel költségvetés és a fizetési mérleg magas hiányát).

Ugyanakkor közép- és hosszabb távon Magyarország a növekedés számos olyan potenciális területével rendelkezik, amelyeknek akár csak részleges kihasználása is új lendületet adhat a növekedésnek. Az a tény, hogy Magyarország mindössze néhány száz kilométer távolságra található egy fejlettebb, bérszínvonalában többszörös szintet elérő európai régiótól, számtalan lehetőséget rejt magában, melyet regionális, illetve az ágazati szempontból ma még csak részben használunk ki. Ilyen a turizmus, a beszállítói ipar kialakítása, illetve megerősítése, az innováció erősítése a kis- és középvállalkozásoknál.

Önmagában is jelentős növekedési hatást fejthetnének ki a következők:

- ha a tőkeszegény magyarországi vállalatok a nyugat-európaihoz közelítő mértékben juthatnának hitelforrásokhoz;
- ha a mezőgazdaságnak és az élelmiszeriparnak akár csak egy kisebb hányada is át tudná venni az exportorientált holland vagy dán mezőgazdaság módszereit, eljárásait;

– ha az elmúlt 10 évben a lakásállomány, úthálózat, vasúti közlekedés területén elmaradt beruházásokat, felújításokat legalább részlegesen pótolnánk, valamint ha az oktatás és az egészségügy alulfinanszírozottságát enyhítenénk;

– tartalékot jelent a Kelet-Ázsiával szemben kialakult, lassan növekvő és immár 4 milliárd dolláros szintet közelítő külkereskedelmi deficit csökkentése piacvédő intézkedésekkel és az export ösztönzésével (e deficit harmada-fele egy sajátos jüan-euró konverzió, a többi viszont belső piacaink fokozatos elvesztését jelenti azzal a régióval szemben, amely esetében a magyar export hosszú ideje csupán egytizede az importnak);

– az új technológiák, ezen belül is elsősorban az informatika fejlődése a gazdasági dinamizmus egyik fő forrása lehet.

A kedvezőtlen hatások tompításához használt eszközök kiválasztásánál elsőként mindig az elérni kívánt célt kell meghatározni. Nincsenek univerzális eszközök, melyeknek csak előnyös, és minden gazdasági szereplőre érvényes hatásai lennének. Nem volna helyes a gazdaságpolitika különféle lehetséges eszközeinek merev szembeállítás (restrikciós vagy vállalkozásösztönző, liberalizációs vagy piacvédő). Egy adott célt az egyik, másikat másik eszközzel lehet elérni. Amíg például a távközlésben kialakult monopolhelyzetek oldására egyértelműen ajánlható a liberalizáció, a távol-keleti importdömpinggel szemben nyilvánvalóan létjogosultsága lehet korlátozó intézkedéseknek.

A választásnál feltétlenül tekintetbe kell venni a magyar gazdaság kettős természetét. Egy adott gazdaságpolitikai eszköz egészen más hatást válthat ki a tőkeerős, jellemzően külföldi nagyvállalatok által birtokolt (leány)vállalatoknál, mint a hazai tulajdonú kis- és közepes vállalkozásoknál. A belső fogyasztás növekedése például gyakorlatilag közömbös a döntően exportra termelő multinacionális cégek szempontjából, a lakossági szükségletek kielégítésére berendezkedett hazai kis- és közepes vállalkozások számára viszont piaci helyzetük lényeges javulását eredményezheti. Az államilag támogatott lakásépítkezés vagy az infrastrukturális beruházások szintén a hazai vállalkozások piaci lehetőségeit bővítik. Egy esetleges adócsökkentés óhatatlanul a közszféra bérfelzárkóztatásának korlátozásával és az állami beruházások visszafogásával járna, így a fenti célok elérését nehezítené.

Mivel a gazdaság kettészakadása nyilvánvaló kapcsolatban áll a társadalom kettészakadásával, a keresletélénkítő és beruházástámogató politika kétszeresen hasznos: mind a közszféra helyzetének javításával, mind a hazai vállalkozások piaci helyzetének – ezzel is összefüggő – erősítésével a középosztályt stabilizálja és szélesíti, az alsó középrétegek korábbi lesüllyedése helyett azok lassú felzárkózásának tendenciáját erősíti.

Az egyensúlyörző növekedés nincs feltétlenül ellentétben a belső kereslet növelésével, amennyiben a beszállítói háttér erősítésével mérsékelni lehet a gazdaság importigényét, illetve ha a szolgáltatásexport, ezen belül is az idegenforgalom egyensúlyjavító szerepe tovább erősödik. A versenyképesség és tőkevonzó-képesség hosszú távon való fenntartása érdekében tovább kell növelni a munkaerőt újratermelő ágazatok – elsősorban az oktatás és az egészségügy – részesedését a nemzeti jövedelemből.

A tartósan gyors növekedés fenntartásához a jelenlegi beruházási hányad emelésére van szükség (28-29 százalékra). A beruházási hányad emelése érdekében mindenekelőtt a befektetésösztönzés szükséges, amely elsősorban az infrastruktúra területén állami szerepvállalást igényel, de – a fizetési mérleggel összefüggésben is – fontos a külföldi tőkevonzási képesség fenntartása és a hazai vállalkozások fejlesztéseinek erősítése. A tőkevonzó képesség az integrációs folyamat erősítésével, de még inkább az EU-tag-sággal javulhat.

A versenyképesség szigetszerű növelése önmagában nem oldja meg az ország kettészakadásának súlyos gondjait; nagy szükség van a területi különbségek egyidejű kiegyenlítésére is. E nélkül a fejlődés ágazati és területi különbségei előbb-utóbb kezelhe-

tetlen mértékű gazdasági-társadalmi problémákat okozhatnak, ami akár az integráció nyújtotta előnyök kiaknázását is meggátolhatja. A gazdaságfejlesztésben nem állítható szembe a versenyképesség további javításának és a területi különbségek mérséklésének követelménye, mint ahogy a külföldi beruházásokat sem volna helyes szembeállítani a hazai vállalkozások fejlesztésével. A multinacionális cégek ma elsősorban azzal járhatnak hozzá az ország fejlődéséhez, ha a foglalkoztatási gondokkal küszködő térségekben, a Dunától keletre vagy a Balatontól délre is megjelennek, illetve ha tudásintenzív tevékenységüket is növekvő mértékben hazánkba telepítik.

A jövőben a klasszikus makrogazdasági mutatók mellett másfajta minőségi tényezők – az informatika fejlettsége, a környezet minősége, a felnövekvő generáció tudásszintje, a népesség egészségi állapota – alakulására is a mainál jóval nagyobb figyelmet kell szentelni. A gazdaságpolitikát egyre inkább az fogja minősíteni, hogy mennyiben képes más – társadalompolitikai, integrációs, kohéziós – célokkal a közös nevezőt megtalálni, s hogy mennyiben segíti a gazdaság alkalmazkodását az új kihívásokhoz.

Botos Balázs,

a Magyar Exporthitel Biztosító Rt. vezérigazgatója

BIZONYTALANOK-E A GAZDASÁGI KILÁTÁSOK?

A címben szereplő kérdés álkérdés, hiszen nyilvánvaló, hogy a gazdasági kilátások bizonyos mértékig mindig bizonytalanok voltak és mindig azok is lesznek. Mint biztosítási ügyekkel foglalkozó, szívesen utalnék a mérhető és nem mérhető kockázatok, a szubjektív és objektív bizonytalanságok különbözőségeire is, de nem teszem. Azt gondolom, hogy a kérdés, amelyre meg kell kísérelnünk választ adni, valójában így tehető fel: bizonytalanabbak-e a szokásosnál ma a gazdasági kilátások Magyarországon?

1.) Nem vitatható, hogy a világgazdaságban kedvezőtlen jelek figyelhetők meg. Ezek a jelek persze nem tegnap bukkantak fel, hiszen a növekedés lassulásáról Amerikában már közel egy éve, az EU országokban mintegy fél éve beszélnek. Kétségtelen ugyanakkor, hogy a szeptember 11-i események ezeket a jeleket felerősítették, és a visszaesést kiterjesztették olyan ágazatokra is, amelyeket abszolút egészségesnek hittünk.

Ismét felerősödött a veszélye a regionális méretekben kezdődő, de kiszámíthatatlan gyorsasággal terjedő válságoknak is. Elég talán csak Argentínára vagy Törökországra utalni, de változatlanul kérdéses egyes szomszéd országok gazdasági helyzetének stabilizálása is. Ma még felmérhetetlen az is, hogy az afganisztáni események, s az azoktól csak részben független olajárak alakulása milyen befolyást fog gyakorolni a világgazdasági tendenciákra.

Az olajárak kapcsán érdemes egyébként utalni a kategorizálások buktatóira. Az olajbevételek csökkenése nyilván kedvezőtlen hatással van az ebből élők helyzetére, ugyanakkor például számunkra az alacsony olajárak átcsoportosítható jövedelmeket, stabilizálódó pénzpolicitát jelentenek. Legalábbis addig, amíg az OPEC a jelenlegi kivárára alapozott termelési politikát fenntartja.

A magyar gazdaság nyitottsága egyértelművé teszi, hogy a világgazdaság fentiekben érintett, s számos más fejleménye hatással legyen a belgazdasági eredményekre. Meggyőződésem ugyanakkor, hogy a korábbi években megalapozott pálya lényeges módosítására nincs szükség, és azok az eszközök, amelyek rendelkezésünkre állnak, elegendőek lehetnek az EU-belépéshez szükséges kritériumok teljesítéséhez. Ebből az is következik,

hogy „újabb” problémák keletkezésével nem számolok, hiszen sem az ipari termelés növekedésének lelassulása, sem az export dinamikájának vagy a befektetések ütemének lassulása nem „újabb” problémát jelentenek, hanem a gazdaságpolitikai fejlődés törvényszerű hullámszerű jelét.

2.) Az ipari növekedés ütemének mérséklődése, sőt legújabban a termelés volumenének csökkenése kétségkívül nem örömdolog. Ugyanakkor a KSH adatai szerint a csatlakozásra váró országok csaknem mindegyikében jelentősen romlott az előző év azonos időszakához viszonyított ipari termelés. Aki azonban figyelemmel kíséri az ágazat elmúlt néhány évének tendenciáit, annak számára világos kell hogy legyen, hogy a termelés és értékelés évenkénti megduplázódása nem tarthat a végtelenségig, és azért nem valamiféle gazdaságpolitikai törekvés kudarcát tükrözik a jelenlegi számok, hanem a strukturális változások egy újabb periódusát. Ebben a szakaszban a vállalkozások támogatása révén a kisebb volumenű, de lényegesen nagyobb számosságú képviselő kis- és középvállalati szféra – tovább javítva a foglalkoztatási trendeket – képes lehet a széles értelemezett ipar újabb konjunkturális ciklusát beindítani.

Kérdés persze az is, hogy a klasszikus ipari tevékenységek terén jelentkező kiesést tudják-e pótolni a szolgáltatási, informatikai, idegenforgalmi stb. ágazatok? Véleményem szerint igen.

Az idegenforgalom például már évek óta jelentősen hozzájárul a pénzügyi egyensúly fenntartásához. A GDP mintegy 10 százalékát produkáló és háromszázezer embernek munkát biztosító ágazatba az elmúlt két évben óriási fejlesztési volumen áramlott. A Széchenyi-terv csak 2002-ben mintegy 35 milliárd forintot kíván fordítani az idegenforgalmi beruházások támogatására. Ezen kívül reálisak azok a remények, hogy a kedvezőtlen világ gazdasági események miatt visszaesett turisztikai kereslet újrendező-dő piacán Magyarország a korábbiaknál előnyösebb pozíciókhoz juthat.

3.) A jelenlegi gazdaságpolitika eszköztárát ki-ki meggyőződése és vérmérséklete szerint értékelheti vagy kritizálhatja. Az utóbbiak helyzetét az elmúlt időszak kedvező gazdasági tendenciái persze meglehetősen megnehezítik, de azt mindig lehet mondani, hogy más úton még jobb eredményeket érhetünk volna el.

Ezek az eszközök alapvetően egy kiegyensúlyozott keresletélénkítésre és stabilizációra irányulnak. Magyarul arra törekszenek, hogy egyidejűleg biztosítsák a gazdasági növekedés folyamatosságát és az infláció csökkentését. Az eddigi eredmények azt bizonyítják, sok korábbi vélekedés ellenére, mindez nem lehetetlen. Kompromisszumokra persze szükség van, de hát a politika, a gazdaságpolitika is mindig a kompromisszumok művésze volt.

A gazdaságpolitikai eszköztár egyik legfrissebb eleme a Széchenyi plusz néven megismert programcsomag. Infrastrukturális beruházások felgyorsítására, vállalkozásélénkítésre, a pénzügyi garanciák bővítésére tartalmaz elemeket és mindehhez pénzt is, mégpedig nem keveset (mintegy 200 milliárd forintot). Bár sokan úgy vélik, a pluszt csak a legutóbbi világpolitikai és gazdasági események hatására vetette be a Kormány, véleményem szerint ez nem igaz. A Széchenyi plusz szerves folytatása a korábbi gazdaságpolitikai iránynak, és meggyőződésem, hogy legtöbb eleme akkor is bevezetésre került volna, ha a világ gazdaságát nem sújtják dekonjunkturális hatások.

Fontos lépés volt ebben az évben a forint átváltási sávjának jelentős kiszélesítése is. Ezzel került „vissza” az árfolyam-politika a gazdaság versenyképességét jelentősebben befolyásoló eszközök közé, s ezzel vált lehetővé egy rugalmasabb költségvetési politika is. Természetesen meg kell tanulni az ezzel járó kockázatok kezelését is, amelynek egyik lépése, hogy a Magyar Exporthitel Biztosító Rt. egy kis- és középvállalati kör számára használható árfolyam-biztosítással lépett a piacra.

A jelenlegi gazdaságpolitikát sokan támadják az újraállamosítás, az etatizmus vádjával. Ezért vonják kétségbe a Széchenyi-terv, majd a Széchenyi plusz, a különböző pályázati rendszerek hasznosságát, ezzel kérdőjelezzik meg – az EU-országjelentés által egyértelműen pozitívan értékelt – a kétéves költségvetés bevezetésének célszerűségét. Számos érvet lehetne felhozni mindezen kétségekkel szemben, de hadd idézzek itt csak egyetlen véleményt. A Heritage Foundation és a *The Wall Street Journal* legutolsó rangsorában – amely az egyes országokat a gazdaság szabadsága alapján rangsorolja – Magyarország tíz hellyel előrébb lépett az előzőekhez képest. A pontszám javulásának hátterében pedig két tényező javuló értékelése állt: a monetáris politikáé és a kormányzati beavatkozás mértékéé. Hát igen, a kormány sem lehet próféta a saját hazájában.

Botos Katalin

egyetemi tanár, Pázmány Péter Katolikus Egyetem, SZTE, BKÁE

1. Milyen hatással lesznek a világgazdasági fejlemények a magyar gazdaságra?

A világgazdaság három centruma húsz éve nem volt ilyen szinkronban: a visszaesés jelei mutatkoznak USA, Japán és az EU térségében is.

Japán nem tud kitörni a folyamatos válságból, tíz éven belül már a negyedik recessziót éli meg. Mellesleg itt érdemes egy dolgot megjegyezni: kissé a nemzetközi együttműködés is felelős a dologért, hiszen 1987-ben a Louvre-i megállapodás ösztökölte masszív fiskális és monetáris élénkítésre. Ennek következményeit ma is nyögi, képtelen helyreállítani felborult költségvetési egyensúlyát. (A belső eladósodottság magas szintje miatt a nemzetközi hitelminősítő intézetek a japán adókat figyelő listára tették.) A csökkenő árak és csökkenő kereslet recessziós hatásain most már akár a 0 kamat politikája sem tud segíteni. Olyan strukturális gondok húzódnak meg a mélyben, mint a lakosság fenyegető előregedése, a bankszektor szanálásának és túldimenzionált építési szektor konszolidálásának igénye. Gondolom, ez önmagában adalék a kérdéshez, hogy milyen eredményre vezethetnek a strukturális problémákkal küszködő országokban a keynesiánus konjunktúraélénkítő intézkedések.

Az USA a nyolc éven át tartó fellendülés után recesszióközeli lassulás állapotába került, annak ellenére, hogy a kamatokat a FED egy év alatt kilencszer csökkentette, s most 1962 óta a legalacsonyabb szinten vannak és enyhén negatívvá váltak. A fiskális politika is lazított, az intézkedések már számottevőnek tekinthető nagyságrendűek, eléri a GDP 1,5 százalékát. Az USA-nál azonban van játéklehetőség, hiszen a 90-es években szolid államháztartási pozícióra tett szert, s ez teret ad némi élénkítő keynesiánus intézkedésnek. Lehet, hogy ezek eredményeként elolvad a most kezdett pénzügyi évre tervezett szufficit, ami egyébként is csak annak lenne köszönhető, hogy a társadalombiztosítás egyelőre még pozitív egyenleggel zár az USA-ban.

A nemzetközi pénzügyi szakértők rámutatnak, hogy a szeptember 11-i sokktól függetlenül esedékes volt a túlfűtött amerikai gazdaság lehülése, mivel az információtechnikába eszközölt beruházások túlméretezettnek bizonyultak, s 2000 áprilisa után radikálisan visszaesett az üzleti szektor és a magánfogyasztás is e termékekből. A befektetési-kockázati alapok nyomban érzékelték a növekedési kilátások romlását, s befektetéseik a high-tech iparba radikálisan visszaestek. A konjunktúrát bizony éveken át túlfogyasztás fűtötte, vállalati és lakossági szinten egyaránt. Ennek során negatívvá vált a megtakarítási ráta, nőtt a folyó fizetésimérleg-hiány – az USA vált a világ legnagyobb adósává.

Ugyanakkor a szakértők hangsúlyozzák: az állami újraelosztás szintje alacsonyabb, mint versenytársainál, az államadósság mérséklődött, a munkaerő és a tőke piaca rugalmas, reménykedni lehet tehát a viszonylag gyors alkalmazkodásban. A kérdés: mikor áll helyre a piac szereplőinek bizalma. S ezt nem könnyű megjósolni.

Ami a bennünket legközvetlenebbül érintő eurótérség kilátásait illeti, volt olyan reménykedés, hogy sikerül leválni az USA által diktált trendről. Ezzel szemben világossá vált: Európa annak ellenére érzékeny a világ többi részéből jövő hatásokra, hogy kereskedelmi kapcsolatai zömét a térségben: önmagával és a közép-kelet-európai országokkal bonyolítja. Csakhogy a globalizálódott világban a tőkepiaci kapcsolatok hatása is óriási, s emellett néhány világgazdasági jelenség – például az olajárrobbanás – jobban megviseli, mint az USA-t. Az EU árstabilitásra irányuló politikáját nehezítette az olajár-emelkedés, s az euró gyengülése révén importált hatás is. Nőtt a fogyasztási cikkek ára, ami megcsapolta kissé a vásárlóerőt. A személyes fogyasztás elmaradt a várttól, s ez lassítja az amúgy sem dinamikus növekedést. Pedig itt is volt adómérséklés, kamatcsökkentés – most például a kamatok épp olyan alacsony szinten vannak, mint az USA-ban (ott kilencszeres korrekció után). A tőke költség tehát nem lehet a beruházások akadálya. Nincsenek nagyobb egyensúlytalanságok sem a térségben, az elmúlt évek stabilitásorientált fiskális politikája nagyjából eredményes volt, s mérsékeltek voltak a béremelkedések is. (Épp a mintaképül szolgáló Németország jelent most kivételt, ahol a deficit súlyos gond.) Az alacsony növekedési ráta és a magas munkanélküliség Európa-szerte azonban mindenképpen aggodalomra ad okot, s a politikusok számára nagy a csábítás a konjunktúraélénkítő intézkedések bevetésére. A monetáris politika európai irányítói óvnak ettől, mondván, a finanszírozás mindig időeltolódással hat, s többnyire épp fordított eredményt hoz. Prociklikusan és nem anticiklikusan hat. Ne adjuk fel tehát a középtávú stabilitási célokat még a szűkülő piacok idején sem, mert a monetáris politika nem tudja kiigazítani a munkaerőpiac vagy a szociálpolitika terén tapasztalható strukturális torzulásokat, így lényegében hatástalan marad. Sosem tűntek el azok a deficitek, amelyek a recessziós időben keletkeztek, s amelyeket a fellendülésnek el kellett volna tüntetnie – hát persze, nincs a világon az a politikus, akinek ne lenne kellemesebb adni, mint elhárítani a köz óháját. S a játéktér bizony sokkal szűkösebb, mint az USA-ban, ráadásul a társadalom előregedése s ebből fakadóan a társadalombiztosítás terhei is nagyobbak, mint az Atlanti óceán másik partján. Mindebből számunkra az következik, hogy legfontosabb kereskedelmi partnereink várhatóan nem jelentenek számunkra komoly növekedési impulzust.

2. Kivédési technikák

Nézzük csak, mit javasolt saját magának Európa Lisszabonban! Liberalizálást az infrastruktúra széles területein, az áram, a gáz, a posta, a közlekedés mezején; szubvenciók leépítését, foglalkoztatásösztönző adó- és szociálpolitikát, nagyobb figyelmet az oktatási szférára, s a közkiadások áterelését a beruházások területére a fogyasztás szférájából. Igaz, még több a szándék, mint a tett, éppen a növekedéslassulás miatt.

Bizonyos területeken mi is lépegetni látszunk efelé. A kis- és középvállalati szektor támogatásának növelése ugyan látszólag a szubvenciók csökkentésével ellentétes, de valójában csak a versenyhátrány kompenzálására szolgál. Egyébként mindenképpen ésszerűnek tarthatjuk a hazai piacra termelő, alapvetően hazai vállalkozói szektor támogatását, mert a csak külpicra orientált gazdaság sokkal sebezhetőbb a nemzetközi konjunktúra ingadozásai révén, mint egy kiegyensúlyozottabb szerkezettel rendelkező ország. E szektor fejlesztése nem felváltani az exportvezérelte gazdaságpolitikát (mert nem is igen tudja), de kiegészíteni, növekedési ösztönzést hozni törekszik más-

honnan, mint a külpiaconkról. (Ahol épp a szűkülés tapasztalható.) Ez a szektor a nagy foglalkoztató. Az exportorientált, de egyáltalán a multinacionális cégek lényegesen magasabb termelékenységgel dolgoznak, s bizony, nem túl sok többletmunkahelyet teremtenek. Nélkülük tán kevesebb lenne, szól az ellenérv, de ez sem mindig igaz. Itt van a kiskereskedelem, már szinte közhelynek hat, ha a bevásárlóközpontok kis bolthálózatokat tönkretévő hatását idézzük. S európai példa szép számmal van arra, hogy a szférát védik az egyes országok. Mellesleg az Európai Központi Bank kutatórészlege által készített tanulmány – a foglalkoztatás és produktivitás kérdéseiről – éppen arra mutatott rá, hogy a foglalkoztatási problémák országonként a legszorosabb kapcsolatban a kiskereskedelmi szektor fejlettségével és hálózatával vannak. Nagyon valószínű, hogy ezt a problémát a politika és gazdaságpolitika messze nem súlyának megfelelően kezelte végig az elmúlt évtizedben.

Ismert veszélyforrásként szokták idézni, hogy a belső piac élénkítése felfuttathatja az importot, s így a fizetési mérlegre negatívan hathat. Éppen ezért fontos, hogy a kormányzati kiadásokban a hangsúly a beruházásokra helyeződjék, méghozzá olyanokra, amelyek elsődlegesen hazai kapacitásokat igényelnek. Ennek a lakásépítkezés, közlekedésfejlesztés többé-kevésbé megfelelni látszik.

Az árfolyam-politika módosítása jól láthatóan hozzájárult az antiinflációs politikához, még ha a vállalatok bizonyos körénél okoz is exporthatékonysági gondokat. Évtizedeket átfogó elemzések bizonyítják, hogy a leértékelő politika és a cserearányromlás között kapcsolat van, nem ösztönzi az ármunkát a kellemes reálleértékelés a külpiacon. Szokták erre ellenérvként azt hozni, hogy recesszióban az áremelés igen nehéz, piacvesztéshez vezet, amit sosem tudunk visszaszerezni. Mégse lehet azonban, hogy a magyar pénzügyi politika tartósan támogassa a magyar exporttermékek fogyasztóit – márpedig ez a helyzet, ha exportunkban nem tudjuk érvényesíteni azt az árszintemelkedést, amit importunkban szállítóink felénk érvényesítenek, hiszen akkor a vállalat forintban ugyan a pénzénél lesz, de a fizetési mérleg érdemben nem vagy nem annyit javul, mint várjuk, netán romlik is. Az világos, hogy a magyar import árrugalmassága más, mint a mi exporttermékeinké, az összefüggés azonban az adott szerkezeten belül is fennáll.

Ami a strukturális reformok átgondolását illeti, a lisszaboni feladatok egy része nálunk is időszerű. Csak sajnós, a mi játékerünk sokkal, de sokkal szűkebb, mint Európa boldogabb felén. A nyugati gazdaságokban meglévő erős középosztályra rá lehet terhelni a közszférából „kiprivatizált” feladatok magasabb árait – hiszen az addig ingyenes szolgáltatások piacivá tétele ezzel jár. A polgár ott ki tudja fizetni, legfeljebb szűkül a megtakarítása, de a mi lesüllyedt középosztályunk miből fizet? Átstrukturálja fogyasztását – s így összességében nem biztos, hogy többletkeresletet fog jelenteni a változtatás. S min lehet a legtöbbet spórolni? Ruhán, koszon. Ezek pedig hazai beszállítóknál fognak negatívan hatni.

Fontos dolog, hogy a belső konjunktúraserkentő beruházások, kisvállalkozói támogatások ne az eladósodást növeljék, hiszen – egyetérthetünk az európai monetáris politika irányítóival – az államadósságot csak fölhalmozni könnyű, leépíteni nem. De itt is könnyebb helyzetben vannak az EU tagjai, hiszen náluk az adósság – aminek szintjét inkább csökkenteni kell – egy sor feladat megoldását is takarja. Például a kommunális szolgáltatások nálunk óriási feladatai – például szennyvízhálózat – ott már kiépültek. Van ugyan adósság, de megvan a közjóság. Nálunk úgy gyűlt össze az államháztartás adóssága, hogy e kérdések még megoldatlanok. A közterhek növelése – forrásszerzés céljából – aligha járható út, elmenekül a számunkra fontos külföldi beruházó. Nehéz a kiadások átstrukturálása, megnyirbálása is – hogy ide beilleszthetőek legyenek a szükségyszerű, az EU-csatlakozás szempontjából egyébként elengedhetetlen tételek.

E téren az infláció 2001. évi alultervezettségé sajátos „megoldással” szolgált. Mivel a kiadási oldalon nyilván kevés volt a rendelkezésre álló forrás az ott számításba vett feladatok költségeinek fedezéséhez, így kikényszerítődött egy sajátos „privatizálás”, privát hozzájárulás az intézmények működtetéséhez. A kórházba bevisszük a megvásárolt gyógyszert, az óvodába a gyümölcsöt, az iskolába a szalvétát és egyebet. Megbarkácsolja apuka a huzatos ablakot, kifestik az óvodát az érdekelt szülők. Az is bizonyos, hogy maximális takarékoszágra kényszerültek az intézmények. A bevételi oldalon keletkező többlet viszont lehetőséget adott a legégetőbb problémák orvoslására, s olyan támogatásokra is, amelyekre a forrást előteremteni a terhek direkt növelésével biztos nehezebb lett volna. Nem gondolom, hogy tartósan járható út ez, hiszen a piacositásnak nem a legszimpatikusabb válfaja, de az adott külgazdasági körülmények közepette van pozitív hozzáadéka.

Csillag István

**jogász, a közgazdaság-tudományok kandidátusa,
a Pénzügykutató Rt. általános igazgatója**

FORDULATOT ÉS REFORMOT!

Ad.1. Teljes mértékig egyetértek a *Külgazdaság* első körkérdésének megfogalmazásával, mert magam is úgy vélem, hogy a (nevezzük nevén) világgazdasági recesszió csak kielezi azokat a gondokat, amelyekkel hazánk gazdasága az elmúlt három év felemás gazdaságpolitikája miatt nem tud megbirkózni, de amelyeknek nem oka a küszöbönálló recesszió. Azt állítom, hogy az 1998 közepe óta folytatott hibás gazdaságpolitika hazánk versenyképességét, versenyképességi előnyét felélte, emiatt a gazdasági növekedés már a recesszió előtt lelassult, a kivitel növekedési üteme már a recesszió előtt megtört, a termelékenység gyors növekedése lefékeződött, az üzleti beruházások hanyatlanak, az infláció az utolsó hónapok fejleményeitől eltekintve beragadt, a foglalkoztatottság lényegében stagnál. A gazdaságpolitika a növekedés tényezőit rendre megbénította, vagy versenytársainkhoz képest nem igyekezett bővíteni ezek mozgásterét, ugyanakkor a fiskális és jövedelempolitika legutóbbi időig semleges, sőt restriktív volt, ami miatt az egyensúlyok eddig nem romlottak, sőt az 1992–1997 között átalakult új, önszabályozó gazdasági szerkezet javította is a külső egyensúlyokat.

A romló versenyképességtől gazdaságot a világgazdasági recesszió a kivitel növekedésének, ezzel a gazdasági növekedésnek a lelassulásával (2,8-3 százalékos reálnövekedés), a foglalkoztatottság romlásával fenyegeti. Ehhez jövőre enyhe vagy súlyosabb egyensúlyromlás párosulhat, attól függően, hogy a választási ígéretés átcsap-e a tényleges költségvetési kifizetések zabolátlan eskalációjába, illetve, hogy az ígéretési hangulat teljesen kikapcsolja-e a fenyegető recesszió miatti védekezési-fékezési reflexeket a háztartások szintjén. Az egyensúlyvesztés azonban azért nem lehet súlyos, mert az üzleti gazdaság már 2000 második fele óta fékez, visszafogta beruházásait, ami a behozatal erős visszaesésével járt eddig is. Mivel a globális világba beleépült üzleti gazdaságot a választási hazudozások nem kábítják, az államháztartás pedig legfeljebb arra képes, hogy magas szinten tartsa a fogyasztást, ez legfeljebb 1-1,5 százalékos GDP-arányos fizetésimérleg-romlást képes okozni.

Azt gondolom tehát, hogy a hibás gazdaságpolitika és a világgazdasági recesszió egymásra torlódása nem egy kíméletlen beavatkozást követelő súlyos egyensúlyhiányos helyzet lesz, hanem Magyarország élbolyból való kisodródása, a gazdasági növekedésnek olyan lelassulása, ami a potenciális gazdasági növekedés alatti fejlődést jelent (2,5-

3,5 százalék), illetve a foglalkoztatottság enyhe romlása, ami az államháztartás viszonylagos egyensúlyát, főleg a jóléti rendszereket erősen veszélyezteti. Egyszóval mire a világ leküzdí a recessziót, hazánk újra nem a felzárkózás, hanem a lemaradásba való beletörődés vagy a súlyos áldozatok dilemmájával fog szembenézni. Ismerős képlet. (Lásd: Zorán: „Nekünk így is jó”.)

Nem kétséges, hogy a recesszió következményeit hazánk nem kerülheti el, sőt talán abban is egyetértés van a „hatalmi mákonytól”, a választási PR-tól el nem kábult szakértők között, hogy egy ilyen kicsiny, nyitott gazdaságban, mint amilyen a miénk, a recesszió következményeinek enyhítésére csekély a lehetőség, amelynek több a káros, mint a hasznos mellékhatása. Arról érdemes gondolkodni, hogy miért következett be a versenyképesség romlása, és mit lehet tenni annak érdekében, hogy ez az irányzat megváltozzon.

Véleményem szerint az 1998-ban hatalomra került koalíció elfordult az exportorientált, befektetőbarát gazdaságpolitikától, miközben fenntartotta a mechanikus egyensúly-örzési technikákat. A gazdaságstratégia szakított a gazdasági autonómiák bővítésének és az állam mindenhatósága visszaszorításának 1965 óta bevált irányzatával, és elkezdte építeni az államát, mint „nagyhatalmú sündisznócskát”. Ez a gazdaságpolitika ahelyett, hogy megszüntette volna a gazdaság duális szerkezetét, tovább rontotta azzal, hogy a nemzetközi vállalatok tartózkodóbbá váltak attól, hogy magyar beszállítói holdudvart építsenek, a kis- és közepes vállalatokból pedig állami megrendeléstől, baksistól, elvtelen vizontszolgáltatástól függő zárványokat teremtett. Ez megnyilvánult a tőkepiac elsorvasztásában, amihez hozzájárult a „keresleti” oldalon a nyugdíjreform befagyasztása, majd teljesen képlékennyé és kiszámíthatatlanná tétele, illetve a csökkenő számú magánbefektető elfordítása a tőzsdétől az árfolyam-nyereségadóval való ríogatással, majd annak bevezetésével; a „kinálati” oldalon a privatizáció befagyasztásával és a vállalati kötvénykibocsátás teljes megbénításával. A személyes hatalomba hajtható, lekenyerezhető bankoknak már 1995-ben megkezdődött kedvezményezése a tőkepiac szereplőivel szemben, ami a térség legfejlettebb tőkepiacát és tőzsdéjét jelentéktelenné zsugorította, amivel a gazdaság duális szerkezete erősödött tovább. A nagy nemzetközi vállalatok leányvállalatai lényegében alig veszik igénybe a hazai tőke- és pénzpiacot, míg a hazai kis- és közepes vállalatok a tőkepiacra nem mehetnek, a hitelpiactól pedig éppúgy tartózkodnak, mint ahogy ez volt a jellemző 1990 előtt is (1997-ben a hazai vállalatok fele nem vett igénybe hitelt, a vállalati forrásoknak csak 7-8 százaléka hitel). A hibás gazdaságpolitika szóban vállalkozásbarát, a tettekben egymás után mérte a csapásokat az eleve sérülékenyebb hazai vállalkozásokra. Az egyébként helyes, de túlzó adóeljárási szabályszigorítással az ő likviditásukat tette próbára 1999-ben, a világgazdasági konjunktúra csúcsáról (2000. május) személyes és politikai okok miatt a recesszió előjátéka idejére (2001. március) halasztott árfolyammechanizmus-váltás éppen a mesterségesen feltornázott minimálbérekkel párosulva lehetetlenné tette a hazai vállalkozók számára az alkalmazkodás mechanizmusainak kikísérletezését, ami miatt külpiazi sérülékenységüket hatványozottá tette. Az ármechanizmusokba való beavatkozással nemcsak a kicsiket, hanem a nagy nemzetközi vállalatokat is megfosztotta manőverező képességtől. Az államháztartás terén egyetlen rendszer reformjába nem fogott bele, emiatt legfeljebb a miniszterelnök „kardhatalmával”, de nem a pazarló mechanizmusok átépítésével igyekezett úrrá lenni az államháztartás finanszírozási szükségletein. Emiatt az elvonások, főleg a munkajövedelmeket terhelő elvonások – egészségügyi hozzájárulás drasztikus emelésével egybekötött tb-járulék csökkentésével számolva is – rontják a vállalkozások versenyképességét. (4:0 a Kormány javára a hazai kis- és középvállalatokkal szembeni meccsen = lásd: adóeljárás+egészségügyi hozzájárulás drasztikus emelése+rosszul időzített árfolyamrezsím-váltás+minimálbér-emelés.) Összefoglalva, a

gazdaságpolitika nem ismerte fel, hogy egy kicsi, a világgazdaságba mélyen beleépült országban az alkalmazkodás mechanizmusait kell erősíteni, és nem azok megnehezítése a cél. Ebből következnek a teendők.

Ad. 2. Gazdaságpolitikai fordulatra és határozott reformokra van szükség. Ezt nem a recesszió és magyarországi következményeinek elhárítása követeli meg, hanem az, hogy a recesszió után hazánk képes legyen a fenntartható és gyors növekedés pályájára visszatérni. Nincs kétségem abban, hogy az amerikai fellendülést követő mintegy 7-8 hónapon belül hazánk exportszektora is képes újra határozottan növekedni, ami újra beindítja a gyorsabb 3,5-4,5 százalékos növekedést. Ez azonban alig fogja érinteni a gazdaság egészét, és erősen kérdéses, hogy gyorsan felzárkózó közép-európai versenytársaink miatt hosszabb távon is fenntartható marad-e. Ha nem sikerül fenntartani a tőkevonzó képességeinket, akkor a recesszió következménye a recesszió után is az lesz, hogy sem a termelékenység növelésében, sem a foglalkoztatási helyzetben nem lesz számottevő változás, és fokozatosan elvesztjük korábbi pozícióinkat, a tőke kedvezőbb terepre talál.

Fordulatra van szükség annak érdekében, hogy kínálati gazdaságpolitika váltsa fel a mostani egyértelműen keresletgerjesztő politikát. Ennek középpontjában adócsökkentésnek és a szerkezeti problémákat kiigazító elemeknek kell állnia. Az adócsökkentésnek elsősorban a munkajövedelmeket terhelő elvonásokra, így a személyi jövedelemadóra és a tb-járulékra kell összpontosulnia. Az adócsökkentésnek jelentős mértékűnek (legalább az elvonási mérték 25-30 százalékos csökkentése) kell lennie annak érdekében, hogy a munkaadók ne legyenek rákényszerítve a nominál keresetek növelésére, sőt képesek legyenek a szükséges beruházásokhoz pótlólagos jövedelmekre szert tenni úgy, hogy közben a munkavállalók nettó keresete ne csökkenjen. Ebben az esetben a foglalkoztatási költségek csökkentése alkalmas ad a minőségi munka megfizetésére, a szükséges és lehetséges többletfoglalkoztatásra is, miközben megnöveli a felértékelődő valuta exportra gyakorolt kedvezőtlen hatásainak is némi ellensúlyozását.

A gazdaságpolitikai fordulatnak a fiskális politikában a jövedelemcentralizáció visszaszorítására, a kiadási oldalon pedig nagyfokú takarékosagra, célzottságra kell törekednie úgy, hogy a szerkezeti torlódásokat is oldani tudja. (Ehhez kellenek a reformok, de erről később.) A monetáris politikának semleges hatásúnak kell maradnia. Ez azzal magyarázható, hogy a túl feszes monetáris politika lényegében hatástalan: csak a külföldi források beáramlását korlátozza, hiszen a nemzetközi vállalatok hiteligényének kielégítésére nem hat, a belföldiek pénzpiactól való tartózkodását fokozza; míg a laza politikának a forró pénzek beáramlása a következménye, és kevésbé a beruházások fellendülése az előzőekben kifejtett nem túl mély pénzügyi penetráció miatt. A jövedelempolitikának mindezekhez mérten inkább megszorító hatásúnak kell lennie, hiszen a jövedelempolitika szerepét a decentralizáció irányába mutató adópolitika veszi át.

A gazdaságpolitikai fordulat tudomásul veszi hazánk nyitottságát és alkalmazkodási kényszerét. Ez a hosszú távú tervezhetőség és kiszámíthatóság jegyében megköveteli három-négy éves gazdaságpolitikai program és az Európai Unió tagországaiban alkalmazott hétéves nemzeti fejlesztési terv elkészítését és annak végrehajtását is, amelyben a partnerekkel való együttműködés váltja fel a mai diktátumokat.

A programnak az állam tudatos háttérbe szorítása jegyében kell megfogalmaznia az állami tulajdonban lévő eszközök további határozott és folyamatos privatizációját (kincstári tulajdon határozott felülvizsgálatát és leépítését is beleértve), a privatizációs bevétel államadósság-csökkentésre fordítását. Az állam változó szerepköre a szabályozásra és összehangolásra, de nem a direkt programozásra és „rásegítésre” irányul, viszavonul a közvetlen szolgáltatói szerepkörből, illetve – a szabályozás kivételével – a monopolizált tevékenységektől is. Ennek jegyében megváltozhat a költségvetési szektor egésze, amelyben a szolgáltatások minden területén jogszabályok és funkciók felülvizs-

gálatával egybekötött „államtalanításra” lesz szükség. Ez leginkább a szocializmus „gyári rendszerének” jegyeit viselő egészségügyi ellátórendszerben és annak finanszírozásában kívánatos, amelyben a szektorsemmiség, a szabályozott verseny és a kínálati irányultság lehet az optimális és nyitottságunknak és foglalkoztatási körülményeinknek megfelelő irány. A nyugdíjreform határozott folytatásával lehet és kell a tőkepiacot szilárdítani, de az 1994–1996-os költségvetési törvények miatt „elbűtött” szabályozást is fel kell váltani a vállalatfinanszírozást megkönnyítő, de a prudens forgalmazói közreműködést előíró szabályozásnak. Nyilván meg kell szüntetni a megtakarítások különböző eszközökbe történő kicsapódása közötti megkülönböztető szabályozást, át kell alakítani a betétvédelemmel összetévesztett tőkepiaci befektetővédelmi rendszert.

Az infrastruktúra-fejlesztési politikában meg kell hirdetni a hosszú távú prioritásokat, ki kell alakítani a társfinanszírozáshoz szükséges forrásszerkezetet, és a vállalkozásba adáshoz szükséges közbeszerzési rendszert helyre kell állítani. Hasonlóan a közbeszerzések átláthatósága helyreállításához, új alapokra kell helyezni az árpolitikát és a versenyviszonyokba, azok ellenőrzésébe történő hatósági beavatkozást, valamint meg kell teremteni a versenytársak politikai befolyást felhasználó likvidálásának intézményes akadályait.

A reformok egyik legfontosabb feladata helyreállítani a joguralmat és az autonómiák védelmét a gazdaságban is. Ebben a hatósági ellenőrző szervek politikai befolyáshatóságának intézményes akadályait és hatékony, ellenőrizhető működésük garanciáit kell megteremteni.

Az előzőekben kifejtettekből talán kiderül, hogy a recesszió rávilágít, hazánk gazdasági fejlődése új szakaszba jutott. Vagy felismerjük ezt, végrehajtjuk a szükséges gazdaságpolitikai fordulatot és reformokat, és ezzel képesek leszünk bejutni az európai fejlett országok közé. A másik alternatíva, hogy huszonöt évvel a dal keletkezése után újra együtt dúdoljuk *Zorán* már elfelejtett sorait: „Langyos a sör, de nekünk így is jó...”

Kovács Árpád,

az Állami Számvevőszék elnöke

Az első kérdéssel kapcsolatos válasz – ami, akárcsak a többi – személyes benyomásokra, kollégáim véleményére és nem közvetlen számvevőszéki tapasztalatokra támaszkodik. Mindjárt a kérdés első felének megfogalmazási módjára vonatkozó megjegyzéssel kezdem: a világgazdaság természetesen gyakorolhat hatást „a magyar gazdaság már jelenleg is létező feszültséggócainak alakulására”, ha ilyenek valóban vannak. A GDP-vel és az export növekedési ütemével kapcsolatban azonban én nem fogalmaznék így, legfeljebb az inflációra vonatkoztatnám ezt a fogalmat, ám újabban az infláció is biztosan mérséklődik.

Mármint ami – a feszültséggócok helyett – a makrogazdasági folyamatokra gyakorolt hatásokat illeti, a világgazdaság közelmúltbeli fejleményei valóban kedvezőtlenül érintik gazdasági növekedésünket. Két tény érdemel itt kiemelt figyelmet. Az egyik az OECD-országok gazdasági növekedésének mérséklődése a 2000. évi 3,4 százalékos GDP-növekedési ütemről a szeptember 11. előtti előrejelzésnek megfelelő 2001. évi 1,1 százalékos ütemre, amelyet az USA-t ért terrortámadás még várhatóan tovább mérsékel. Ez a folyamat 2002 első felében is folytatódik, ami az év egészében az iparilag fejlett országokban a GDP-nak csak 1-1,5 százalékos bővülését eredményezi, szemben a korábban előrejelzett 2-2,5 százalékos növekedési ütemmel. Az amerikai gazdaság növekedésének különösen nagymértékű lelassulásával összefüggésben a bennünket érintő

másik fontos körülmény az, hogy a gazdasági növekedés érezhetően mérséklődik az Európai Unióban és – azon belül – a számunkra oly fontos német gazdaságban is. Az EU-n keresztül így „közeli” kapcsolatba került a magyar gazdaság a növekedés USA-beli lelassulásával, recessziójával.

Jóllehet nehéz eltalálni, hogy a gazdasági növekedés szempontjából miként kövessük a világgazdaság fejlett régióit, ám bizonyos, hogy a piacok – exportlehetőségek – átmeneti zsugorodása érzékenyen érinti a magyar gazdaság növekedési lehetőségeit. A kedvezőtlen hatás következtében a GDP évi növekedési ütemvesztése 0,5–1,0 százalékpont lehet, természetesen attól függően, hogy sikerül-e és milyen mértékben megfelelő gazdaságpolitikai ellensúlyozó lépéseket tenni. Ami a hosszabb kitekintést illeti, úgy vélem, hogy – a várható világgazdasági élénküléssel összhangban – 2003-ban a magyar gazdaság növekedése is visszaállhat a normális pályára.

A GDP és az export növekedési ütemének mérséklődése láttán joggal számíthatunk újabb problémák keletkezésére. Közülük az egyik legsúlyosabbnak a versenyképesség romlása látszik annak következtében, hogy egyidejűleg több tényező hatása érvényesül. Ezek: az EU-beli kereslet visszaesése, a 2002-ben is várhatóan folytatódó forintfelértékelődés és minimálbér-emelés, illetve a külföldi működőtőke-behozatal esetleges mérséklődése. A versenyképességre ható tényezőhalmazból a kereslet visszaesése és a külföldi működő tőke esetleges csökkenése számunkra külső tényezők. Az utóbbi különösen érzékeny lehet, hiszen az elmúlt években a külföldi tulajdonú vállalatokban a termelékenység sokkal gyorsabban nőtt, mint a hazai érdekeltségű szférában. A minimálbér-emeléssel kapcsolatban pedig az jegyzendő meg, hogy e lépés jóllehet szociális megfontolásokból elfogadható, de ugyanakkor vitatható a vállalatok versenyképességének alakulása szempontjából. Amennyiben tehát a versenyképesség a magyar gazdaságban átmenetileg romlana, a gazdasági növekedés is újabb veszélybe kerülne.

A kedvezőtlen világgazdasági fejlemények miatt problémaként jelentkezhet az államháztartási deficit növekedése is. A kérdés itt az, hogy a költségvetés kibír-e hosszabb távon nagyobb keresletösztönzést, vagy ezzel a lehetőséggel csak rövidebb távon lehet számolni. Figyelembe véve azt is, hogy a keresletösztönző lépések hatása önmagában is kérdéses lehet, úgy vélem, hogy az utóbbi – a rövid távú megoldás – az igazán valós lehetőség. Már csak azért is, mert a – lassan kötelezően figyelembe veendő EU-metodika szerinti – költségvetési deficit nagysága a jelenlegi ismert szinteket meg fogja haladni.

A magyar gazdaságban jelentkező növekedési és versenyképességi kockázati tényezők felerősíthetik – mint újabb problémát – a meglévő, jelentős területi feszültségeket. Kétféle módon is. Az egyik szerint a mérséklődés elsősorban a gyorsabban fejlődő régiókat érinti, és így negatív értelemben járul hozzá a területi kiegyenlítődéshoz.

A másik gond abból fakadhat, hogy átmenetileg kisebb fejlesztési források állnak rendelkezésre az elmaradott térségek felzárkóztatására. A területi gondok növekedése a foglalkoztatási feszültségek fokozódásával járhat elsősorban abban az értelemben, hogy lassabban lehet növelni a foglalkoztatottak arányát, különösen az 54 évnél idősebb népesség körében, ahol jelentős az elmaradásunk a fejlett ipari országokhoz képest.

A világgazdaság ilyen és hasonló kedvezőtlen hatásmechanizmusaival szemben a védekező gazdaságpolitikai lépések jellegét jelenleg még nagymértékben befolyásolja, hogy a recessziós tendenciára ható olyan fontos kérdésekről, mint a folyamatban lévő katonai akciók hatása és a piacokat érintő pszichológiai reakciók nincs kellő információ. Ezt a körülményt is figyelembe véve a recesszió jelenlegi viszonylag mérsékelt volta nem látszik alátámasztani valamiféle nagyfokú pesszimizmust a magyar gazdaság esetében. A gyorsan megtett keresletélénkítő lépések és kisebb, például a beruházásokat és az exportot ösztönző programok és rásegítő pénzügyi intézkedések további kezdeményezé-

se megfelelő közvetlen gazdaságpolitikai válaszok a gazdaságunkat ért kihívásra. E lépésekkel kapcsolatban azonban indokolt szem előtt tartani azt a kettős követelményt, hogy a lehető legkisebb mértékben rontsák a költségvetés és a fizetési mérleg egyensúlyi pozícióit, és ne növeljék az infláció mértékét.

Az anticiklikus gazdaságpolitika mérlegelt folytatása mellett, szélesebb értelemben jelenleg olyan gazdaságpolitikai cselekvésekre van szükség, amelyek fokozzák gazdaságunk rugalmasságát, erősítik reakcióképességét és ezáltal hozzájárulnak a fenntartható növekedés megalapozásához.

Közülük – szem előtt tartva a nagyobb bizonytalanságot – fontos cselekvési irány a gazdaságpolitika olyan meghatározó területeinek, mint a fiskális, a monetáris és a Széchenyi-terv által fémjelzett fejlesztési politika sokoldalúbb „finomhangolása”.

Egy másik meghatározó jelentőségű cselekvési irány – az EU-csatlakozásra történő felkészülés követelményeivel is összhangban – a strukturális reformok felgyorsítása, hogy a reformok a jövőben is járuljanak hozzá a gazdasági növekedéshez, a foglalkoztatottság javulásához, a beruházási hányad növekedéséhez és a tartós pénzügyi stabilitás kialakulásához. Közülük jelentőségében kiemelkedik az államháztartási reform: megvalósításával feladatorientáltabbá tehető az egyes államháztartási alrendszerek tervezési és döntési folyamata, és az állami feladatellátás biztonságosabbá válik. Szükséges, hogy a strukturális reformok másik hangsúlyos területe az egészségügyi rendszer átfogó megújítása legyen.

Végül el kell végeznünk azokat a teendőket is, melyek a jog szervező erejének fokozottabb kihasználására támaszkodva segítik elő az államháztartás és az üzleti szféra hatékonyabb működését, és széles körben biztosítják a szükséges transzparenciát.

Kuncze Gábor,

az SZDSZ elnöke

NEM A NÖVEKEDÉS, AZ ALKALMAZKODÁS A TÉT!

I. Abból, hogy a mértékadó közgazdasági műhelyek arra számítanak, hogy a világ-gazdaság növekedési kilátásai miatt a magyar gazdasági növekedés is lassulni fog, egyáltalában nem következik, hogy indokolt és érdemes gazdaságpolitikai intézkedéseken törnünk a fejünket. Köztudott ugyanis, hogy hazánk gazdasági nyitottsága a gazdasági átalakulás elmúlt évtizedében nem csökkent, hanem nőtt, és éppen a nyitottságunk növekedésével járó szerkezetváltás volt a gyors növekedés alapja. Magyarország gazdasági nyitottságából adódik, hogy a világgazdasági konjunktúra változásának kitett ország, vagyis a konjunktúraciklus leszálló ágának hatásait belső erőforrásokból, azaz keresletélénkítéssel aligha van mód ellensúlyozni.

Miközben az okos gazdaságpolitikai receptgyűjtemények anticiklikus gazdaságpolitika folytatására intenek, ennek egy kicsiny, nyitott és viszonylag magas adósságszinttel és beragadt inflációval, továbbá teljesen konvertibilis – szabadon megtámadható – valutával rendelkező országban eléggé kicsi a megvalósítás valószínűsége. Hacsak nem anticiklikus gazdaságpolitikának nevezzük azt, hogy a költségvetés viszonylag késve képes követni a gazdasági konjunktúrát, hiszen bevételei gyorsabban apadnak el a recesszió idején, minthogy kiadásait csökkenteni tudná. Ám én a költségvetési politika viszonylagos tehetetlenségét korántsem nevezném anticiklikus gazdaságpolitikának. Már csak azért sem, mert kedvező konjunkturális viszonyok között sem került sor azokra a takarékossgot, kiigazítást mutató intézkedésekre, amelyek a költségvetés és az ország

helyzetét radikálisan javították volna, amelyek nyomán ma valóban lenne lehetőség keresletgeneráló beavatkozásra. (Igaz, ezeket magam nem támogatom.)

Abból ugyanis, hogy a fiskális politika a kedvező növekedési számokat produkáló megelőző négy esztendőben (1997–2000) nem vált kifejezetten expanzívvá, sőt, inkább semlegesnek volt mondható, egyáltalán nem következik, hogy anticiklikus, azaz visszavonuló hatású lett volna. Ezt elegendő két példával illusztrálni. Nem sikerült a privatizáció lendületének megőrzésével a privatizációs bevételekből az államadósságot tetemesen csökkenteni. Az államadósság relatív csökkenése a reálkamatszint és reálnövekedés összefüggését tükrözte. A másik példa az, hogy a költségvetés folyó kiadásainak bővülése messze megelőzte a felhalmozási kiadások bővülését, miközben reformok és szerkezeti változások éppen a kedvező konjunktúrájú években ellensúlyozhatóak lettek volna a kiadási előirányzatok takarékosabb felhasználása által érintett csoportoknál a nagyobb döntési szabadság, nagyobb gazdasági autonómia által megszerezhető bővülő jövedelmekkel.

A hozzánk is rohamléptékben közeledő recesszió hatásait mi már több mint egy éve érzékeljük. Ennek első jelei voltak az üzleti beruházások 2000 utolsó negyedéve óta tartó és gyorsuló visszaesése, a feldolgozóipar legfejlettebb szakágazatai exportbővülésének gyorsuló lassulása, végül a nagyobb fogyasztói kereslet ellenére az ipar hazai megrendeléseinek stagnálása. Ha ezekhez a kedvezőtlen jelenségekhez nem párosult volna a kormány növekedést hajszoló gazdaságpolitikai erőszakoskodása, akkor nem tört volna meg a dezinfláció 1995–1998 közötti lendülete, és nem ragadt volna be az infláció. Nem a recesszió közvetlen következménye ugyan, de tény, hogy éppen a recesszió idejére esett vissza a termelékenység korábbi években megszokott gyors emelkedése. Nem a recesszió következménye, de tény, hogy éppen a recesszió idejére a magyar tőkepiac és azon belül is a budapesti tőzsde teljes hanyatlásnak indult, ami megint nem véletlenül, hanem a kormány buta, megmagyarázhatatlan antikapitalizmusa és populista gazdaságpolitikája miatt alakult ki.

Az előzőekből következik, hogy nálunk a recesszió következménye a gazdasági növekedés viszonylag erőteljes visszaesése (én a 2,5-3 százalékos növekedést sem zárom ki), az elfojtott infláció felgyülemzése, a vállalati jövedelmezőség erőteljes megcsappanása, a kis- és középvállalatok tömeges csődje, hazánk versenyképességének erőteljes visszaesése lesz. Az igazi gond, ami független a recessziótól, de nagyon nagy baj, hogy éppen a recesszió idejére éleződik ki ez utóbbi. Annak ellenére, hogy az egy termékegységre jutó magyar bérszint (unit labour cost) még mindig jóval alacsonyabb, mint a nyugat-európai vagy versenytársainké, az elmúlt évek kormányzati politikája miatt már nincs további tartaléka a vállalkozóknak, hogy az árversenyben a költségeiket csökkentve, pótlólagos forrásokra tegyenek szert beruházásaik érdekében. A beruházási hajlandóság lényeges csökkenése hazánkban jóval előbb következett be, mint ahogy a recesszió szele megcsapott volna. Ez pedig biztos jele annak, hogy a vállalkozók nem tudják előteremteni a beruházások megtérüléséhez és a finanszírozhatóságához szükséges jövedelmezőség-növekményt. Az igazi bajt én ebben látom: *akkorra merültek ki az alkalmazkodás lehetőségei, amikor hazánkat is eléri a recesszió.*

2. Az előzőekből nekem az következik, hogy nyitottságunk miatt nincs értelme fiskális stimulussal helyettesíteni a világgazdasági dekonjunktúra, recesszió exportbővülést lefékező hatását, még akkor sem, ha ez az ösztönzés most inkább beruházásokat jelentene a hangzatos Széchenyi+ szerint, mint a korábbiakban. A fiskális expanzió, a központi beruházásokkal keresletet élénkítő beavatkozásoknak nemcsak azért nincs értelmük, mert azok többsége csak hosszabb idő után fejtheti ki kedvező hatásait (mintegy másfél-három év múlva), mint amikor az elemzők többsége az új fellendülést várja, hanem azért is, mert hatása biztosan csak egyensúlyi pozíciónk romlása lehet. Amennyiben a recesszió nem lesz tartós, úgy arra lehet számítani, hogy amerikai növekedés újraindulá-

sát követő 7-8. hónapban hazánkban is újraindul a konjunktúra, ami segít helyreállítani a korábbi kedvező trendet. Ami ma már látható, hogy hazánkban a recesszió mélypontja – az időbeli eltolódás, késleltetés miatt – éppen a választások, azaz 2002 áprilisa környékére várható. Éppen emiatt nem készül a kormány valóságos, az alkalmazkodóképességet javító intézkedésekre, és ezért helyettesíti jól hangzó PR-akciókkal a valóban szükséges reagálást.

Márpedig, amire szükség lenne, az nem a reménybeli növekedési kilátások megörzése, hanem hazánk gazdasági versenyképességének visszaszerzése. Ehhez nem keresletgerjesztő, hanem kínálati rugalmasságot növelő intézkedésekre, a még mindig merev szerkezetű közfunkciók mechanizmusának átalakítására lenne szükség.

Hazánkban a kínálati alkalmazkodás kiváltására a magasan monetizált, fejlett országok bevált receptje, a kamatcsökkentés azért nem alkalmazható, mert az exportszektorban működők többsége valamilyen külföldi cég leányvállalata, amelyik a szükséges tőkét, likviditást anyavállalatán keresztül, azaz nem a magyar pénzpiacról szerzi. A magyar piacra termelő, többnyire magyar tulajdonú, kis- és közepes (de még a nagyobb) cégek többsége is nemcsak örököltén nem szokott hozzá, hanem az elmúlt évtizedben nem is szokott rá a magyar tőke- és pénzpiacra. Most nincs hely és idő ennek okait alaposabban elemezni, elég legyen annyi, hogy ez a helyzet a Fidesz-kormány tőkepiac-ellenes magatartása miatt jöttányit sem változott. A magyarországi bankok pedig csak mostanában tesznek erőteljes lépéseket a magyar vállalkozók megnyerésére, finanszírozására. Ráadásul köztudott, hogy a csökkenő magyarországi megtakarítások miatt, továbbá a külföldi forrásokra való ráutalt-ságunk okán a kamatcsökkentés lehetőségei korlátozottak.

Azt is figyelembe kell vennünk, hogy noha a magyar adószint a nyugat-európaival összehasonlítva nem kirívóan magas, mégis a munkajövedelmeket terhelő elvonások, így a személyi jövedelemadó és a társadalombiztosítási járulék már fojtogató, még akkor is, ha közel 10 százalékos tb-járulék mérséklésre került sor az elmúlt 5 év alatt.

A személyi jövedelemadóban Európában egyedülálló módon az adófizetők több mint 40 százaléka a legmagasabb kulcs szerint adózik, ami azért is példa nélküli, mert nálunk a legmagasabb kulcs már az átlagkeresettel éppen hogy csak rendelkezőket is sújtja.

Mindezek miatt az SZDSZ azonnali és radikális adó- és járulékcsoökkentést javasol. Ez nem választási ígéret csupán, hanem ez a legfontosabb záloga annak, hogy hazánk versenyképessége javuljon éppen abban a periódusban, amikor a recesszió után nem lesz mindegy, hogy melyik ország válik vonzóvá a befektetők számára. Sőt, recessziós időkben is fontos, hogy a magyarországi vállalkozások anélkül tudják megtartani a munkavállalóikat, hogy bért emelnének, hiszen a munkajövedelmeket terhelő elvonások radikális csökkentése révén a munkavállalók nettó jövedelme nőhet, miközben a cseh, a lengyel, a szlovák, a szlovén versenytársainkhoz képest a magyar vállalkozók előnyöket tudnak kínálni. Az adócsökkentés nemcsak a munkavállalóknál, hanem a vállalkozóknál is több jövedelmet hagy, akik azt beruházásokra használhatják fel, és nem lesznek rákényszerítve arra, hogy a beragadt infláció körülményei közötti szükséges béremelés eméssze fel a nominálisan emelkedő bevételeket.

Ha a kormány a radikális adó- és járulékcsoökkentés után is rendelkezik még a szigorú fiskális politika fellazításával nem járó „többletbevételekkel”, akkor azt olyan szerkezeti problémák kiigazítására kell fordítania, mint az egészségügyi rendszer eladósodott és torz struktúrája vagy az infrastruktúra fejlesztésére. Ami azonban mindenekelőtt való, hogy a háztartások és a vállalkozások találják meg a kivezető utat a recesszióból. Ehhez adó- és járulékcsoökkentés kell. Nincsen az az okos kormány, amelyik helyettük okosabb lehet, még ha az SZDSZ részvételével alakul is meg. Mert jövőre, mire a recesszió hozánk beköszönt, a kormány is megváltozik, nem csak a gazdaságpolitika.

Petschnig Mária Zita,

a Pénzügykutató Rt. fomunkatársa

VÁRHATÓ KONJUNKTÚRAFEJLEMÉNYEK

Az elemzők több éve várták az USA „aranykori növekedésének” végét, és vitáztak arról, hogy az „puha” vagy „durva” leszállású lesz-e. 2001 legelején – még a FED első kamatcsökkentése előtt – Soros György durva földet érési scenáriót jósolt az USA-nak erre az évre, és ostromozta a jegybankot, hogy monetáris politikájával csak követi a folyamatokat, de nem tesz semmit a kedvezőtlen tendenciák feltartóztatására. Ugyanakkor az IMF ezzel szemben olyan jelentést adott ki, miszerint az Egyesült Államokban a jelek sima leszállást ígérnek, és a növekedés 2,1 százalékos lesz 2001-ben (korábbi prognózisuk 3,2 százalékot valószínűsített). 2001 októberében tucatnál több elemző már csak 1 százalékos GDP-növekményt várt, ami 2002-ben legfeljebb 1,2 százalékra emelkedik.

E cikk írásának idején (2001. november eleje) túlvagyunk a FED tizedik kamatvágásán, és a recesszió veszélye egyre fenyegetőbb. A prognózisok, amelyek korábban még azt hangoztatták, hogy az USA növekedése 2002. második, de legkésőbb harmadik negyedévében megindul, mindinkább hajlanak arra, hogy a megélénkülésre 2003-ig várni kell. Az USA gazdaságának visszaesése a világ gazdaság motorjának leállítását jelenti, amire a világ gazdaság fejlődésének legutóbbi, globalizációs szakaszában még nem volt példa. Így nincs fogódzónk arra nézve, hogy e válság szakasz hogyan és mikor ér véget.

Fokozza a bizonytalanságot az október 7-én megindított furcsa háború, amelyben a legyőzendő ismeretlen, ezért győztes sem hirdethető. Nem tudni, milyen irányban terjed, és mikor, hogyan lesz vége. Világ gazdasági szempontból ez a háború egyfelől tartósan megakadályozhatja, hogy a fogyasztói és befektetői döntések visszatérjenek korábbi normál állapotukba (feltételezhetően a sorozatos kamatvágások ezért is hatástalanok), másfelől olyan országok érzékenységet sértheti, amelyek – legalábbis részben – az olajforrások birtokosai. A háború kimenetelének katasztrófaváltoztatásával ma senki nem számol, részint nem is lehet, részint a hadi állapotok prognosztizálása nem a piaci elemzők kompetenciája. Ám a világ gazdasági folyamatok bizonytalanságának és sérülékenységének fokozódásával mindenképpen kalkulálni kell mind a befektetőknek, mind a gazdaságpolitikák alakítóinak.

Amikor az USA gazdasága padlót fogott, Japán évek óta képtelen a válságból kilábalni, az EU magját alkotók növekedését jószerivel csak a külső stimulátorok, az USA-ba és Közép-Európába irányuló export húzza, vagyis amikor egyszerre sérült a világ gazdaság három fő régiója – amely egymáshoz áru- tőkekapcsolatokon keresztül szorosan kötődik –, akkor csak olyan intakt gazdaságok képesek kimaradni a recesszió vírusfertőzéséből, mint Kína, India, Oroszország. S amikor a globalizált világ gazdaság kerül válságba, akkor a globalizáció képviselői, a multinacionális cégek és beszállítóik jobban sérülékenyek, mint a tőlük független kis- és közepes nemzeti vállalkozások. A magyar gazdaság szerkezetét a recesszióérintettség felől szemlélve nem túl biztató a kép. Eddig mi a globalizáció áldását élveztük, a világ multinacionális cégeinek többsége megtelepült nálunk. Exportpiacokra létrehozott befektetések modernizálták és dinamizálták – a stabilizációt követően – egyensúlyozó pályán a magyar gazdaságot. Kivételünk (a szolgáltatás exporttal együtt) 2000-ben meghaladta a háztartások fogyasztását és megközelítette a GDP kétharmadát. A 2000. évi export 57 százalékát az EU hagyományosan kemény magjának tekintett országok (Németország, Franciaország, Ausztria, Olaszország) adták, amelyek – a perifériáktól eltérően – alacsony növekedési üteműek. Durván ezek-

ből az országokból származik a magyar GDP 36 százaléka. Ehhez jön a magyar gazdaság utóbbi években második sikerágazata, a turizmus, amelynek bevételei 30 százalékkal nőttek 1998-hoz képest. Az idegenforgalom aktívuma 2001-ben már majdnem ellensúlyozni tudja az áruforgalmi mérleg passzívumát.

E néhány alapösszefüggés felvillantásával azt kívántam érzékeltetni, hogy a magyar gazdaság nagyon is érintett a világgazdasági konjunktúraesés nyomán – a turizmus visszaesésén túlmenően – a multinacionális vállalatok beruházási lendületének megtörésén keresztül, az USA-ba irányuló exporttól függő EU-beli országokhoz fűződő meghatározó súlyú kapcsolatainkon keresztül. S van még egy tényező, amit eddig zárójelbe tettünk: az olajár. A zárójelet azért érdemelte ki e téma, mert úgy vélem, hogy a világgazdasági lassulás inkább deflációt, mintsem inflációt szül az erőforrások piacán. Az OPEC-országok a világ olajexportjának mára már csak a harmadát adják, esetleges politikailag is irányított kitermelésükkel ezért nem képesek érdemleges árhatást kifejteni. Ám, mint ahogyan minden zárójelet fel lehet oldani, ez a ma reálisnak tűnő scenárió is alakulhat másképpen.

Mindenesetre nagyobb valószínűséget adok annak, hogy a világgazdaság kedvezőtlen fejleményei egyetlen tekintetben, az inflációra gyakorolt hatásban kedvezőek lesznek a magyar gazdaságra. Importált inflációnk csökken, ami moderálja az inflációt belülről fűtő hatásokat (bérnyomás, költségvetési keresletnyomás, elfojtott infláció felszabadítása stb.). Az a monetáris lazítás, amely ez év őszén már az ECB-re is áterjedt, nem fog inflációra vezetni, mert keresleti oldalról hatva szabad kapacitásokkal találkozunk – itt tehát reálalkalmazkodás várható és nem árszínvonalbeli.

A teljes export és import tekintetében (áru- és szolgáltatásforgalom együtt) viszont 5-6 százalékpontos visszaesés várható, ami azt jelenti, hogy a növekedést befolyásoló külső kereslet dinamikája feltételezhetően 10 százalék alá esik. Minthogy a kialakult szerkezetben az export és import erős együttmozgása figyelhető meg, 2002-ben várhatóan a teljes import növekedési üteme is mérséklődik, ám a belső keresleti tényezők élénkítése következtében kevésbé, mint az exporté. A külkereskedelmi mérleg egyensúlyának romlása ennek lesz köszönhető.

Az infláció mérséklődése nem feltétlenül fogja enyhíteni az exportőrök forintfelértékelődésből adódó veszteségét, tekintettel a külső értékesítési árak pangására, esésére. Ugyanakkor a bérnyomás további erősödése rontja a versenyképességet. Az exportérdekeltség romlása termelés-csökkenést, elbocsátásokat, a beszállítói kapcsolatok átrendeződését válthatja ki. Az utóbbin azt értem, hogy azok a multinacionális cégek, amelyek a közelmúltban külső beszállítóikat hazaiakra cserélték, most az import olcsóbbodása nyomán visszaállnak a régi szállítókra vagy a közép-kelet-európai országokban keresnek a magyarénál olcsóbb megoldásokat. Ez bizonyos hazai cégeket lehetetlen helyzetbe hozhat.

A teljes munkaidőben foglalkoztatottak létszámgyarapodása éves átlagban alig észrevehető mértékűre apadhat (10-15 ezer főre), ez is a szolgáltatási és államigazgatási szektor bővülésének lesz köszönhető. Az ipari foglalkoztatás várhatóan csökken, és megáll a munkanélküliség apadó tendenciája. De nem kizárt – iparosodottabb régiókban – a munkanélküliségi ráta emelkedése sem.

A vállalkozói szektor beruházásai legfeljebb az építőiparban és a végső kereslethez kapcsolódó szolgáltatóiparban emelkednek. A befektetések szolid növekedésének zöme az állami infrastrukturális fejlesztéseknek lesz köszönhető, amelyek a választások évében rendre fellendülnek. Ehhez kapcsolódnak az állami forrásokból ösztönzött lakásépítések is, amelyek „boom”-ja azonban egy év alatt lecseng. (Az elhalasztott lakásépítési kereslet összetorlódása miatt „púp” kisimul.) A beruházásoknak ez a szerkezetváltása nem erősíti az exportpiacok bővülését, miközben importvonzatú.

A háztartások fogyasztásának dinamikája viszont meg fogja haladni a GDP növekedési ütemét 2002-ben. Az előbbi a Pénzügykutató Rt. prognózisa 4,3 százalékra teszi, míg a GDP növekedését 3,5 százalékra, a termelékenység és a reálbér-növekedés továbbra is kedvezőtlen, egyensúlyrontó hatása mellett.

A vázolt körülmények közt a kormány gazdaságpolitikájának nem volna szabad tovább rontani a helyzetet. Kiszámítható, befektetésbarát, exportösztönző gazdaságpolitikát kellene folytatnia a kabinetnek. A vállalalkozási feltételek javításán, és nem a rontásán kellene fáradoznia. Továbbá a privatizációs kínálat bővítésén, az állami tulajdon további leépítésén. Minderre azonban 2001 késő őszen nincs esély. A gazdaságpolitika a választási év rövid távú kormányzati érdekeket szem előtt tartó politikája csapdájának esett áldozatául. Ráadásul beérnek a korábbi befektetésriasztó kormányzati magatartás gyümölcsei is. Így a konjunktúra hülése a szükségesnél is nagyobb lehet. Ezt a kormány az anticiklikusnak mondott, belső keresletélénkítéssel próbálja ellensúlyozni. Ám akkor és ott engedi ki a gyeplőt, amikor és ahol azt az egyensúlyörző növekedés szempontjából nem volna szabad megtenni. A választásokra készülő kabinet veszélyérzete akkor tendál a nulla felé, amikor a külső egyensúlyromlás veszélye erősödik, amikor felgyorsulhat a tőkemenekítés és a hazai tőke kiáramlása is. Az elhibázott, importösztönző, állami forrásokból finanszírozott belső keresletélénkítő politika negatív hatása azonban csak a választásokat követően fog egyértelműen megjelenni. (Az 1993. évi élénkítés egyensúlyrontó, kedvezőtlen következményei is csak egy-másfél év után kristályosodtak ki, s sokan még akkor is vitatták.)

Az amerikai gazdaság recessziójának Nyugat-Európára történő átgyűrűződéséből adódó konjunktúrahülés hatása alól nem mentesíthetjük magunk. Egy időre úgy tűnik, befellegzett annak a scenáriónak, hogy a magyar gazdaság évi 5 százalékos ütemben növekedhet. 2002-ben ennél jóval szerényebben is be kellene érünk. Ám az nem lenne szükséges, hogy az állampolgárok pénzét használva olyan szerkezetű növekedést erősítsen a kabinet, amely a kivédhetetlen külső hatáson túlmenő károsodást okoz.

Rácz Margit,

az MTA Világgazdasági Kutató Intézetnek kutatási igazgatója

Világgazdasági recesszió és hatása a magyar gazdaságra

Tekintettel arra, hogy 2001-ben a szeptember 11-i amerikai terrortámadás előtt recessziós jelek mutatkoztak mind az USA, mind pedig Európa gazdaságaiban, ezért a recessziós veszély ebben az évben a gazdaság ciklikus fejlődéséből fakad. Így számolni kell azzal, hogy két-három évig recessziós jelenségek jellemzik majd a gazdasági fejlődést és természetesen a világkereskedelmet is.

Sok prognózis a 2001-ben több alkalommal csökkentett növekedési várakozásokat tekinti mélypontnak. Így a vélemények túlnyomó része 2002-re a növekedés gyorsulását prognosztizálja. Ha ez az alternatíva valósul meg, akkor a magyar gazdaságnak különösebb külgazdasági helyzetromlással végül is nem kell számolnia.

De arra azért lehet számítani, hogy az USA-ban a 90-es évtized dinamikus növekedése a közeljövőben nem tér vissza. Így a világgazdaság egészének növekedésére gyakorolt pozitív szerepe is kisebb lesz. Ez pedig legfőbb európai piacainkon tartósabban recessziós jelenségekhez vezethet.

A 2001-ben Németországban várható éves GDP-növekedési ütem 0,75-0,70 százalékot ér el. (Csak emlékeztetnék rá, hogy az év elején még 2,5 százalékot vártak.) Ez a

teljesítmény még a német gazdaságot önmagához mérve is figyelemre méltóan rossz. A kérdés az, hogy miért. A 90-es évtizedben szinte végig a 15 EU-tagország közül az egyik legrosszabb teljesítményeket a német gazdaság produkálta. Ez összefüggött azzal, hogy a növekedésnek Németországban kimerültek a belső forrásai és szinte kizárólag csak az export volt a növekedés forrása. Így az amerikai gazdaságnak és a világgazdaságnak a lassulása a német export lehetőségeit is korlátozza. A másik oknak a rugalmatlan munkaerőpiac és ennek a következményei tekinthetők. Ez utóbbi nagyon nehezen reformálható és a flexibilizálás meg sem kezdődött. Így 2002-re a német gazdaság fejlődésének komolyabb és tartósabb gyorsulásával nemigen lehet számolni.

Kérdés, hogy ha legfontosabb exportpiacunkon akadozik a növekedés, annak milyen hatása lesz a magyar gazdaságra. A magyar export a német piacra az elmúlt időszakban gyorsabban nőtt, mint a német GDP. Ez a trend nem feltétlenül fog folytatódni. A transzformációs folyamat befejeződésével a gazdasági folyamatok és reakciók már kevésbé fognak meglepetésekkel szolgálni, nő a kiszámíthatóság. Ez vonatkozik a német piacra irányuló magyar exportra is. Várható rövid és középtávon egyaránt, hogy exportunk tovább, a célpiac növekedését tartósan meghaladó dinamizálására nemigen lesz lehetőség.

A fejlett ipari országok növekedése lehet, hogy jobb lesz 2002-ben, mint 2001-ben, de az nem lehet, hogy ez a javulás tartósan a 90-es évek második felének dinamikáját hozza vissza. Így leginkább az valószínűsíthető, hogy a magyar gazdaság növekedési esélyei is csökkennek. Természetesen a növekedés lassulása a magyar gazdaságban is megfigyelhető lesz, de a növekedési ütem különbsége az EU-átlaghoz képest ettől még megmarad, csak alacsonyabb szinten. Tehát a reálkonvergencia folytatódik. (A nem dinamikus fejlődő EU utolérése a kevésbé dinamikus növekvő Magyarország számára ugyanúgy lehetőség, mint a dinamikusabban fejlődő EU utolérése a még dinamikusabban fejlődő Magyarországnak.)

Nagy kérdése a világgazdaságnak, hogy sikerül-e az olajexportőr országoknak kereslet-visszafogással tartósan és jelentősebben 20 dollár/hordó fölé vinni az olajárát. Ha ez nem sikerül, akkor, ha nem is a 90-es években tapasztalt mértékben, de ugyancsak deflációs trend bontakozhat ki. Így Magyarország külgazdasági kapcsolatain keresztül nemigen fog a 2000-es évek elején sem inflációt importálni.

Számolni kell mindenképpen azzal, hogy az USA-t ért terrortámadás után a világgazdaság működtetésének biztonsági költségei megnőnek. Optimális esetben ez nem fog mást jelenteni, mint azt, hogy dinamikus fejlődésbe kezd néhány ipari tevékenység és szolgáltatás. Kevésbé optimális esetben gazdaságpolitikai változások is történhetnek. Ezen az értendő, hogy a kínálati gazdaságpolitika esetleg „felpuhul”. Ennek ma semmi-féle jele nem látszik, így egy neok Keynesiánus fordulat nem tűnik valószínűnek.

Mindezek alapján Magyarország számára sem javasolható komolyabb költségvetési eladósodást eredményező keresletélénkítés. Arra viszont érdemes törekedni, hogy a külföldi tőke számára az ország attraktivitása növekedjék, és így jussunk pótlólagos növekedési eszközökhöz és modernizációs lehetőségekhez.

A kedvezőtlen világgazdasági hatások mérséklésének gazdaságpolitikai eszköztáráról

A magyar gazdaság kicsi és nyitott. Ebből adódóan recessziós hatások érni fogják, és ennek negatív hatását viselni kell. Az USA az egyetlen gazdaság a világban, ahol a belső kereslet élénkítésével tartós növekedési lehetőségekhez lehet jutni. Tehát abból kell kiindulni, hogy a világgazdaság legtöbb fejlett és kevésbé fejlett országa elsősorban külgazdasági feltételektől függően tud gyorsabban vagy kevésbé gyorsan fejlődni. Persze, ahol

telephelyi előnyök vannak és a cégek profitábilisan használhatják ki a modernizációs lehetőségeket, ott a GDP növekedési üteme a világlátlagnál magasabb lesz. Remélhetőleg Magyarország rövid és középtávon egyaránt ebbe a csoportba fog tartozni.

Ennek azonban elsősorban az a feltétele, hogy az adók relatíve alacsonyak legyenek, a politikai rendszer stabil legyen, a gazdaságpolitika egésze stabil és kiszámítható legyen. Ezeknek a feltételeknek Magyarország a rendszerváltás befejeződése után nagyjában és egészében megfelel. Ha sem az államháztartás folyó egyenlege, sem a folyó fizetési mérleg egyenlege „nem szalad el”, és az inflációs ráta is csökken évről évre (még ha az MNB által meghirdetettnél kevésbé meredeken is), akkor ugyan lassulni fog a magyar GDP növekedési üteme, de gyorsabb lesz az EU átlagánál.

Lassuló növekedés mellett nehezebb lesz az egészségügyi és nyugdíjreform végrehajtása és a jogos bérkövetelések kielégítése is. Ezt sajnos tudomásul kell venni. Probléma az, hogy a recesszió kezdete és a választási küzdelem Magyarországon időben egybeesik. Így a két folyamat más és más gazdasági követelményeket eredményez. Sajnos a recesszió az erősebb, ezért célszerű lenne úgy kommunikálni a helyzetet a magyar lakosság felé, ami a bizonytalan világ gazdasági helyzetnek és a lassuló növekedésnek megfelel.

A növekedést jelentősen pozitív irányba elmozdító és az államháztartási egyenleget nem veszélyeztető keresleti politikára Magyarországon nincs lehetőség. Ezért a gazdaság ciklikussága türelmet követel. Nem valószínű, hogy nagyobb recesszióval kell számolni a világ gazdaságban. Sokkal inkább azzal, hogy fellendülés esetén is lassul az USA-ban és fő európai piacainkon is a növekedés. Ezek között a körülmények között elsősorban az ország tökevonzó képességétől függ, hogy milyen mértékben tudunk pozitív irányba elmozdulni a GDP növekedési ütemével a világlátlagtól.

Az európai integráció az Egyesült Államokat ért terrortámadás után

HAVASI ÉVA

A cikk arra keresi a választ, hogy az Egyesült Államokat ért terrortámadás és annak ismert következményei milyen hatást gyakorolnak az európai gazdaságra és az integrációs folyamatra. Az EU gazdasági növekedésének a vártnál erőteljesebb lassulása kétségtelenül összefügg a terrortámadás következményeként is romló amerikai konjunktúrális helyzettel. A terrorizmus elleni fellépés a politikai integráció területén hozhat előrelépést. A várakozásokkal ellentétben a világban kialakult új helyzet nem gyorsítja az EU keleti kibővítésének folyamatát. Ellenkezőleg, az elmúlt hónapokban inkább a folyamat lassítására irányuló törekvések kerültek előtérbe. E törekvések egyik megnyilvánulásaként lehet értékelni, hogy a „nagy csoportos” első körös kibővítés koncepciója mindinkább teret nyer az unióban.

Az Egyesült Államokat 2001. szeptember 11-én ért terrortámadás és annak következményei nem lebecsülhető mértékben hatnak a világ gazdaság helyzetére, a nemzetközi gazdasági-politikai kapcsolatokra. Ezek a hatások természetesen az európai gazdaságot és magát az integrációs folyamatot sem hagyják érintetlenül. Az USA gazdasági növekedésének a terrortámadással is összefüggő további lassulása, az esetleges ottani recesszió veszélye, illetve a vártnál immár bizonyosan későbbre tolódó megélénkülés nem kis szerepet játszanak abban, hogy az EU, ezen belül az euró-zóna gazdasági növekedése az előrejelzéseknél nagyobb mértékben zsugorodott 2001 utolsó hónapjaiban. A legújabb felmérések szerint nagyon valószínű, hogy a 2001. év egészét tekintve a GDP dinamikája legfeljebb 1,5-1,6 százalékos lehet, holott az év elején még 3 százalék körüli növekedésre számítottak a szakértők. Az amerikai dekonjunktúra nemcsak az USA – és az átgyűrűző hatások következtében más régiók – importkeresletének zsugorodása következtében befolyásolja negatívan az európai gazdasági növekedést. Fontos szerepe van annak a körülménynek is, hogy az utóbbi években az európai nagyvállalatok számottevő érdekeltségre tettek szert az amerikai gazdaságban (vállalatfelvásárlás, leányvállalatok létesítése stb.), miáltal az ottani vállalati nehézségek közvetlenül is negatívan hatnak az európai cégek pénzügyi helyzetére és hazai tevékenységére.

Ami az integrációs folyamat alakulására gyakorolt hatást illeti, sokan – főként a tagságra pályázó kelet-európai országokban – nemrég még azzal számoltak, hogy a világot, ezen belül az európai térséget is fenyegető terrorizmus és az ellene szükségszerű kollektív fellépés még sürgetőbben tüzi napirendre a kontinens egységének megteremtését, ezáltal biztonságának erősítését. Ebből azt a következtetést is levonták, hogy az amerikai terrortámadás következményeként felgyorsulhat az EU keleti kibővítésének folyamata.

Havasi Éva, a KOPINT-DATORG Rt. főmunkatársa.

A legújabb integrációs fejlemények azonban nem látszanak igazolni ez utóbbi következtetéseket. Az elmúlt hónapokban kialakult helyzet legalább annyira, ha nem erősebben ösztönzi az EU politikai vezetőit az integráció további elmélyítésére, mint az újabb területi expanzióra, a keleti kibővítés gyorsítására. A gyorsítás helyett 2001 vége felé inkább a további halogatásra utaló jelek körvonalazódtak az EU-ban. A továbbiakban főként ez utóbbi megállapításainkat igyekszünk alátámasztani az elmúlt hónapok fontosabb integrációs fejleményeinek rövid elemzésével.

Lépések a politikai integráció elmélyítése irányában. Előkészületek egy újabb kormányközi konferenciára

A gazdasági és pénzügyi unió életbe léptetése, a közös valuta bevezetése óta eltelt közel három év során az EU vezetői mind nagyobb hangsúlyt helyeztek a politikai integrációra. Az európai integrációs folyamat ugyanis, amely korábban csaknem kizárólagosan a tagállamok gazdaságainak egységes európai gazdasággá történő fokozatos összeolvasztását célozta, további nagyobb horderejű gazdaságegységesítési célokat már képtelen követni. A gazdasági integráció, az összefonódás a monetáris unió megteremtésével tulajdonképpen kiteljesedett, kvázi befejeződött a tizenöt tagállam között. Továbblépésre legfeljebb részterületeken (adózás, pénzpiacok tényleges egyesítése, európai vállalati státusz gyakorlati kivitelezése, közszolgáltató ágazatok további liberalizálása, európai szabadalom bevezetése stb.) kerülhet sor. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a szóba jöhető gazdasági részkérdések megoldását ne kísérnék komoly gazdasági-politikai érdekellentétek, éles viták és konfliktushelyzetek a tagállamok között. A részterületeken történő továbblépésbe beleértendő egyebek mellett az is, hogy a 12 tagállamot felölelő euróövezetből kint rekedt három EU-tagország – Nagy-Britannia, Dánia és Svédország – idővel képessé váljék, illetve hajlandóságot mutasson a közös valutára való áttérésre.

Az integráció továbbvitelében, további elmélyítésében érdekelt erők szempontjából tehát elkerülhetetlen szükségszerűség, kényszerítő erő a politikai szféra fokozatos bevonása a közösségi politikák hatáskörébe. E nélkül a folyamat lendülete megtörik, az egy helyben topogás, az új nagy ívű kezdeményezések hiánya válik jellemzővé az integrációban. Erről tanúskodnak egyébként az elmúlt három év integrációs fejleményei is.

A politikai integráció célkitűzése az 1990. decemberben elfogadott Maastrichti szerződésben fogalmazódott meg először, és nem véletlenül ekkor. Ez a szerződés tűzte ugyanis célul, és konkrét határidőkhöz is kötötte a közös valuta bevezetését, a gazdasági és pénzügyi unió megteremtését, tehát a gazdasági integráció betetőzését. Már ebben az időben, sőt ezt megelőzően is látható volt, hogy amennyiben ez utóbbi célok megvalósulnak, óhatatlanul napirendre fog kerülni a politikai integráció, mint az együttműködés és összefonódás további mélyítésének immár egyetlen lehetséges útja és módja. A politikai szféra bevonása az integrációba már csak azért is szükségszerűséggént jelentkezett, mert az is előre látható volt, hogy az uniós szinten intézményesített közös monetáris politika és az egységes közös valuta hosszabb távon aligha működhet zavartalanul elkülönült – tehát nem egységes és közös – nemzeti fiskális politikákkal párhuzamosan. A fiskális politikák közösségi szintre emelése viszont már önmagában is alapvetően politikai kérdés, még akkor is, ha a „közösítés”, az egymáshoz történő közelítés fokozatosan, kis lépésekkel haladhat csak előre. A folyamat viszont a Maastrichti szerződéssel tulajdonképpen – burkoltan ugyan, de – már kezdetét vette.

Az integrációs folyamatra kezdettől fogva jellemző pragmatizmus és fokozatosság jegyében, továbbá azért, mert a tagállamok nagy része ellenállt a nemzeti szuverenitás további korlátozásának, a vezető politikusok Maastrichtban még tudatosan kerültek az

integráció végcélja, végkifejlete kérdéskörének tisztázását, egyáltalán a felvetését is. Így az integrációs építménynek a gazdasági mellett két újabb pillérét – a közös külpolitika fokozatos megvalósításának célkitűzése, valamint a szorosabb bel- és igazságügyi együttműködés – építették „csak” be a tagállamok közötti új integrációs szerződésbe. Az új szerződés 1994-ben lépett hatályba. A korábbi EK ekkor alakult Európai Unióvá, s ettől kezdve az integráció a gazdasági mellett fokozatosan kezdte átfogni a politikai szférát, illetve elsődlegesen annak az imént említett két fontos területét is.

A Maastrichti szerződés alapján, valamint az azóta már két alkalommal (Amszterdamban és Nizzában) újból módosított alapokmány szellemében számos intézkedés és szabályozás látott napvilágot a két terület nagyobb fokú integrálása, közösségi szintre emelése érdekében. Valóban közös kül- és biztonságpolitikáról, valamint a bel- és igazságügyi együttműködés tényleges uniós politikává való változtatásáról azonban még aligha lehet beszélni. Mindkét terület alapvetően nemzeti hatáskörben van napjainkban is.

A nemzetközi terrorizmus ellen szükségessé vált közös és egységes fellépés azonban főként a közös kül- és biztonságpolitika célkitűzésének és a bel- és igazságügyi együttműködés erősítésének folyamatában indokolt előrehaladást. Ezért is tartják fontosnak az integráció további mélyítésében érdekelt erők, hogy a terrorizmus elleni fellépés címén előrelépés történhetett ezeken a politikailag érzékeny és a tagállami szuverenitást nagymértékben meghatározó területeken is. Konkrét intézkedésekre elsősorban – de nem kizárólag – a bel- és igazságügyi együttműködés vonatkozásában került sor.

Az intézkedések mielőbbi meghozatala érdekében a tagállamok állam- és kormányfői már szeptember 21-én rendkívüli csúcsértekezletet tartottak Brüsszelben, ahol számos fontos közös határozat meghozatalára került sor. Ezek közé tartozik a terrorista szervezetekről készítendő közös lista, a tagállamok és az Europol közötti információcserre intenzívebbé tétele, közös terrorizmus elleni csoport felállítása, a pénzmosás elleni egyeztetett fellépés, európai letartóztatási parancs bevezetése, a légi közlekedés biztonságának koordinálása stb. Az októberi genti újabb EU-csúcs megerősítette ezeket a határozatokat, jöllehet közülük némelyek közös direktívába vagy rendeletbe foglalása, illetve nemzeti törvénykezésbe iktatása ellenállásba ütközik egyes tagállamok részéről.

A hozott határozatok részletesebb ismertetése túllépne a cikk keretein. Annnyit azonban mindenképpen szükséges megemlíteni, hogy az EU-nak a határozatokhoz sikerült elnyernie a tagjelölt országok támogatását és a végrehajtásban történő részvételük igénylését is. A tagjelöltek ezáltal aktív részeseivé váltak a tagállamok közötti bel- és igazságügyi együttműködés továbbfejlesztésének, a politikai integráció ily módon történő elmélyítésének.

Az Egyesült Államokat ért terrortámadás tovább erősítette az EU intézményeinek és vezető politikusainak azt a szándékát, hogy mielőbb tisztázzák az integrációs folyamat jövőbeni irányával, tartalmával, intézményeivel, azok hatáskörével és egymáshoz való viszonyával kapcsolatos kérdéseket. E kérdések tisztázása nélkül ugyanis joggal tartanak attól, hogy az EU a jövőben sem tudja nemzetközi politikai síkon is elismertetni és érvényesíteni gazdasági erejét, nem lesz képes annak megfelelő stratégiai-politikai szerepvállalásra. Emellett fennáll a veszélye annak is, hogy a megfelelő, egyhangúlag elfogadott válaszok hiányában az integrációs folyamat megreked a mostani szinten, sőt az sem zárható teljesen ki, hogy dezintegrációs tendenciák is felüthetik fejüket. A közelgő keleti kibővítés is indokolná, hogy az EU világos és egyértelmű politikai jövőképet vázoljon fel mostani és jövőbeni tagállamai felé. Ilyen jövőkép azonban egyelőre nem létezik.

Mint azt fentebb említettük, a gazdasági és pénzügyi unió, valamint a közös valuta életbe léptetése, a politikai integráció előtérbe kerülése óta az integrációs folyamat lendülete megtört. Lényegében az egy helyben topogás, világos jövőkép, valamint új nagy

ívvű kezdeményezések és lépések hiánya, elbizonytalanodás, az érdekellentétek kiéleződése, a lakosság bizalomvesztése jellemzi az utóbbi években az uniót. Ezen az alaphelyzeten nem sikerült változtatni 2000 decemberében Nizzában sem. A francia soros elnökséget lezáró nizzai csúcsértekezleten az égető és a keleti kibővítés feltételeként is megszabott intézményi reformoknak csak a minimumában sikerült egyezsége jutniuk a tagállamoknak, illetve az azokat képviselő állam- és kormányfőknek. Ezek a szűkre szabott reformok csupán azt tették, illetve teszik lehetővé – legalábbis a külvilág felé –, hogy az EU késznek mutatkozzék új tagállamok bebocsátására.

Továbbra is kérdéses maradt azonban, hogy a nizzai kompromisszumokon túlmutató, mélyreható reformok keresztülvitele és az integrációs folyamat jövőjének felvázolása nélkül, az unió és különösen a kibővült EU valóban képes lesz-e megőrizni működőképességét, mozgásban tartani az integrációs folyamatot, és befolyásosabb szerepre szert tenni a nemzetközi politikai porondon. A mostani 15 tagállam helyett ugyanis a tervek szerint középtávon már 25-27 vagy ennél is nagyobb számú ország fogja alkotni az Európai Uniót.

A szükségesnek tartott mélyebb reformok – többek között – ki kell, hogy terjedjenek az integrációs alapokmány és az intézményrendszer továbbfejlesztésére, a megváltozott feltételekhez igazítására, a különböző hatáskörök, a politikai hatalommegosztás tisztázására. Már 2000 decemberében a nizzai csúcsértekezleten határozat született arról, hogy e témakörben 2004-ben újabb kormányközi konferenciát kell összehívni. A konferencia feladata olyan konkrét, kielélt javaslatokat terjeszteni az állam- és kormányfők elé, amelyek azok mindegyike, azaz valamennyi tagország által elfogadhatók és hosszabb távra rendezhetik az intézményekkel és azok működésével kapcsolatos tisztázatlan és vitás kérdéseket. A nizzai döntés értelmében a 2004-es konferencia négy fő kérdésben kell, hogy állást foglaljon, illetve konszenzusra jusson:

- 1) a hatáskörök megosztása a tagországok és az EU, valamint az integrációs intézmények (Európai Bizottság, Miniszterek Tanácsa, Európai Parlament) között;
- 2) az integrációs alapszerződés leegyszerűsítése és átszerkesztése;
- 3) a nemzeti parlamentek szerepe az integrációs folyamatban;
- 4) az Alapvető Emberi Jogok Chartájának jogi státusa (európai alkotmány?).

Ezekről a kérdésekről, valamint általában az integráció jövőjéről, végkifejletéről az elmúlt hónapokban már élénk vita bontakozott ki az EU-ban. A vita lényegében két koncepció köré csoportosul: föderális berendezkedésű legyen-e a jövő Európája (közös kormányzás, további közös politikák, egyértelmű törvényhozói hatáskör az Európai Parlamentnek stb.), vagy lényegében tovább éljen a jelenlegi dualista berendezkedés, azaz a kormányközi együttműködés és a föderális elemek párhuzamos létének rendszere. A nagyobb tagállamok közül Németország elkötelezetten az első, Nagy-Britannia és Franciaország a második megoldás híve. A többi tagállam álláspontja megoszlik a két variáns között, de úgy tűnik, a többséget pillanatnyilag a második variáns hívei alkotják.

A december végéig az EU soros elnökségét ellátó Belgium fő feladatának tekintette a kormányközi konferencia eredményes előkészítését és azt, hogy a belga elnökséget lezáró laekeni EU-csúcs, az ott előterjesztendő kapcsolódó dokumentumok alapján, az EU jövőjére vonatkozó iránymutató közös nyilatkozatot adhasson ki. A nyilatkozat ilyen jellegű konkrét tartalma azonban Laekenben is elmaradt. Ennek már csak azért is így kellett történnie, mert a nemzeti érdekellentétek miatt e kérdéskörben belátható ideig nagy valószínűséggel nem lehetséges konszenzus a tagállamok között. Belgium mindenestre szeretné elérni, hogy a 2004-ben esedékes kormányközi konferencia témái között ne csak a Nizzában jóváhagyott négy kérdés szerepeljen, hanem az értékelje az EU eddigi működését, hiányosságait is.

Már az október utolsó hetében Gentben tartott Európai Tanács ülésén (EU-csúcs) az állam- és kormányfők egyezsége jutottak arról, hogy a kormányközi konferencia sikerét biztosítandó „alkotmányozó gyűlést”, más néven „konventet” indítanak útjára. A konventet 102 fő alkotná a következő összeállítás szerint: 15 főt delegálnának a tagállamok kormányai, országonként 2 főt a nemzeti parlamentek, 1 főt az Európai Bizottság, 16 főt az Európai Parlament. Magyarország számára is kedvező, hogy az állásfoglalás értelmében a tagságra pályázó országok kormányai 1-1, nemzeti parlamentjei 2-2, tehát ugyanannyi főt küldhetnek a konventbe, mint a jelenlegi tagállamok. Következésképpen a tagjelöltek effektív részesei lehetnek a javaslatok kidolgozásának, igaz csak tanácskozási jogkörrel. Szavazati (döntéshozatali) jogosultsággal ugyanis csak az EU tagállamai rendelkezhetnek. A december 14–15-i laekeni EU-csúcs megerősítette ezt a korábbi állásfoglalást.

A konvent 2002 márciusában kezdi meg tevékenységét, és fő feladata lesz, hogy 2003. júniusi határidőre alternatívákat dolgozzon ki a fentebb említett négy témakörben. Az állam- és kormányfők döntése értelmében a konvent – munkája során – folyamatos konzultációkat, véleménycserét kell, hogy folytasson a különböző civil szervezetekkel. A kormányközi konferencia a konvent által kidolgozott és egyhangúlag elfogadott alternatívák alapján kell, hogy konszenzusra jusson majd a különböző témakörökben. Állásfoglalásait döntés céljából a konferenciát követő EU-csúcs elé kell terjesztenie. Jó esetben a csúcs határozatainak meghozatalában az első körben (a tervek és hivatalos EUmegnyilatkozások szerint 2004-ben) befogadott kelet-európai országok már teljes jogú EU-tagként vehetnek majd részt.

Az unió előtt azonban nemcsak az intézményi reformokkal összefüggő feladatok állnak. Az EU újabb reformoknak szándékozik alávetni a közös mezőgazdasági és a közös támogatási-felzárkóztatási politikákat is. E reformok nélkül ugyanis – EU-értékelések szerint – a keleti kibővítés elviselhetetlen terheket róna a közös költségvetésre, szükségessé tenné a mostani tagállamok, főként a nettó befizetők költségvetési hozzájárulásának számottevő növelését. Ez utóbbi élénk ellenállást vált ki az érintett tagországokban, amelyek sürgetik a mielőbbi reformokat. A jelentős agrártámogatásban részesülő mostani tagországok ugyanakkor tartanak attól, hogy a reformok megnyírbálnák a támogatásokat, esetleg a mezőgazdasági politika vagy annak bizonyos szegmensei „újraneutralizálásával” is járnának.

A strukturális és kohéziós politika ugyancsak szükségesnek tartott reformja hátrányos helyzetbe hozhatná az e politikák keretében működő közösségi alapok (strukturális és kohéziós alapok) mostani fő hasznélvezőit, elsősorban a dél-európai térség országait, amelyek ragaszkodnak eddigi privilégiumaikhoz. Ugyanakkor a tagállamok közül több híve lenne annak, hogy a reformokat még a kibővítés előtt keresztülvigyük, mivel ezáltal az unió és a tagországok számára elviselhetőbbé válnának a kibővítés költségei.

EU-szinten azonban már döntés született arról, hogy az újabb tagok felvételére a jelen mezőgazdasági és felzárkóztatási szabályozások szerint kerül majd sor. A kibővítést megelőző reformok ugyanis amellet, hogy nagy valószínűséggel csökkentenék az egyes országoknak, illetve régióknak jutó támogatások összegét, negatív változást eredményeznének a tagjelöltek felé szabott követelményekben is. Márpedig korábban arról is döntés született, hogy az EU már nem támaszt újabb tagsági feltételeket a csatlakozás előtt. Ami a jelen szabályozások alkalmazását illeti, a közvetlen mezőgazdasági támogatások egy részét (árkompenzáció) az EU így is – tehát a reformokat megelőzően – szeretné megvonni az új tagországoztól. E kérdéskörben várhatóan éles érdekütköztetésekre lehet számítani a csatlakozási tárgyalásokon. Magukra a reformokra pedig előreláthatólag a kelet-európai országok első körének befogadását követően, 2006 után kerül majd sor.

2006 abból a szempontból is választóvonal lehet az EU mostani és a jövőbeni helyzete között, hogy ebben az évben zárul az EU 2000–2006 közötti közös költségvetési periódusa. A következő költségvetési időszakra az uniónak – nagyrészt a kibővítés következtében – előreláthatólag a mostaninál jóval nagyobb kiadásokkal kell számolnia. Ezért is vetődött fel a közös költségvetés reformjának kérdése, ezen belül egyebek mellett az is, hogy a tagállamok eddigi közvetett befizetéseinek rendszerét esetleg közvetlen európai adó bevezetésével váltsák fel.

Ismét halasztódhat a keleti kibővítés időpontja?

Az Egyesült Államokat ért terrortámadás és annak következményei ugyan erősíteték az EU vezetőiben azt a felismerést, hogy Európa egyesítése, az EU új tagállamokkal történő kibővítése elengedhetetlen feltétele a kontinens biztonságának, békéjének és prosperitásának, s annak is, hogy a demokratikus értékrend általánossá váljék Európa országaiban, illetve, hogy ebben a vonatkozásban ne történhessék visszalépés valamely kelet-európai országban.

Ezt a felismerést azonban mindeddig nem követték gyakorlati intézkedések és lépések. Nem került közelebb az új tagállamok befogadásának időpontja, s az sem tisztázódott egyértelműen, mely országok válhatnak elsőként az unió teljes jogú tagjaivá. Ellenkezőleg. Ezekben a kérdésekben az utóbbi hónapokban mintha ismét fokozódott volna a bizonytalanság, s mintha ismét teret nyerne az EU kibővítést halogató korábbi taktikája. Mire alapozzuk ezeket a feltevéseinket?

Korábban nemcsak a tagjelölt országok remélték, de EU-körökben is szó volt arról, hogy a belga soros elnökséget lezáró decemberi EU-csúcsértekezlet megnevezheti azokat az országokat, amelyekkel 2002-ben befejezhetők a csatlakozási tárgyalások, s így 2004-ben elnyerhetik az uniós tagságot. Ez tulajdonképpen a keleti kibővítés első körének kijelölését jelentette volna. Ezzel szemben az októberben tartott genti csúcsértekezlet határozata nem az első körösök listájának kijelölését, hanem legfeljebb az erre esélyes országok megnevezését helyezte kilátásba decemberre. Így is történt. Laekenben az EU állam- és kormányfői tíz országot tartottak esélyesnek arra, hogy 2002-ben lezárhassanak velük a csatlakozási tárgyalások, s 2004-ben elnyerhetik az EU-tagságot. Az első körösök tényleges megnevezésére tehát ezúttal sem került sor.

Az EU politikusai minden lehetséges alkalommal hangsúlyozzák, hogy az új tagok felvételénél a tagjelöltek egyéni teljesítményeit, felkészültségét, a tagság feltételeinek teljesítését veszik figyelembe, s ennek megfelelő döntéseket hoznak majd. Mindeközben mindinkább kezd általánossá válni az a nézet, hogy 2002-ben Romániát és Bulgáriát leszámítva tíz országgal is befejeződhetnek a csatlakozási tárgyalások, s ennek megfelelően a kibővítés első körébe ezek az országok kerülnek majd. Mintha megfeledeznének arról, hogy pillanatnyilag igen jelentős különbségek mutatkoznak még a tagjelöltek felkészültségében, a csatlakozási tárgyalásokon ideiglenesen lezárt fejezetek számában stb.

A „nagycsoportos” kibővítés valószínűsítése mellett foglal állást az Európai Bizottság közelmúltban nyilvánosságra hozott felkészültséget összegző jelentése, s e mellett szólnak az éves országjelentések is. Ezek ahelyett, hogy valóban differenciálnának, igyekeznek elmosni a tagjelöltek tagságra való érettsége tekintetében mutatkozó különbségeket. Példaként említhető, hogy a szóban forgó tíz ország mindegyikét működőképes piacgazdaságnak tekintik, miközben egyiket sem tartják pillanatnyilag képesnek arra, hogy állni tudja az unió egységes belső piacán jellemző éles verseny nyomását. Valamennyi tagjelölmél hiányosnak tartják az uniós szabályoknak megfelelő intézményrendszert és az uniós jogsa-

bályok gyakorlatba történő átültetésének képességét stb. Igaz, a felkészülési hiányosságok felsorolása terén a jelentések országonként többé-kevésbé különböző területeket is megjelölnek, ám ez mit sem változtat az összképen. Nem módosítja tehát azt a felfogást, hogy az Európai Bizottság egy nagycsoportba igyekszik terelni a szóban forgó tíz országot, s kilátásba helyezi, hogy 2002-ben valamennyiükkel befejeződhetnek a csatlakozási tárgyalások, így egy időben, előreláthatólag 2004-ben bebocsátást nyerhetnek az unióba. A laekeni EU-csúcs tulajdonképpen ezt az európai bizottsági álláspontot tette csupán magáévá, ennél messzebbre nem merészkedett.

A 2004-es időpontot illetően azonban komoly kételyek is felmerülnek. Amennyiben az EU valóban elkötelezi magát a tíz ország egyidejű befogadása mellett, úgy könnyen előfordulhat, hogy a jelenleg még a felkészültségben és a tárgyalási fejezetek lezárásában elmaradók nem lesznek abban a helyzetben, hogy 2002-ben befejezzék velük a csatlakozási tárgyalásokat. Különösen Lengyelország lemaradása okozhat problémákat, mely országot az EU számos vezető politikusa – főként a németek – mindenképpen az első körösök csoportjában szeretnének látni. Az EU tehát a következő választás előtt áll.

– Tartja magát a 2004-es dátumhoz és ahhoz is, hogy egyszerre 10 országot fogad tagjai sorába. Ebben az esetben minden bizonnyal engedményekre kényszerül a szabott tagsági feltételek teljesítése tekintetében, és a politikai motivációkat helyezi előtérbe.

– Egyszerre 10, de minden tekintetben felkészült országot fogad soraiba. Ebben az esetben a leginkább felkészülteknek be kell várniuk a lemaradókkal folytatott tárgyalások eredményes befejezését. Ez azt jelenti, hogy a csatlakozás időpontja kitolódhat a 2004 utáni időszakra. Nem véletlen ezért, hogy már jelenleg is számos elemző valószínűbbnek tartja a legkorábbi 2005-ös kapunyitást a 2004-es helyett.

– 2002-ben valóban befejeződnek a tárgyalások mind a 10 országgal, de bizonyos időeltolódásokkal. A tárgyalásokat hamarabb lezárók 2004-ben korábban, a később lezárók 2004 vége felé vagy azt követően juthatnak az unióba. Az időpontok természetesen a ratifikációs eljárások időtartamának függvényében is változhatnak.

– A kibővítés újabb halogatására irányuló jelzésként értékelhető az is, hogy felvetődött: ha már tíz ország egyidejű felvételéről van szó, miért ne lehetne mind a 12 várományost bevonni az első körbe?

Halasztódhat az EU kibővítése azért is, mert a tagállamok közvéleménye az utóbbi időben kevésbé támogatja új tagországok befogadását, mint korábban. A hangulatváltozásban közrejátszik a romló konjunkturális helyzet, a munkanélküliség növekedésétől, a jövedelmek csökkenésétől, a keleti munkaerő bevándorlásától való félelem, valamint annak tudatosulása, hogy a kibővítés a korábbiaknál nagyobb pénzügyi terheket róhat a tagállamokra, esetleg mérsékelheti a jelenlegi tagállamoknak nyújtott EU-támogatásokat. Tekintettel arra, hogy 2002-ben az EU több tagállamában, így Franciaországban és Németországban is általános választások lesznek, belpolitikai megfontolások is a kibővítés késleltetésére készíthetnek a politikai vezetőket.

A korai tagságra újabban esélyes 10 ország nemcsak a kelet-európai térség országaiból tevődik össze. Csehország, Lengyelország, Szlovákia, Magyarország, Szlovénia és a három balti ország mellett a csoporthoz tartozik Ciprus és Málta is. Ez utóbbiak közül Ciprus megosztottsága okozhat problémákat, mivel annak nem nagy a valószínűsége, hogy a görög és a török közösség belátható időn belül végleges egyezsége jut a szigetország jövőjéről. Ennek hiányában tulajdonképpen csak a sziget görög fennhatóság alatt álló részének befogadásáról lehet szó, ami komoly biztonsági veszélyeket hordozhat magára az EU egészére nézve is. Amennyiben azonban az EU nem venné tagjai sorába az első körben a görög szigetrészt, Görögország esetleg vétót emelhet a többi tagjelölt felvételével szemben.

Nem is olyan régen még arról volt szó EU-körökben, hogy az unió 2003-tól készen áll az újabb kibővítésre. Mi több, a 2000–2006 közötti közös költségvetésbe már 2002-től kezdődően beépítették a kibővítés első körének finanszírozását. Újabban már 2004-re tevődött a hangsúly, ám számos tagállam tart attól, hogy a közös költségvetés e célra előirányzott forrásai elégtelennek bizonyulnak majd, különösen hogy egyidejűleg 10 tagjelölt felvétele került terítékre. Ezek az aggodalmak szintén hozzájárulhatnak a kibővítés további halogatásához. Igaz, az Európai Bizottság a 2002–2004 között megtakarított forrásokat elegendőnek tartja ahhoz, hogy az első körben 10 új tagállam csatlakozása is finanszírozható legyen.

Az sem téveszthető szem elől, hogy mivel az Amerikát ért terrortámadás következtében elhatározott EU-akciókhoz a tagjelölt országok is csatlakoztak, ez utóbbiaknak komoly pótlólagos anyagi megterheléssel is számolniuk kell. Ez a körülmény forrásokat vonhat el a tagságra való felkészülés más területeiről, tehát nehezítheti a felkészülési folyamatot. Emiatt az EU – ha érdekei úgy diktálják – könnyebben hivatkozhat hiányszakágokra a tagsági feltételek teljesítése vonatkozásában, ami ugyancsak késleltetheti a csatlakozási tárgyalások befejezését, így a teljes jogú tagság elnyerésének időpontját is.

Mindazonáltal valószínűsíthető, hogy az EU megoldást fog találni a felkészültségi mutatók és a nagycsoportos első körös bebocsátás között feszülő valós ellentmondásra is. A 2004-es időpont későbbre halasztása ugyanis óriási tekintély- és szavahihetőség veszteséget okozna az EU számára nemcsak a legfelkészültebb tagjelöltek körében, de világviszonylatban is. Ezt elkerülendő lehetséges, hogy az EU a fentebb vázolt három eshetőség közül a harmadikat részesíti előnyben. Eszerint 2002 folyamán a csatlakozási tárgyalások fokozatosan fejeződnek be, s ennek megfelelően, valamint a csatlakozási szerződések tagállami és az Európai Parlament által történő ratifikációs eljárásai gyorsasága függvényében kerül majd sor 2004 során vagy azt követően a fokozatos bebocsátásra. Így a kecske is jóllakhat, meg a káposzta is megmaradhat.

A felhasznált fontosabb irodalom

Az EU Bizottság 2001. évi országjelentései és ezek összegző értékelése.

European Council meeting in Zaeken 14–15 december 2001. Presidency Conclusions.

Euroatlanti Hírlevél különböző számai.

Economist Financial Times különböző számai.

EU Bizottság jelentése az Amerika elleni terrortámadást követő EU-intézkedésekről. 2001. november–december.

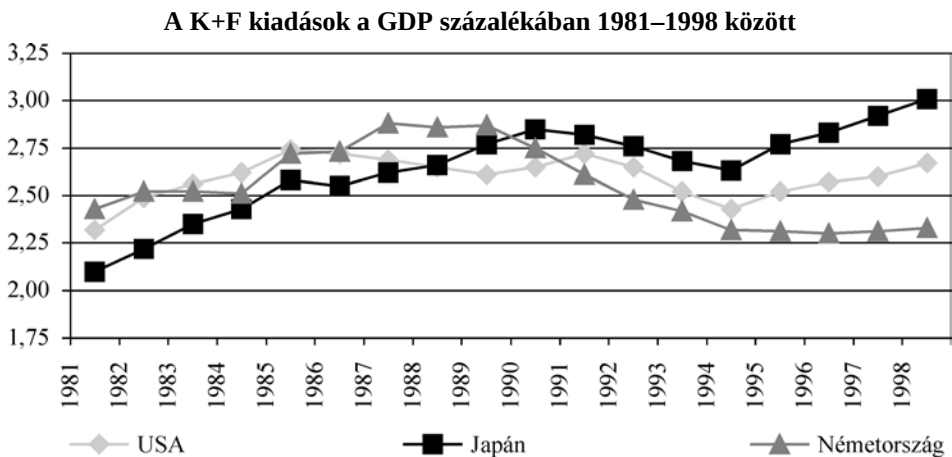
Innovációs képesség, tudomány- és technológiapolitika hazánkban és külföldön

CSÁKVÁRI TAMÁS – KOVÁCS DÁNIEL

Hazánk és a fejlett országok közötti gazdasági és társadalmi különbségek mérséklésének egyik alapvető követelménye a magyar innovációs potenciál növelése. Bár az innovációs mutatók más országokkal összehasonlítva még sokszor alacsonyabbnak bizonyulnak, egyre többen ismerik fel a kutatás és fejlesztés jelentőségét. Több mint 600 vállalat véleménye alapján elemeztük a cégek újítások iránti fogékonyságát, a humán tőkébe való beruházás jelentőségét, valamint a megoldási lehetőségeket.

Jelenleg a világ gazdaságában érvényesülő trendek azt mutatják, hogy a fejlődés egyre inkább a fejlett műszaki termékekben és innovatív szolgáltatásokban megvalósuló tudás függvénye. Ennek következtében egy ország középtávú jövőjét jelentősen befolyásolja, mennyit és hogyan fektet tudományos kutatásba, műszaki fejlesztésbe, és hogy milyen tudomány- és technológiapolitikát folytat.

1. ábra



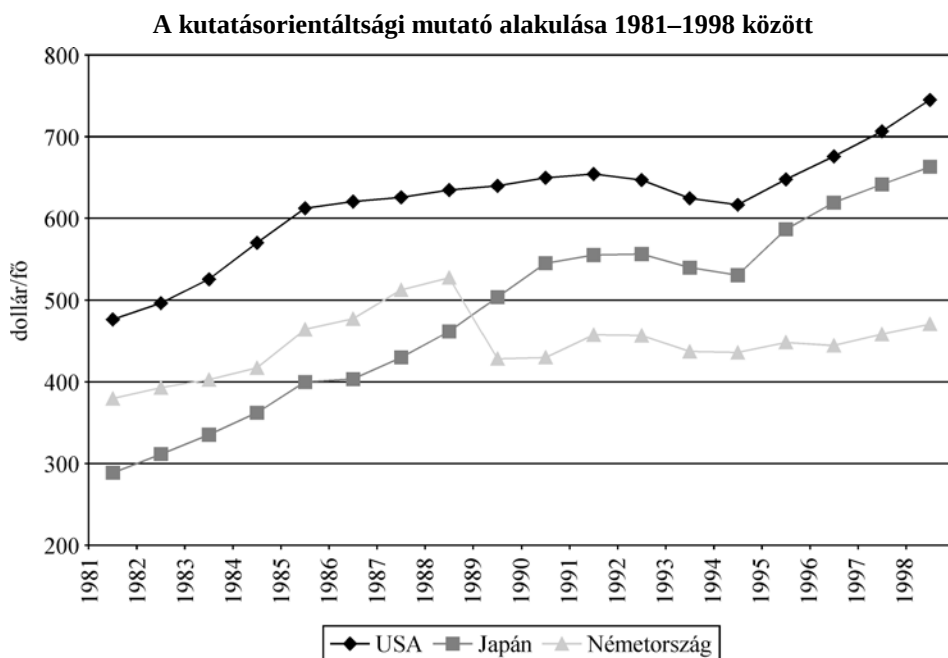
Forrás: IMF International Financial Statistics Yearbook (1993, 1999) adatai alapján saját számítás.

A K+F kiadások alakulása a vezető országokban

A világgazdaság alakulásában három fejlett ország – USA, Japán, Németország – játszik meghatározó szerepet. Mindhárom vezető országban a 90-es évek második felében jelentős növekedés volt megfigyelhető a K+F finanszírozásában. Japánban mintegy 50, az USA-ban 40, míg Németországban közel 20 százalékos bővülést mutattak a K+F-re fordított kiadások.

A legfejlettebb országokban a K+F kiadások GDP százalékában való növekedése tapasztalható a 90-es év fordulópontjáig. A visszaesés 1994-ig tart, amikor is a vizsgált országok újra növelik GDP-arányos K+F kiadásait. Németországban 1990-ben történt az NDK és az NSZK egyesítése, ami köztudottan visszafogta a lendületes nyugati ország rész gazdasági fejlődését. 1994-ben azonban újabb fordulat következett be, amikor ismét megélné a gazdaság. A kezdő impulzust az építőipar adta, amihez hozzájárult a feldolgozóiparban bekövetkező termelésnövekedés. 1995-től a gazdaság lassú növekedési üteme figyelhető meg, ami nagymértékben meghatározza a K+F-re fordítható kiadások alakulását is.

2. ábra



Forrás: Science and engineering indicators: 2000. USA.

Az egy főre jutó K+F kiadás tükrözi a társadalom kutatóorientáltságát. (Gál – Si-mai, 1994). Ebben a vonatkozásban az USA mutatója magasabb a japán értékeknél. Ez valószínűleg azzal függ össze, hogy az USA vállalatai igen jelentős mértékben külföldre helyezték ki termelésüket, s belföldön a K+F-igényes tevékenységeket hagyták meg nagyobb arányban. Ez magasabb hozzáadott értéket jelent az USA-ban, s így több forrás is áll rendelkezésre a K+F tevékenység finanszírozására. Eltérés figyelhető meg abban

is, hogy míg Amerikában a K+F kiadások nagy részét a hadiiparra fordítják, addig Japánban a ráfordítások döntő többségét a magasabb fogyasztói igények kielégítéséhez hozzájáruló termékekre és szolgáltatásokra költik.

A szabadalmak szerepe az innovációban

A szabadalmi bejegyzés tárgya mindenféleképpen valamilyen újítás. Ebből következően az egyes országokban a bejegyzett, valamint a bejelentett – elsősorban a belföldi személyek által tett – szabadalmak száma szoros összefüggésben van az adott nemzet innovációs készségével. Annak érdekében, hogy megvizsgáljuk a legfejlettebb országok innovációs készségét és potenciálját, a következő szabadalmi adatokra alapuló mutatókat elemezzük.¹

Önállóság

Az önállósági mutató az összes szabadalmi bejelentésből a hazaiak arányát fejezi ki.

Az elmúlt 20 év idősrát figyelembe véve szemléletesen látszik a német gazdaság csökkenő önállósága, ami a nemzeti innovációs készség relatív visszaesését jelenti. Úgy gondoljuk, hogy ez az adatsor – csak így, a százalékos értékeket tekintve – kicsit „csalóka”, ugyanis nem hagyhatjuk figyelmen kívül azt a tényt, hogy Németország az Európai Unió tagja, vezető gazdasága. Mivel a 70-es évektől az EU gazdaságilag egyre inkább összeolvadt, szinte általánossá vált az a gyakorlat, miszerint a tagországok hazai szabadalmi bejelentéseit kiterjesztették az unió egészére. Így a német gazdaságon belül is nőtt az EU-országokból származó bejelentések száma.

1. táblázat

Önállóság ²			
	Németország	Japán	USA
1979–1982	63	88	59
1983–1986	60	90	55
1987–1990	47	89	52
1991–1994	40	88	52
1995–1998	35	84	52

A japán adatokat figyelembe véve a magabiztos önállóságot tapasztalhatjuk, a gazdasági szereplők magas szintű innovativitása és ötletgenerálása a jellemző. Az USA-ban a nyolcvanas évek vége óta megvan a kb. 50-50 százalékos arány a hazai és az összes bejelentett szabadalom között. Ezt, az amerikai gazdaságot tekintve komoly érdemnek lehet nevezni, hiszen az Egyesült Államokkal kapcsolatban az a közfelfogás, hogy „minden új ötlettel meg lehet gazdagodni”, ezért sok külföldi is megpróbálja ötletét, újfajta megoldását az Államokban „pénzzé tenni”.

¹ A mutatókat az OECD (1998a) számítása szerint végeztük (49–52. oldal).

² A táblázat százalékos értékei a négyéves periódus éves átlagos adatait mutatják. Az értékek a Magyar Szabadalmi Hivatal adatai alapján saját számítás eredményei.

Az alkotóképességi mutató a 100 000 lakosra jutó belföldi szabadalmi bejelentések arányában fejezi ki az ország innovációs készségét.

A táblázat adataiból egyértelműen látszik a japánok magas fokú alkotóképessége, ami majdnem hatszorosa az amerikai átlagnak az utolsó időszakot figyelembe véve, és közel négyszerese a németekének. Ez a sajátos japán kultúrának köszönhető, aminek egyik alapja az ötletek generálásának előtérbe helyezése. Másrészről a kimagasló adatok valószínűleg a japán szabadalmaztatási rendszernek is betudhatók, amely ezáltal valamelyest torzítja a mutatót. S bár Japánban valóban magas az alkotóképességi mutató, de ténylegesen nincsen ilyen nagy arányú eltérés a fejlett országokhoz viszonyítva. Németország esetében a nyolcvanas évek végéig megfigyelhető az alkotóképességi mutató relatíve magas és növekvő üteme, amit a német egyesülés visszavetett. Az amerikai adatokból megállapítható, hogy a vizsgált időszakban az alkotóképesség csaknem a duplájára nőtt, ami a fejlett országokat tekintve is jelentős fejlődésnek nevezhető.

2. táblázat

Alkotóképesség			
	Németország	Japán	USA
1979–1982	61	153	27
1983–1986	78	218	27
1987–1990	76	259	32
1991–1994	58	266	39
1995–1998	73	275	47

Függőség

A függőségi mutató az elfogadott külföldi és hazai szabadalmakat hasonlítja össze.

Németország tekintetében egyértelmű függőség alakult ki a külföldi új megoldásoktól, hiszen az 1998-as évben az elfogadott szabadalmak 63 százaléka külföldi eredetű volt. A japán adatsorok is azt a megállapításunkat támasztják alá, hogy a gazdaság továbbra is a hazai innovátorokra épít, és amíg ők nagy számban állnak elő megvalósítható és hatékony ötletekkel, addig nem is kell külföldi „segítségért” folyamodniuk.

3. táblázat

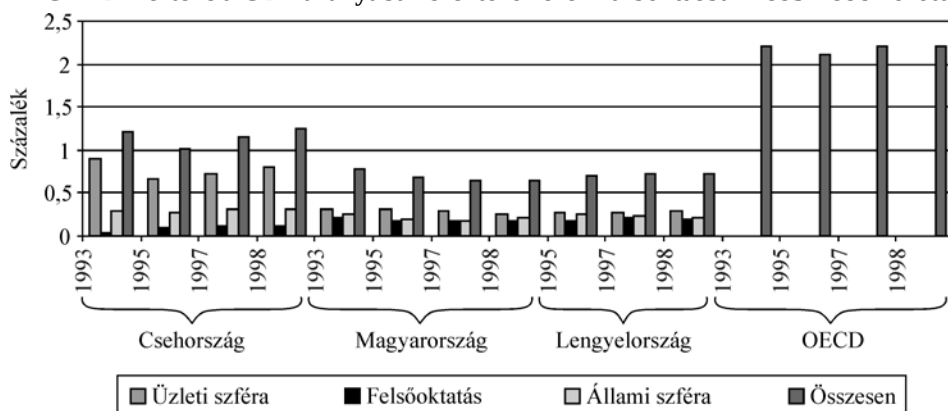
Függőség			
	Németország	Japán	USA
1979–1982	79	22	66
1983–1986	82	19	79
1987–1990	102	16	91
1991–1994	168	15	85
1995–1998	177	18	80

Csehország, Lengyelország és Magyarország innovációs ereje

A közép-kelet-európai régióban élenjáró három ország között egyre élesebb verseny bontakozik ki, aminek célja az Európai Unióhoz való csatlakozás. Ehhez természetesen számos kritériumnak kell megfelelni, amelyek között napjainkban egyre nagyobb hangsúlyt kap az ország innovációs képessége is.

3. ábra

A GERD mértéke a GDP arányában szektorok szerinti bontásban 1993–1998 között



Megjegyzés: GERD = Gross domestic expenditure on R&D, ami az összes hazai K+F kiadásokkal egyenértékű mutató.

Forrás: OECD.

Ma már – talán – minden állam kormánya tudatában van annak, hogy az innovációnak gazdaságélénkítő szerepe van, valamint növeli az ország nemzetközi versenyképességét is. Azt azonban országa válogatja, hogy mennyit áldoznak innovációs képességük növelése érdekében. A fenti ábrából megállapítható, hogy Csehország büszkélkedhet a legmagasabb GDP-arányos K+F ráfordítással (GERD), és az is figyelemre méltó, hogy míg Magyarország esetében ez a mutató csökkenő, Lengyelországnál pedig stagnáló, addig csak Csehországnál mutat növekedő tendenciát. A cseh adatokat tekintve pozitívként megállapítható, hogy az üzleti szféra használja fel a kiadások több mint felét, az 1999-es adatok esetében pontosan 65 százalékát. Az 1999-es cseh GERD százalékos megoszlások már közelítenek a fejlett országok arányaihoz (például az USA-ban 70-30 a megoszlás a magánszektor és az állami szféra között). Sajnálatos módon ezek az arányok hazánkban kedvezőtlenebbül alakultak. Az viszont figyelemre méltó hazánk számára, hogy a K+F ráfordításból minden negyedik forintot a felsőoktatás használ fel, míg a cseheknél az egyetemek és a főiskolák a K+F kiadásból minden tizedik koronát.

Az innováció szempontjából egy hatékonyan működő gazdaságban a következő finanszírozási és felhasználási formák tekinthetők ideálisnak:

- az innovációs kiadások nagy részét az üzleti szféra vállalja fel, és a felhasználásuk során is jelentős szerepet vállal;
- az innovációs ráfordításoknál az állami intézmények elsődleges feladata, hogy az alap kutatások finanszírozását vállalják fel, ami a K+F költség kb. 20-30 százaléka;

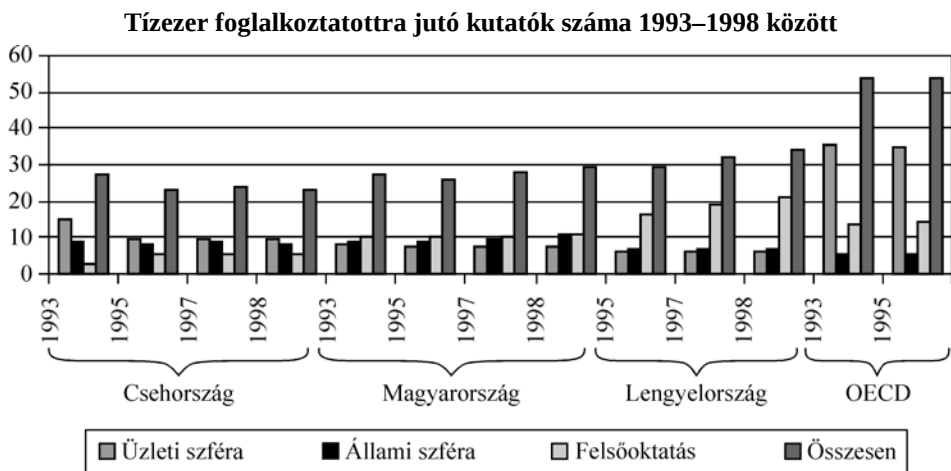
– további állami felelősségvállalást jelent az innovációs rendszer működésének fenntartása és a színvonalas oktatás biztosítása, ami ugyancsak állami finanszírozást igényel;

– pozitívan hat a gazdaságra, ha a külföldi vállalatok is részt vállalnak a K+F finanszírozásából. Ezek a cégek ugyanis behozatják a külföldi újítást, amivel a hazai cégeket jobban ösztönözhetik a versenyre;

– ma még viszonylag csekély mértékű finanszírozással képesek csak támogatni az innovációt az egyéb nemzeti intézmények (például: kutatóhelyek, hídképző intézmények, innovációs szövetségek stb.), de egy innovatív gazdaságban szükség van hathatósabb közreműködésükre mind a finanszírozás, mind a felhasználás területén.

Ennek tükrében pesszimizmusra ad okot, hogy a három vizsgált ország közül csak Csehország az, amely az optimálishoz közelítő adatokkal büszkélkedhet. A cseh gazdaságban az üzleti szféra finanszírozási aránya ugyan évről évre 60 százalékot tesz ki, azonban ez az érték már több éve nem nőtt. Lengyelország és hazánk esetében szinte fordított a helyzet az állami és a magánszférát tekintve. A két ország közel hasonló adatai kapcsán Magyarország azzal büszkélkedhet, hogy a külföldi finanszírozók nagyobb számban keresik fel hazánkat.

4. ábra



A másik fontos mutató, amivel egy ország innovációs potenciálja mérhető, az a kutatók, fejlesztők száma, akik az innovációt elősegítik, generálják. Ez a mutató első látásra sokkal kedvezőbb képet fest hazánk és Lengyelország innovációs megítéléséről Csehországhoz képest. Ugyanis az olvasható le az ábráról, hogy 1995-től 1998-ig nemcsak folyamatosan magasabb a tízezer foglalkoztatottra jutó kutatók összesített száma, hanem a lengyeleknél és nálunk is ez a mutató növekedő tendenciát követ, míg a cseheknél inkább stagnáló. Míg Csehországban a relatív kevés kutató többsége az üzleti szférában dolgozik, addig a másik két országban ebből a szférából kerül ki a legkevesebb. A lengyelországi adatokat vizsgálva feltűnő, hogy a felsőoktatás igen magas számban foglalkoztat kutatókat, több mint kétszer annyit, mint a másik két szektor összesen.

Az emberi erőforrás tekintetében elmondható, hogy a hazai K+F szférában a fejlett országok átlagához képest kevesebb kutatót foglalkoztatnak. A K+F szféra és a gazdasági szereplők között hiányzik az alkotó és értékteremtő tudásáramlás. Bár biztató, hogy egyes magyar kutatók világszínvonalú és nemzetközileg is elismert tudással rendelkeznek, bevezették a PhD-képzést az egyetemi oktatásban, s egyre népszerűbbek a doktori iskolák is, ezek fejlődését a pénzühiány gátolja.

A Magyarországra jellemző Budapest-központúság a K+F terén is megfigyelhető. A kutatási kapacitásoknak több mint a fele a fővárosba koncentrálódik. További strukturális problémát jelent, hogy a kutatóhelyek között jelentősek a színvonalbeli különbségek. Az infrastruktúra legfontosabb jellemzője, hogy a műszerpark állapota korszerűtlen, és számos helyen üzemeltetése, javítása sem megoldott. A szakkönyvtárak alulfinanszírozottságának köszönhetően állományuk szinten tartása és fejlesztése nehézségekbe ütközik. A minisztériumok kutatóintézeteinek kapacitása viszonylag csekély. Az egyetemi és akadémiai kutatóhelyek ipari kapcsolatai fejletlenek, esetenként a kutatott témák marginálisak. Reményre ad azonban okot, hogy számos helyen az általános helyzettel ellentétben már kialakult az adott kutatáshoz szükséges infrastruktúra, kiépültek a tudományos iskolák és kialakultak a nemzetközi kapcsolatok.

Az elmúlt egy évtized nem volt elegendő arra, hogy a hazai K+F finanszírozási rendszert megújítsák, és hatékony struktúrát alakítsanak ki, a támogatási szerkezet még ma is a múlt terheit hordozza és újításra szorul. A kutatói-oktatói bérek átlagban alacsonyak – nemzetközi szinten nem is nagyon mérhetőek –, erősen szóródnak és nem eléggé teljesítményarányosak. További fontos jellemző, hogy a teljes K+F ráfordítás több mint a felét a költségvetés biztosítja. Ez a fejlett országok átlagos 30-40 százalékos mértékéhez képest igen magas arány.

Megoldási alternatívák

– Egy tudásalapú gazdasági-társadalmi rendszerben az egyik legfontosabb feladat az oktatási és képzési rendszer hosszú távon hatékony megszervezése.

– Az innováció valóban hatékony csak úgy lehet egy gazdaságban, ha az egyes folyamatok szervesen integráltak a gazdasági rendszer egészébe. Vagyis a tudástőkét közelíteni kell az ipar igényeihez. Ennek érdekében meg kell teremteni a tudásáramlás, az átjárhatóság intézményes feltételeit a kutatóintézeti hálózat, a felsőoktatás és a vállalati szféra között.

– Javítani kell a kommunikációt a gazdasági szereplők és a kutatóhelyek között. Ösztönözni kell őket a kooperációra, a vállalatokkal való közös kutatásokra. Ez azonban azt is igényli, hogy megváltozzon a tudomány „akadémiai” szemlélete (olyan kutatások tömeges folytatása, amelynek társadalmi haszna csekély).

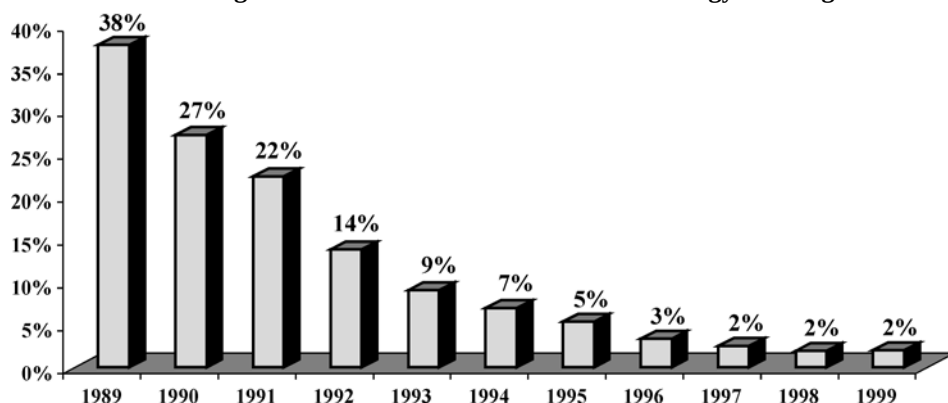
– A nemzetközi és hazai nagyvállalatok magyarországi K+F bázisának megteremtését és növelését támogatni kell. Az elmúlt két évben már megfigyelhető volt, hogy a külföldi befektetők elkezdték tőkéjük repatriálását. Magyarország számára most az elsődleges cél az, hogy megállítsa – de legalábbis lassítsa – a tőkekiáramlás ütemét.

– 2002-re megfogalmazódott az a célkitűzés, miszerint a K+F ráfordításoknak el kell érnie a GDP 1,5 százalékát, amiből több mint 50 százalékot a vállalati szektornak kellene biztosítania. Jelentősen növelni kell a pályázati úton felosztott kutatási alapok keretét és felhasználásuk hatékonyságát.

Az ábrákból jól látható az innovációs mutatók negatív irányú elmozdulása. Önellő-ságunk az induló 38 százalékos értékről a 2 százalékos kritikus pontra süllyedt – átlago-san minden ötvenedik szabadalmi bejelentés magyar. Ezzel összhangban függőségünk a magasnak tekinthető 98 százalékos értékről 542 százalékra nőtt. Nem is beszélve a ma-gyar alkotóképesség alacsony arányának közel négyszeres csökkenéséről a vizsgált idő-szakon belül.

5. ábra

Az önellő-ségi mutató alakulása 1989–1999 között Magyarországon

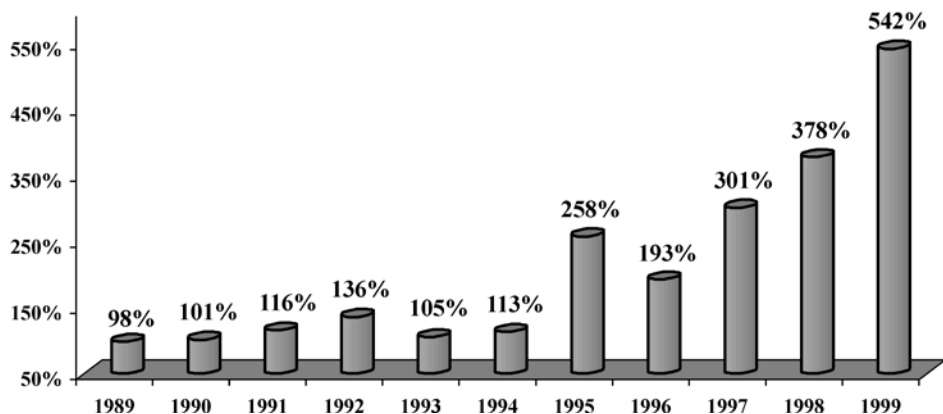


Forrás: A Magyar Szabadalmi Hivatal adatai alapján saját számítás eredménye

A külföldi találmányok nagy arányú növekedése látható a magyar újítások szaba-dalmaztatásával szemben. A külföldi többségi tulajdonú nagyvállalatok növekvő szaba-dalmi bejelentéseit láthatóan nem kompenzálják a magyar kutató-fejlesztő réteg találmá-nyai. Magyarország számára a mutatók kedvezőtlen alakulása többek között annak tud-ható be, hogy:

6. ábra

A függőségi mutató alakulása 1989–1999 között Magyarországon



Forrás: Az MSZH és a KSH adatai alapján saját számítás eredménye.

– a multinacionális cégek magyar piacra való belépésükkel a magyar gazdaság számára újdonságnak számító találmányokkal jelentek meg, amiket természetesen hazánkban is szabadalmaztattak;

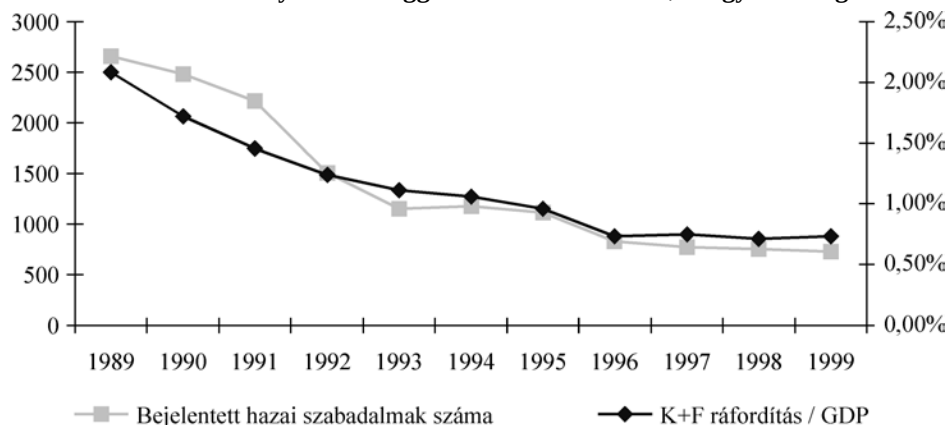
– napjaink globalizálódó gazdaságára jellemző, hogy egyre kisebb a jelentősége a nemzetállamok (vagy inkább csak a fejlődő országok) önállóságának, és ezzel párhuzamosan egyre nagyobb a fontossága a hazai piac világgazdaságtól való függésének.

Megfigyelhető, hogy sztochasztikus kapcsolat van az innováció két mérőszáma, a bejelentett hazai szabadalmak és a GDP-arányos K+F ráfordítás mértéke között. A K+F ráfordítás a GDP százalékában csökkenő ütemet mutat a vizsgált időszakban. A szoros korreláció azt is mutatja, hogy a K+F kiadások növelése egyben a szabadalmi bejelentések számának növekedését is maga után fogja vonni.

A vizsgálat során igyekeztünk olyan összefüggésben elemezni a magyar innovációs rendszert, hogy az összehasonlíthatóvá váljék a fejlett országokéval. Ez alapján levonható az a következtetés, hogy jelentős a lemaradásunk, szemléletmódbeli hiányosságok és zavarok vannak.

7. ábra

A bejelentett belföldi szabadalmak számának alakulása és a K+F-re fordított kiadás GDP-arányos összefüggése 1989–1999 között, Magyarország



Forrás: Az MSZH és a KSH évkönyv (1993, 1996, 1999) adatai alapján saját számítás eredménye.

Helyzetkép a magyarországi vállalatokról

A konkrét problémák és a vállalatok tényleges innovációs viselkedésének feltárása érdekében a GKI Gazdaságkutató Rt. egy 658 vállalatot tartalmazó reprezentatív mintán elemezte a vállalatok innovációs potenciálját. A felmérés szerint a vállalatok kapacitáskihasználtsága jelenleg 80 százalék körüli. A közeljövőben ez az arány várhatóan javulni fog, s így a legtöbb vállalat méretgazdaságosan termelhet. Ez önmagában persze jó, azonban mégsem mindegy, hogy mi vezet a termelés megfelelő skáláhozadékanak eléréséhez. Amennyiben új beruházásokkal párhuzamosan történik, abban az esetben szinte biztosra vehetjük, hogy innováció nem marad el a jövőben sem, mivel ekkor egy öngerjesztő folyamat indul el. Viszont akkor (s ez jellemzi a magyarországi vállalatok többségét), amikor a vállalatok kívárnak, és azt várják, hogy a kereslet „utolérje őket”, nem

beszélhetünk prosperikus jövőképről. Mindez talán már a gazdasági lassulás jeleit vetíti előre. Ma már minden második vállalat azon munkálkodik, hogy jelenlegi helyzetét stabilizálja, ezáltal megakadályozza piaci részesedésének csökkenését. A piaci növekedést, a termékek fejlesztését és terjesztését, tehát az innováció egyes elemeit csak a vállalatok 40 százaléka kezeli elsődleges célként.

A vállalati innováció fontos előfeltétele a vállalatok megfelelő tőkeellátottsága, mely szoros összefüggésben van a tulajdonosi szerkezettel. A külföldi többségi tulajdonú vállalatok általában megfelelő tőkeellátottságúak, hiszen ezek mögött tőkeerős multinacionális cégek állnak, melyek biztosítják mind az anyagi feltételeket, mind a szükséges know-how-t. Ezzel szemben a belföldi többségi tulajdonú vállalatok 31 százaléka súlyos tőkehiánnyal küzd, ami rámutat arra a problémára, hogy gondok vannak a vállalatok finanszírozási rendszerével.

Léteznek azonban olyan vállalati szegmensek, melyek tevékenységüknél fogva rá vannak kényszerítve az újításokra. Ezek többnyire az informatika, a telekommunikáció és a gyógyszeripar területén aktívak, de ide tartoznak az exportorientált vállalatok, valamint azok a cégek is, melyeknél magas a multinacionális vállalatoknak való beszállítási részarány. Hogy ez utóbbi két csoport miért jellemzően innovatív? Mert megfigyelhető, hogy azok a vállalatok, amelyeknél az átlagnál magasabb a két tényező relatív gyakorisága, általában fogékonyabbak az újításokra. Indokolja ezt az, hogy az exportra kerülő termékek jobb minőségűek, fejlett technológiával készülnek, és gyorsan reagálnak a változásokra. A multinacionális cégek pedig közvetve vagy közvetett módon (közös fejlesztési projektekkel, know-how átadással, képzésekkel, tőkejuttatással stb.) szintén képesek ösztönözni beszállítóikat az innovációra.

Érdemes-e az emberi tőkébe beruházni?

Az ember, mint a dolgok mozgató rugója, a vállalati folyamatok kulcsfigurája. Az újítások milyenségétől függetlenül a vállalati vezetők döntési jogkörük és kontrollfunkciójuk által ezeknek a folyamatoknak a középpontjában helyezkednek el. Bár a világ hatalmas léptekkel fejlődik, s egyre jelentősebb az emberi munkaerő teljes kiváltására való törekvés, sőt az önfejlesztő mesterséges intelligencia is lassan elérhető közelségbe kerül, az emberekkel ma még „számolni” kell.

Vizsgálataink szerint az emberi tőkébe való beruházás a hosszabb távú befektetések közé sorolandó, így a döntés meghozatala előtt az összes lehetséges tényezőt figyelembe kell venni. Azoknál a vállalatoknál, ahol a termelékenység és a hatékonyság szintje alacsony, a vállalatok gyakran választják az emberi erőforrások bővítését. Céljuk, hogy a szervezeti innováció megfelelő alapot képezzen a vállalat versenyképességének eléréséhez, megőrzéséhez. A vállalatvezetők szerint a versenyképesség további javulását intenzív piackutatással, az ösztönzési rendszer fejlesztésével és erőteljes reklámtevékenységgel lehet elérni.

Akadályok azonban mindig vannak

Azt a legtöbb esetben nem könnyű eldönteni, mikor, milyen jellegű és hatókörű beavatkozásra van szükség. Számos vállalat ezért külön HR osztályt hoz létre, az emberi erőforrással kapcsolatos kérdések menedzselésére. A vállalatok gyakran elhanyagolják ezt az innovációs formát, de vannak olyanok is, akiknél különböző akadályok teszik ezt lehetetlenné. Ez utóbbit okozhatja a cég depresszív piaci helyzete, a korszerűtlen vállalati foglalkoztatási struktúra, és még sorolhatnánk a tényezők végeláthatatlan sorát, me-

lyek közül már egy is elegendő lehet ahhoz, hogy fennakadást okozzon. Sok vállalat a legfontosabb problémának a cégen kívüli képzési lehetőségek magas árát tartja (minden harmadik vállalat). Meglepő módon az előkelő második helyen „a dolgozók továbbfejlődésében való érdektelenség” szerepel. Minden negyedik cég tehát úgy gondolja, hogy a foglalkoztatottak (tovább)képzése nem képes növelni a vállalati hatékonyságot. A vállalatok 20 százaléka pedig arra panaszkodik, hogy a képzések nem megfelelőek, sok esetben azok hatékonysága megkérdőjelezendő.

Hazánkban a GDP 4-4,5 százalékos reálnövekedése mellett természetesnek tűnhetne a vállalatok növekedése, s az ezzel együtt járó termelésbővítés. Amellett, hogy a cégek túlnyomó többsége saját termékeit szinte egytől egyig versenyképesnek tartja, mégis minden harmadik cég a keresleti korlátok miatt nem képes új kapacitásokat aktiválni. Akik pedig látják a betömetlen lyukakat a fogyasztói palettán, azokat sokszor a tőkehiány és az állam magatartásának kiszámíthatatlansága szorítja olyan határok közé, melyek áthatolhatatlanok számukra.

Megoldások, alternatívák

A magyarországi vállalatok politikáját a belső megoldások keresése jellemzi, külső segítségre csak ritkán tartanak igényt. Az államtól leginkább az adók csökkentését, a közbeszerzések szélesítését és fejlesztési támogatásokat várnak. A kormányzat részéről már megjelentek olyan intézkedések, melyek ezeket a problémákat hívatottak orvosolni, mégis a célcsoportok számára ezek csak ritkán realizálódnak. Az innováció kérdésének kezelése ma Magyarországon a valóságban még nem elsődleges kérdés. Ehhez valódi szemléletváltásra s egy hatékony, elérhető és jövőorientált intézkedéscsomagra lenne szükség.

Klaszteranalízis

Egy statisztikai program segítségével a mintában szereplő vállalatokat csoportokba rendeztük. Az első csoportba az átlagos magyar vállalatok kerültek, a második klaszternek az „innovatív belföldi vállalkozások” nevet adtuk, a harmadik vállalati kört a „le-szakadó belföldi és állami nagyvállalatok” csoportjának neveztük el, míg a negyedik csoportba az innovatív külföldre orientált közép-vállalkozások tartoznak.

1.) Ez alapján az általános magyar vállalati szektorba tartozó vállalatok 37 százaléka készül fejlesztéssel, növekedéssel a jövőre. A magyar vállalatok a sikeres gazdálkodás érdekében többnyire a költségeket csökkentik. A vállalatok és a vállalatvezetők általános céljai a cégek kétharmadánál a jól képzett szakemberek megtartása, megszerzése, valamint a meglévő termékek és szolgáltatások minőségének javítása. A vállalatok közel fele törekszik a jó hírnév elérésére. A vállalatvezetők többségében úgy ítélik meg, hogy a marketing fejlesztése előbbre való vállalati cél, mint az új termék vagy technológia meghonosítása. Vagyis fontosabb a régi terméket új módon eladni, mint új termékkel megjeleníteni a piacon. Ha a vállalkozás önerőből nem képes finanszírozni innovációs elképzeléseit, akkor az esetek többségében inkább elhagyja a fejlesztést, de külső segítséget nem szívesen vesz igénybe.

Az átlagos magyar vállalatok a versenyképesség növelését általában nem vagy csak kis mértékben tartják fontosnak. Az ösztönzési rendszer fejlesztését, valamint az intenzív piackutatást tartják versenyképességet növelő tényezőnek. Viszont a szabadalom, licenc, know-how vásárlását, a tértízesmentes technológiatranszfert egyáltalán nem tartják fontosnak, és a saját K+F tevékenységet is alulértékelik. Az átlagos magyar vállalatok szinte semmiféle segítséget nem várnak más intézményektől, vállalatoktól. Ezen kívül az

állam által végrehajtandó gazdaságpolitikai lépések közül a vállalatok többsége az adók csökkentését javasolja. A vállalatok közel fele az állam által nyújtott fejlesztési támogatásokkal tudná növelni innovációs erejét.

2.) Az innovatív belföldi vállalati csoportnál a vállalatok 44 százaléka a növekedést tűzte ki célul az elkövetkező évek követendő stratégiájaként. A vállalatvezetőnek a gazdálkodás anyagi feltételeire vonatkozó törekvése egyértelműen a költségek csökkentésére irányul. A kis- és középvállalati kör már magasabbra értékeli a termék- és technológiai innovációt, mint a marketing fejlesztését. A vállalatok csaknem fele azért keres új alkalmazottat, hogy a termelékenység és a hatékonyság növekedjen. Továbbá ennél a vállalati körnél nagyobb számban jelenik meg a minőségjavítási célkitűzés.

A belföldi innovatív kis- és középvállalkozásokra jellemző, hogy csekély érdeklődést mutatnak a saját K+F tevékenység végzése iránt. Ők már nagyrészt felismerik az ösztönzési rendszer fejlesztésének, a beruházás és a képzettség növelésének fontosságát. A csoportba tartozó cégek közel harmada igényli az olcsó és megbízható információs forrásokat.

3.) Az állami és belföldi nagyvállalatok az átlagos mértékkel majdhogynem meg egyezően (39 százalék) expandálnak – ezek a sikeres magyar nagyvállalatok –, és a csoport harmada stagnál vagy visszafejleszt – ide többnyire az állami tulajdonú vállalatok tartoznak. A csoportban lévő vállalatok az átlaghoz képest kisebb érdekeltséget mutatnak a költségek csökkentése, valamint az árbevétel növelése iránt. A csoport egészét vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a nagyvállalatok vezetői kevésbé célorientáltak. Általában azok a vezetői célok, amelyeket a vállalatok többsége követ, erre a vállalati körre nem annyira jellemzőek. Hasonló érdektelenség mutatkozik az emberi erőforrás bővítése során is. Tőkehiány előfordulása esetén nagyjából az átlagos tendenciát tükrözik, azaz többen választják az innováció elhagyását, mint annak külső finanszírozási forrásának megkeresését.

Az állami és belföldi nagyvállalatok versenyképességük javítása érdekében az átlaghoz képest kevésbé tartják fontosnak a saját K+F tevékenység végzését, a tértízesmentes technológiai transzfert, a beruházás növelését, és érdekes módon a képzettség növelésének, valamint az intenzív piackutatásnak is az átlagnál kisebb jelentőséget tulajdonítanak. Az adminisztratív kötelezettségek csökkentését érthető módon többen választották ebből (egyharmad arányban) a csoportból.

4.) A külföldre orientált középvállalkozások felének középtávú stratégiájában a fejlődés, az expandálás szerepel, és ami még biztatóbb, csak 2 százalékuk kénytelen visszafejleszt. A csoportba tartozó vállalatvezetők 43 százaléka nem tulajdonít döntő fontosságot a nyereség növelésének. Inkább a költségek csökkentésére és csak másodsorban az árbevétel növelésére figyelnek. Elsődleges preferenciájuk a jól képzett szakemberek megszerzése, megtartása. Ezt követően fontos szerepet játszik a meglévő termékek – szolgáltatások – minőségének javítása is. A vállalatok jelentős része említi céljai között a termék-, illetve a technológiai innovációt. A már említett jó munkaerő elsődleges fontosságú a vállalatvezetés szempontjából többek között azért, mert a termelékenység, a hatékonyság növekedését várják tőlük, valamint a minőség javítását. A vállalatvezetők célja az emberierőforrás-bővítéssel ennél a vállalatcsoportnál a cég nemzetközi kapcsolatainak erősítése.

Az innovatív külföldre orientált középvállalkozások innovációs problémái többnyire más jellegűek, mint a többi csoporté. Nagyobb arányban jelentkeznek problémák mind a felsőfokú, mind a szakképzés terén. Az itt lévő vállalatok közül lényegesen többen említik meg az innováció gátló tényezői között a külföldi gyakorlatok megszerzésének korlátozottságát. Az a szemléletmódbeli különbség figyelhető meg a többi vállalattal összehasonlítva, hogy a vállalatok többségénél az elsődleges cél olyan finanszírozási

források keresése (beruházási hitel, exporthitel, lízing), amellyel az innováció megvalósítható.

A külföldre orientált vállalkozások csoportjánál már bizonyos mértékig fontosnak számítanak az innováció megvalósításánál az olyan külső szervezetekkel való együttműködés, mint a felsőoktatási intézmények vagy a hazai K+F intézmények, vagy külföldi anyavállalatok, vagy egyéb külföldi szervezetek. De az átlagnál jobban elhatárolódnak más hazai vállalatoktól. Az átlaghoz képest nem várnak komoly segítséget az államtól. Egyedül – érthető módon – az adók csökkentését és az állami fejlesztési támogatások növelését tartják szükségesnek. Ezeknél a vállalatoknál is látszik, hogy a felsőfokú képzéssel nincsen semmiféle problémájuk, viszont némi elégtelenség mutatkozik a szakképzés támogatásával kapcsolatban.

Összességében elmondható az innovációt segítő tényezőkről, hogy

- a K+F-et – mint az innovációt generáló tevékenységet – hazánkban sajnos nem tartják versenyképesség-növelő tényezőnek;
- hasonlóan vélekednek a cégek a szabadalom, licenc, know-how vásárlásáról, valamint a térítésmentes technológiai transferről;
- az ösztönzési rendszer fejlesztése segít hozzá leginkább a versenyképesség növeléséhez;
- valamennyi külső szervezettel való együttműködés iránt érdektelenség mutatkozik;
- a vállalatok innovációs erejét növelné, ha az állam csökkentené az adókat, valamint növelné a fejlesztési támogatásokat.

A vállalatok regionális elemzése

Közép-Magyarországon az emberi erőforrás bővítésének céljai között kiemelten szerepel a termelékenység és a hatékonyság növelése, az informatikai lehetőségek jobb kihasználása, az innováció élénkítése, a cég nemzetközi kapcsolatainak erősítése, valamint a vezetői munka hatékonyságának növelése. E célok elérésében a legnagyobb korlátot a cégen kívüli képzési lehetőségek magas költségeiben, a dolgozók továbbfejlődésében való érdekltség hiányában, a felsőfokú képzés gyengeségeiben és a külföldi gyakorlat szerzés korlátozottságában látják. A vállalatvezetők versenyképességük megőrzése és javítása érdekében főként marketingeszközöket alkalmaznak (céljuk a hatékonyabb piackutatás és a jobb minőség elérése). Bár a versenyképesség megteremtésében a saját K+F tevékenység az összes vállalatra vetítve általában nem jelentős, szerepe a többi régióhoz képest itt és az észak-magyarországi régióban a legkiemelkedőbb. A vállalatvezetők szerint jelentősen javítaná helyzetüket, ha az állam az adminisztratív kötelezettségeket, valamint az adókat csökkentené.

Közép-Dunántúlon az emberi erőforrás bővítése esetén a termelékenység növelése mellett jelentős szerepet játszik a vezetői munka hatékonyságának növelése. A humántőke-beruházásban a legjelentősebb problémát a cégen kívüli képzési lehetőségek magas ára jelenti. Ezt a régiót szintén a szigorú versenyfeltételek jellemzik. A vállalatok versenyképességük megtartásához jelentős beruházásokat végeznek. Fejlődésükhöz segítséget más hazai nagyvállalatoktól és az államtól várnak (adócsökkentés).

A nyugat-dunántúli régióban a vállalatok egyértelmű célja a vállalati hírnév és a vállalati goodwill javítása. A termelés bővítésében a legjelentősebb szerepet a szakképzett munkaerő hiánya okozza. Az állam, véleményük szerint, jobb és megbízhatóbb információforrások elérhetővé tételével nagyban növelhetné e cégek növekedési lehetőségeit. A vállalatok értékesítésük növelése érdekében nagy energiát fordítanak a megfelelő ösztönzési rendszer kialakítására, és hatékonyan alkalmazzák a piackutatás eszközeit is.

A dél-dunántúli régióban jelentős humántőke-beruházás történik az informatikai célok elérése és a minőség javítása érdekében. Jelentős problémát jelent ezért a vállalatok számára a nem megfelelő szakképzettség és a cégen kívüli továbbképzések magas ára. Piaci oldalról a kereslet alacsony színvonalú, mely szintén akadályozza a dinamikus fejlődést. A vállalatok fejlesztéseikhez az államtól adócsökkentést és magasabb állami fejlesztési támogatásokat, egyéb segítséget pedig a hazai K+F intézményektől és dokumentációs és információs hivataloktól várják.

Az innováció élénkítésének lehetőségét az észak-magyarországi régióban a minőség javításában, valamint új termékek és technológiák meghonosításában látják. A fejlesztések véghezvitelében a legnagyobb problémát a tőkehiány okozza, melyet enyhíthetne a magasabb állami fejlesztési támogatás vagy az adók mérséklése, de segítséget jelentene az adminisztratív kötelezettségek csökkentése is. Versenyképességük megőrzéséhez az átlagosnál gyakrabban veszik igénybe a külföldi anyavállalatok segítségét, s viszonylag gyakoriak a saját kutatás-fejlesztési tevékenységek is.

Az észak-alföldi régióban az emberi erőforrások bővítésében a legfontosabb szempont a termelékenység és a hatékonyság növelése (a vezetői munka hatékonyságának növelése marginális jelentőségű). A humántőke-beruházásokban jelentős problémát nem a képzési lehetőségek magas ára, hanem azok hiánya okozza. Ebben a régióban a legfontosabb a jó hírnév és az elismert goodwill kialakítása. A termelés bővítését jellemzően a kereslet lnyhasága és az állami magatartás kiszámíthatatlansága gátolja. A vállalatok a szokásosnál nagyobb mértékben veszik igénybe más vállalatok és a hazai dokumentációs és információs hivatalok segítségét. Számukra az állam a fejlesztési támogatások körének és mértékének szélesítésével, valamint adócsökkentéssel tudna releváns módon segíteni.

A dél-alföldi régióban a termelékenység, a hatékonyság és a minőség javítása jelenti a legfontosabb vállalati célokat. Ehhez azonban gyengének tartják a szakképzést, a cégen kívüli képzések árát pedig magasnak. Emellett hiányzik a dolgozók továbbfejlődésében való igazi érdekelttség is. A termelés bővítésének korlátját a piaci kereslet és a szakképzett munkaerő hiánya, valamint a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei együtt okozzák. A vállalatok az árbevétel növelése érdekében értékesítési hálózatokat fejlesztesztik, valamint nagy hangsúlyt fektetnek a megfelelő reklám- és PR-tevékenység alkalmazására. Külső segítséget más hazai vállalatoktól és az államtól (fejlesztési támogatások, adók csökkentése) várják.

Felhasznált irodalom

- BKE [1997]: Összehasonlító gazdaságtan. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem. AULA Kiadó.
BRD [2000]: Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland. 2000. Wiesbaden.
EUROSTAT [2000]: Yearbook. European Communities, Luxemburg.
Gál Péter – Simai Mihály [1994]: A műszaki fejlődés világ gazdasági rendszere. AULA Kiadó.
GKI [1999]: A magyar gazdaság fejlődésének lehetséges forgatókönyvei, 1999–2006.
GKI [2000]: Gazdasági várakozások és előrejelzés 2000-re.
GKI [2001]: Gazdasági várakozások és előrejelzés 2001-re.
IMF [1999]: International Financial Statistics Yearbook 1993.
Iványi A. – Hoffer I. [1999]: Innovációs menedzsment. AULA Kiadó.
Japan Statistical Yearbook [2001]: Statistics Bureau, Management and Coordination Agency Government of Japan.
Kardon Béla, dr. [2001]: Bonni nagykövetségi titkár, tudományos és technológiai attasé beszámolója az 1999–2000. évi tevékenységről. Oktatásiügyi Minisztérium, Kutatás-fejlesztési Helyettes Államtitkárság.
Kleinheinz Ferenc: A nemzeti innovációs rendszer vizsgálata mint új elméleti-módszertani megközelítés. (<http://www.inco.hu/inco2/innova/cikk2.htm>)

- KSH [2000]: Kutatás és Fejlesztés (Research and development) 1998. Budapest.
- MEH [2000]: Stratégiai füzetek 5.: Innováció – Törvényi keretek – Működési struktúrák, Miniszterelnöki Hivatal Stratégiai Elemző Központ.
- Némethné Pál Katalin [2001]: Kis- és középvállalatok szerepe a magyar gazdaságban. GKI.
- OECD [1993]: Frascati kézikönyv. Párizs. (Magyarul: Frascati kézikönyv, OMFB, 1996.)
- OECD [1998]: Science, Technology and Industry Outlook 1998.
- OECD [1996]: Historical Statistics 1960–1994. Paris.
- OM [2000]: Tudomány- és technológiapolitika 2000. A kormány tudomány- és technológiapolitikai elvei és cselekvési programja. Oktatási Minisztérium, 2000.
- OMFB [1997]: Innováció és versenyképesség.
- OMFB [1998]: Tanulmányok a kis- és középvállalatok fejlesztési stratégiájáról.
- OMFB [1999]: A magyar innovációs rendszer főbb összefüggései.
- Papanek Gábor [1999] (szerk.): Az innovatív vállalatok, illetve a K+F intézetek, egyetemek és a hídkepzőintézmények együttműködése. Budapest, 1999.
- Radácsi László [2000] (szerk.): A „Termelési és üzleti folyamatok” munkacsoport jelentése. Budapest, 2000.
- Roboz András [2001]: Washingtoni tudományos és technológiai attasé beszámolója az 1999–2000. évi tevékenységéről. Oktatási Minisztérium, Kutatás-fejlesztési Helyettes Államtitkárság.
- TÁRKI [1999]: Konjunktúra Kutatási Füzetek 2. sz.: Ellentmondásos várakozások, csökkenő növekedési ütem. Szeptember.
- U. S. Census Bureau [1999]: The National Data Book: Statistical Abstract of the United States 1999. USA.
- Vágó Júlia [2001]: Tokiói tudományos és technológiai attasé beszámolója az 1999–2000. évi tevékenységről. Oktatási Minisztérium Kutatás-fejlesztési Helyettes Államtitkárság.
1. <http://www.bmbf.de/>
 2. <http://www.bmwi.de/>
 3. <http://www.doc.gov/>
 4. <http://www.miti.fo.jp/>
 5. <http://www.monbu.go.jp/>
 6. <http://www.nsf.gov/>
 7. <http://www.sta.go.jp/>
 8. <http://www.hpo.hu/>
- Nemzetközi K+F Hírlevél, Oktatási Minisztérium, Budapest.

Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek

– II. rész

Vállalaton belüli kereskedelem Magyarországon

ANTALÓCZY KATALIN – SASS MAGDOLNA

*A kilencvenes években a vállalaton belüli kereskedelem megjelent és tért nyert Magyarországon is. A cikk második része bemutatja, hogy a legnagyobb transznacionális vállalatok többsége – jelentős részük termelő tevékenységgel – jelen van Magyarországon. Így a vállalaton belüli kereskedelem jelentősége is nőtt a kilencvenes években. Statisztikai adatok nem állnak rendelkezésre ennek nagyságáról, a szerzők mégis többféle módszerrel igyekeznek megbecsülni, hogy mekkora lehet a teljes magyar külkereskedelemből a vállalaton belüli kereskedelem részesedése. Megvizsgálják, hogyan hathat a vállalaton belüli kereskedelem a teljes külkereskedelem és a külkereskedelmi mérleg alakulására.**

A világgazdaságban az elmúlt évtizedekben lejátszódott – a külföldi működőtőkebefektetések és a kereskedelem mind szorosabb kölcsönhatását mutató – folyamatok Közép- és Kelet-Európában, ezen belül Magyarországon is megfigyelhetők 1990 óta.

1990 előtt Magyarországot – és az egész régiót – rendkívül erős piacvédelem, szegmentált piacok, a külföldi működő tőke előtt zárt gazdaságok jellemezték. A globalizáció, a nemzetközi munkamegosztás új típusú folyamataiból ezek a gazdaságok kimaradtak, nem váltak részeivé a transznacionális vállalatok nemzetközi termelési rendszereinek. Súlyos versenyképességi, külső és belső egyensúlyi problémákkal, tökehiánnyal küzdöttek.

A nyolcvanas-kilencvenes évtized fordulójától különböző időpontokban, eltérő lépésekkel, sebességgel, de szinte valamennyi kelet-közép-európai ország megkezdte piacai megnyitását a külföldi működő tőke előtt. E folyamatban eddig Észtország, Csehország, Magyarország és Lengyelország jutott a legtovább.

A CEFTA létrehozásával, a vámok és egyéb kereskedelmi korlátozások fokozatos lebontásával – Lengyelországtól Bulgáriáig – az iparcikkek körében gyakorlatilag megteremtődött a közép-kelet-európai szabad piac. Ezen országok jelentős része (Albánia,

* A cikk a Gazdasági Minisztérium számára készített elemzés rövidített változata.

Antalóczy Katalin, a Pénzügykutató Rt. Kutatója.

Sass Magdolna, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont kutatója.

Csehország, Lengyelország, Magyarország, Észtország, Lettország, Litvánia, Románia, Bulgária, Szlovákia) vagy társulási szerződést, vagy kereskedelmi és együttműködési szerződést kötött az Európai Unióval. Így a korábbiakhoz képest az EU-hoz fűződő kereskedelmi kapcsolatok is jelentősen liberalizálttá váltak.

A régió számára tehát elvileg az évtized elejétől megteremtődött a lehetősége annak, hogy országai fokozatosan részévé váljanak a nemzetközi munkamegosztási rendszernek, a transznacionális vállalatihálózatoknak. Ennek sikeressége döntően a hazai gazdaságpolitikák függvénye. Magyarország az elmúlt évtizedben jelentősen előrehaladt ezen az úton. A következőkben a magyar példán vizsgáljuk a működőtőke-befektetések és a külkereskedelem, valamint az ezzel összefüggő vállalaton belüli kereskedelem kérdéseit.

Működőtőke-befektetések és külkereskedelem

Magyarország a nyolcvanas évek végétől nemzetközi összehasonlításban is rendkívül gyors gazdasági liberalizálás mellett nyitotta meg határait a külföldi működőtőke-befektetések előtt. A kis belső piac, a kedvező logisztikai helyzet, a már ekkor viszonylag – a régió szintjéhez képest – fejlett infrastruktúra, az alacsony termelési költségek (munkaerő, energia, ingatlan stb.) az erőforrás- és exportorientált befektetéseket vonzották.

Az exportorientált befektetések vonzását szolgálta a speciális vámszabad területi szabályozási rendszer is. Ez utóbbi szabályozás teljesen illeszkedett a világ gazdaságban, a transznacionális vállalatok rendszerében eddigre – a nyolcvanas-kilencvenes évtized fordulójára – már elterjedté vált munkamegosztási, vállalat szervezési szisztémához. A magyarországi vámszabad területi szabályozás alapelve ugyanis az, hogy jelentős kedvezményeket (vám- és áfamentesség) élveznek azok a külföldi beruházók, amelyek importból exportra termelnek. Vagyis az integrált vállalati rendszerekbe tartozó, egy-egy részegység, alkatrész gyártására vagy késztermék összeszerelésére szakosodott leányvállalatok.

Magyarországon gyakorlatilag a privatizáció kezdetétől részt vehettek külföldi befektetők a hazai cégek magánosításában, hiszen elsőbbséget élveztek – sok átalakuló országgal ellentétben – a készpénzes vállalateladások. A privatizációs vállalatátvételek során a külföldieknek lehetőségük volt arra, hogy az új leányvállalatot beépítsék a transznacionális vállalat munkamegosztási rendszerébe, részegységek, alkatrészek előállítására szakosodott alegységként, de arra is, hogy megtartsák teljes vertikumban működő, önálló leányvállalatként.

A tőkevonzó eszközök, illetve a magyarországi telephelyi előnyök hatására a kilencvenes évtizedben jelentős értékű működő tőke érkezett Magyarországra. A külföldi működőtőke-beáramlás állománya 2000 végén meghaladta a 22 milliárd dollárt.

Arra vonatkozóan, hogy az összes működőtőke-beáramlásból mennyi kötődött a privatizációhoz és mennyi kapcsolódott zöldmezős befektetésekhez, csak becslések vannak. Saját számításaink szerint (Antalóczy – Sass, 2000) 1990 és 1999 között a zöldmezős működőtőke-befektetések hozzávetőleg a teljes működőtőke-beáramlás egy-negyede és egyharmada között lehettek. (Ennél az aránynál a visszaforgatott jövedelmeket – mivel erre vonatkozóan nincsenek megbízható adatok – nem vettük figyelembe.) A privatizációhoz kötődött tehát összességében a működőtőke-beáramlás nagyobb hányada. Időben vizsgálva ugyanakkor a folyamatot, azt állapíthatjuk meg, hogy a privatizáció 1997–1998-ra nagyjából lecsengett, s ettől az időtől a külföldi befektetések fő formájává a zöldmezős beruházások, illetve a pótlólagos befektetések váltak (tulajdonosi hitelek, illetve profit-visszaforgatás formájában).

Ágazati hovatartozásukat tekintve a külföldi befektetők elsősorban a feldolgozóiparban szereztek maguknak pozíciókat (a jegyzett tőkében arányuk 1998-ban megközelítette a 60 százalékot, egyes ágazatokban ennél többet is, a nemfém ásványi termékek gyártásában 70 százalék körül, a gépiparban 66 százalék fölött alakult a külföldi részvétel). Ugyancsak magas a külföldi tulajdoni hányad bizonyos szolgáltatásokban, például a kereskedelemben, a javításban és a pénzügyi tevékenységek területén.

A befektetők nagyságukat tekintve valamennyi vállalatkategóriát képviselik a kis- és középvállalatoktól a nagy nemzetközi cégekig. Témánk szempontjából elsősorban az az érdekes, hogy milyen tevékenységeket folytatnak Magyarországon a világ legnagyobb transznacionális vállalatai. Az 1. táblázatban összefoglaltuk a világ 100 legnagyobb multinacionális cégének magyarországi jelenlétét. Vizsgálatunk során azt találtuk, hogy a 100 legnagyobb vállalatból 76 valamilyen formában jelen van hazánkban.

Az első tíz mindegyike befektetett Magyarországon, közülük öt termel (is), négy a legnagyobb exportőrök között foglal helyet (General Electric, General Motors, IBM, Ford). A négyből három vámszabad területen termel.

Az első húszból 18 van jelen Magyarországon, tíz vállalat termel (is) – öt vámszabad területen –, egy a közszolgáltatások területén működik (Suez Lyonnaise Des Eaux, a Pécsi Vízművek tulajdonosa). A száz legnagyobb transznacionális vállalat közül a 76 magyarországiból összességében 25 folytat termelést (is), kereskedelemmel szinte valamennyien foglalkoznak, néhányan képviseleti irodát működtetnek, illetve a szolgáltatások területén működnek. A termelők döntő része az elektronikai ágazatban, a számítógép- és alkatrész-előállítás területén, a közlekedési eszközök és részegységeik termelésében, illetve az élelmiszeriparban tevékenykedik. A négy legnagyobb termelő anyavállalata USA-beli.

Végül vessünk egy pillantást a magyar külkereskedelmi forgalom kilencvenes évtizedbeli alakulására. 1990 és 1994 között exportunk 10 milliárd dollár körül ingadozott, míg importunk folyamatosan nőtt, s öt év alatt 8,6 milliárd dollárról 14,6 milliárd dollárra emelkedett (ez közel 70 százalékos növekedés). A külkereskedelmi mérleg egyenlege – különösen 1993-ban és 1994-ben – jelentősen romlott. A fordulat 1995–1996-ban következett be, amikor a magyar gazdaság exportképessége szemmel láthatóan jelentősen megnőtt. Az utolsó öt évben kivitelünk 2,3-szeresére emelkedett, s bár importunk is nőtt, a relatív külkereskedelmi hiány (a kivitelhez viszonyított deficit) jelentősen csökkent. E kedvező változás döntő részben a vámszabad területek külkereskedelmi tevékenységére vezethető vissza. E területek kivitelének és behozatalának számbavétele 1996-tól kezdődött, arányuk az exportban 18-ról közel 45 százalékra, az importban 14-ről 31 százalékra nőtt. A vámszabad területeken szinte kizárólag külföldi tulajdonban lévő cégek, multinacionális vállalatok leányvállalatai tevékenykednek elsősorban az elektronika, számítógép- és részegységeik gyártása, valamint a közlekedési eszközök gyártása területén.

Első megközelítésben annyit máris kijelenthetünk, hogy az elmúlt tíz évben Magyarország részévé vált a transznacionális vállalatok nemzetközi termelési rendszerének, az új típusú nemzetközi munkamegosztásnak. A világ legnagyobb multinacionális cégei betelepültek Magyarországra, számosan közülük termelni. E termelő leányvállalatok feltételezhetően erősen exportorientáltak, különösen a vámszabad területen tevékenykedők, hiszen e vállalatok mind nagyobb részt képviselnek a kivitelben. A transznacionális vállalatok tevékenységének nemzetközi elemzése, a vállalati rendszerek jellegzetességei, a munkamegosztás sajátosságainak első fejezetben történt elemzése alapján feltételezhetjük, hogy a működőtőke-befektetések és a külkereskedelem Magyarország esetében is összefonódott, s a magyar külkereskedelemben is jelentős szerepet játszik a vállalaton belüli kereskedelem. A következő fejezetben megkíséreljük ennek számszerű becslését.

1. táblázat

A világ 100 legnagyobb transznacionális vállalatának jelenléte Magyarországon

Sorszám	Világ gazdasági rangsor	Vállalat neve	Az anyavállalat származási országa	Iparág	A jelenlét formája Magyarországon
1.	1.	General Electric	USA	Elektronika	Termelés
2.	2.	General Motors	USA	Közlekedési eszköz gyártása	Termelés, kereskedelem
3.	3.	Royal Dutch/Shell Group	Hollandia/Nagy-Britannia	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem
4.	4.	Ford Motor Company	USA	Közlekedési eszköz gyártása	Termelés, kereskedelem
5.	5.	Exxon Corp.	USA	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem (Esso)
6.	6.	Toyota	Japán	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
7.	7.	IBM	USA	Számítógép, elektronika	Termelés, kereskedelem
8.	8.	BP AMOCO	Nagy-Britannia	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem
9.	9.	DaimlerChrysler	Németország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
10.	10.	Nestlé SA	Svájc	Élelmiszeripar	Termelés, kereskedelem
11.	11.	Volkswagen Group	Németország	Közlekedési eszköz gyártása	Termelés, kereskedelem
12.	12.	Unilever	Hollandia/Nagy-Britannia	Élelmiszeripar	Termelés, kereskedelem
13.	13.	Suez Lyonnaise Des Eaux	Franciaország	Vegyés, közszolgáltatások	Közszolgáltatás
14.	15.	ABB	Svájc	Elektromos eszközök	Termelés
15.	16.	Mobil Corp.	USA	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem
16.	18.	Honda Motor Co Ltd	Japán	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
17.	19.	Siemens AG	Németország	Elektronika	Termelés, kereskedelem
18.	20.	Sony Corporation	Japán	Elektronika	Termelés, kereskedelem
19.	21.	Renault SA	Franciaország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
20.	23.	BMW AG	Németország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
21.	24.	Mitsubishi Corporation	Japán	Diverzifikált	Kereskedelem
22.	25.	Nissan Motor Co Ltd	Japán	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
23.	26.	Bayer AG	Németország	Gyógyszeripar	Kereskedelem
24.	27.	Roche Holding	Svájc	Gyógyszeripar	Kereskedelem
25.	28.	Hoechst AG	Németország	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Képviselői iroda

1. táblázat folytatása

Sorszám	Világ gazdasági rangsor	Vállalat neve	Az anyavállalat származási országa	Iparág	A jelenlét formája Magyarországon
26.	31.	Rhone-Poulenc SA	Franciaország	Gyógyszeripar	Kereskedelem
27.	32.	Total Fina SA	Franciaország	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem
28.	33.	Philips Electronics	Hollandia	Elektronika	Termelés, kereskedelem
29.	36.	Hewlett-Packard	USA	Elektronika/számítógépek	Kereskedelem
30.	37.	Mitsui	Japán	Diverzifikált	Közszolgáltatás
31.	38.	ENI Group	Olaszország	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem
32.	40.	BASF AG	Németország	Vegyipar	Kereskedelem
33.	41.	Du Pont (E.I.) de Nemours	USA	Vegyipar	Kereskedelem
34.	42.	Alcatel	Franciaország	Elektronika	Kereskedelem
35.	43.	Peugeot SA	Franciaország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
36.	45.	Itochu Corp.	Japán	Kereskedelem	Termelés (Suzuki), kereskedelem
37.	47.	Coca-Cola Company	USA	Élelmiszeripar	Termelés, kereskedelem
38.	48.	Nortel Networks	Kanada	Telekommunikáció	Képviselői iroda
39.	49.	Nissho Iwai	Japán	Kereskedelem	Kereskedelem
40.	50.	Fiat Spa	Olaszország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
41.	51.	Motorola Inc	USA	Elektronika	Kereskedelem, gyártás
42.	53.	Vivendi SA	Franciaország	Diverzifikált/közszolgáltatások	Kereskedelem
43.	55.	Matsushita	Japán	Elektronika	Kereskedelem (Panasonic)
44.	56.	Fujitsu	Japán	Elektronika	Kereskedelem (Fujitsu-Siemens)
45.	58.	Hitachi Ltd	Japán	Elektronika	Kereskedelem
46.	59.	McDonald's Corporation	USA	Gyorsétkeztetés	Gyorsétkeztetés
47.	60.	Robert Bosch GmbH	Németország	Autóalkatrész-gyártás	Termelés
48.	61.	RJR Nabisco Holdings	USA	Élelmiszeripar/dohányipar	Képviselői iroda, kereskedelem
49.	62.	Holderbank Financière Glarus	Svájc	Építőanyag-ipar	Termelés
50.	63.	Stora Enso Oys	Finnország	Papír ipar	Nagykereskedelem (Papírker)
51.	64.	Michelin	Franciaország	Gumiipar	Termelés, kereskedelem

1. táblázat folytatása

Sorszám	Világ gazdasági rangsor	Vállalat neve	Az anyavállalat származási országa	Iparág	A jelenlét formája Magyarországon
52.	65.	VEBA Group	Németország	Diverzifikált	Kereskedelem
53.	66.	RWE	Németország	Közszolgáltatások	Szolgáltatás
54.	67.	Glaxo Wellcome Plc	Nagy-Britannia	Gyógyszeripar	Kereskedelem, csomagolás
55.	69.	British American Tobacco Plc	Nagy-Britannia	Dohányipar	Termelés, kereskedelem
56.	70.	Dow Chemical	USA	Vegyipar	Képviselési iroda
57.	71.	SmithKline Beecham Plc	Nagy-Britannia	Gyógyszeripar	Kereskedelem
58.	72.	Danone Groupe SA	Franciaország	Élelmiszeripar	Termelés, kereskedelem
59.	73.	Carrefour SA*	Franciaország	Kiskereskedelem	Kiskereskedelem
60.	74.	Johnson and Johnson	USA	Gyógyszeripar/kozmetika	Kereskedelem
61.	76.	SBC Communications	USA	Telekommunikáció	Telekommunikáció
62.	77.	Akzo Nobel NV	Hollandia	Vegyipar	Termelés, kereskedelem
63.	78.	Procter and Gamble	USA	Vegyipar/kozmetika	Kereskedelem
64.	79.	Montedison Spa	Olaszország	Vegyipar/növényvédőszer	Szolgáltatás
65.	80.	Ericsson LM	Svédország	Elektronika/telekommunikáció	Termelés, kereskedelem
66.	82.	Elektrolux AB	Svédország	Elektromos eszközök/elektronika	Termelés, kereskedelem
67.	83.	Volvo AB	Svédország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
68.	85.	Merck & Co	USA	Gyógyszeripar	Kereskedelem
69.	87.	Mannesmann AG	Németország	Telekommunikáció	Termelés, kereskedelem
70.	88.	Mitsubishi Motors	Japán	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
71.	92.	Canon Electronics	Japán	Elektronika, irodagépek	Kereskedelem
72.	93.	Bridgestone	Japán	Gumiipar	Képviselési iroda
73.	97.	Compaq Computer Corp.	USA	Számítógépek	Kereskedelem
74.	98.	SCA	Svédország	Papíripar	Termelés
75.	99	ALCOA	USA	Alumíniumipar	Termelés
76.	100.	Toshiba Corporation	Japán	Elektronika	Kereskedelem

* Befektetése hamarosan várható.

Forrás: UNCTAD [2000] alapján saját összeállítás.

Első megközelítésben annyit máris kijelenthetünk, hogy az elmúlt tíz évben Magyarország részévé vált a transznacionális vállalatok nemzetközi termelési rendszerének, az új típusú nemzetközi munkamegosztásnak. A világ legnagyobb multinacionális cégei betelepültek Magyarországra, számosan közülük termelni. E termelő leányvállalatok feltételezhetően erősen exportorientáltak, különösen a vámszabad területen tevékenykedők, hiszen e vállalatok mind nagyobb részt képviselnek a kivitelben. A transznacionális vállalatok tevékenységének nemzetközi elemzése, a vállalati rendszerek jellegzetességei, a munkamegosztás sajátosságainak első fejezetben történt elemzése alapján feltételezhetjük, hogy a működőtőke-befektetések és a külkereskedelem Magyarország esetében is összefonódott, s a magyar külkereskedelemben is jelentős szerepet játszik a vállalaton belüli kereskedelem. A következő fejezetben megkíséreljük ennek számszerű becslését.

A magyarországi vállalaton belüli kereskedelem lehetséges nagysága

A vállalaton belüli kereskedelem – ahogy már korábban is definiáltuk – az anyavállalat és leányvállalatai, valamint a leányvállalatok közötti áru-, illetve szolgáltatásforgalom. Ez a kereskedelem Magyarország esetében is többféle irányú mozgásokat takarhat. Hiszen vállalaton belüli kereskedelem a külföldi anyavállalatok és magyar leányvállalataik közötti forgalom, a magyar leányvállalatok és a külföldi leányvállalatok közötti forgalom, és már hazánkban is megjelent a magyar anyavállalat–külföldi leányvállalatai közötti áru- és szolgáltatásáramlás. (Magyar cégek külföldi működőtőke-befektetései, leányvállalat-alapításai azt eredményezik, hogy ebben a vonatkozásban is van forgalom, hiszen nyilvánvalóan van vállalaton belüli kereskedelme például a MOL-nak, Pannónplastnak, Dunapacknak. Ez a volumen egyelőre még nem jelentős, hiszen egyfelől a magyar cégek csak csekély összegű, valóban termelőtőkét fektettek be külföldön, másfelől a létrehozott leányvállalatok feltételezéseink és kutatásaink szerint ma még elsősorban ún. „stand alone” leányvállalatok, amelyek a fogadó ország belső piacára termelnek.) Mi jelenlegi tanulmányunkban – azzal a megjegyzéssel, hogy a későbbiekben a magyar anyavállalatok vállalaton belüli kereskedelmét is érdemes lenne vizsgálni – a csak a külföldi anya-, illetve leányvállalatok és a magyar leányvállalatok közötti kereskedelmet elemezzük, illetve igyekszünk megbecsülni.

A számszerű becslésre három módszert használunk: egyfelől a külföldi tulajdonban lévő cégek külkereskedelemben betöltött szerepét, másfelől a vámszabad területek exportját-importját, végül az alkatrész-kereskedelmet.

Külföldi tőkebefektetések és külkereskedelem

A vállalaton belüli kereskedelem magyar külkereskedelemben játszott szerepének becslésére a legegyszerűbb és egyben legdurvább közelítést a *külföldi részesedésű vállalkozások külkereskedelmi aránya* kínálja. Ez nyilván a lehetséges felső határát mutatja a vállalaton belüli kereskedelemnek, amelynek tényleges aránya ettől lényegesen elmaradhat. Ugyanakkor csak külföldi tulajdonban lévő leányvállalat tud külföldi anyavállalatának, illetve más leányvállalatainak értékesíteni, illetve onnan vásárolni, tehát a 2. táblázatban foglalt arányok a maximális mértéket mutatják. E szerint 1999-ben exportunkban 80, importunkban 77 százalékot képviseltek a külföldi részesedésű vállalkozások, a vállalaton belüli kereskedelem – abban a vonatkozásban, ahogy a fentiekben definiáltuk – ezt a határt tehát nem haladhatta meg. A hosszabb idősor azt a tendenciát mindeképpen mutatja, hogy az elmúlt 10 évben a külföldi részesedésű vállalatok szerepe

rendkívül jelentősen megemelkedett mind exportunkban, mind importunkban. Vagyis feltehetjük, hogy hasonló tendencia játszódtott le a vállalaton belüli kereskedelmet tekintve is. 1989-ben exportunkban még csak 7,9 százalékot képviseltek a külföldi tulajdonú cégek, importunkban pedig 6,3 százalékot. Ezek az arányok 1993-ban 38 százalék körül alakultak, 1994-ben megközelítették, 1995-ben pedig importban már meg is haladták a 60 százalékot. 1996-tól, amikor már a vámszabad területeket is számba vette a statisztika, az arány az exportban 68,5, az importban 70,1 százalékra ugrott. A növekedés 1997-ben és 1998-ban is folytatódott, az exportban dinamikusabban, mint az importban. Így alakult ki 1999-re az a helyzet, hogy a magyar külkereskedelem több mint háromnegyede, exportban 80 százaléka kötődik külföldi vállalkozásokhoz. Újra meg kell erősítenünk, hogy ez természetesen sokkal tágabb kört jelent, mint a vállalaton belüli kereskedelem, hiszen például importban tartalmazza az energiahordozók vásárlását, exportban pedig többek között a külföldi tulajdonban lévő cégek bér munkáját, és olyan végtermékek kivitelét, amelyeket független vállalatoknak szállítanak.

2. táblázat

**A külföldi részesedésű vállalkozások szerepe a magyar külkereskedelemben
(Százalék)**

Év	Részarányuk az exportban	Részarányuk az importban
1989	7,9	6,3
1990	11,3	9,1
1991	24,8	27,2
1992	30,4	32,8
1993	38,1	38,7
1994	54,4	57,3
1995	57,8	62,9
1996*	68,5	70,1
1997*	75,4	74,3
1998*	77,0	74,2
1999*	80,0	76,5

* Vámszabad területekkel együtt.

Forrás: Gazdasági Minisztérium, KSH [2000a].

Vámszabad területek és vállalaton belüli kereskedelem

A vállalaton belüli kereskedelem másik lehetséges és már finomabb, pontosabb közelítése a vámszabad területek külkereskedelmi tevékenységén keresztül adódik. Vámszabad területeken döntően külföldi cégek, számos esetben a világ legnagyobb transznacionális vállalatai alapítottak leányvállalatokat, a magyarországi szabályozásból adódóan azzal a céllal, hogy importból származó anyagokból, részegységekből, alkatrészekből exportterméket állítsanak elő. E szabályozás miatt a vámszabad területi cégek mindegyike erősen exportorientált. (A későbbiekben látni fogjuk, hogy a legnagyobb vámszabad területi cégek exporthajlandósága 1999-ben 90 és 100 százalék között volt, az Audi és az IBM termelésének 100 százalékát exportálta.) A néhány magyar magántulajdonban lévő vámszabad területi cég – a legjelentősebb közülük a Videoton – bér munka-, illetve ún. subcontracting szerződéssel szállít nagy multinacionális cégeknek importból össze-

szerelt exportcikkeket. Ők tehát szintén beépültek a transznacionális vállalatok rendszerébe, csak nem tulajdonosi összefonódással, hanem szerződéses kapcsolattal. Az általuk bonyolított külkereskedelmi forgalom így nem számít vállalaton belüli kereskedelemnek. (Vállalati külkereskedelmi adatok hiányában nem tudjuk pontosan megmondani, hogy a vámszabad területi forgalom hány százalékát bonyolítja a Videoton. A TOP 200 [2000] szerint mérlegbeszámoló alapján a holding 1999. évi konszolidált teljes exportértékesítése 20,6 milliárd forintot tett ki, amely durva becsléssel a teljes magyar vámszabad területi kivitel 1 százaléka.) Ez tehát nem olyan jelentőségű, hogy lehetetlenné tenné a vállalaton belüli kereskedelem vámszabad területeken keresztüli becslését.

A vámszabad területi szabályozás a nyolcvanas évek végétől azt a lehetőséget kínálta a külföldi befektetőknek, hogy vállalhálózatuknak nagyon kedvező feltételek mellett Magyarországon hozhatják létre a legújabb tagját. E szabályozás egyértelműen annak kedvezett, hogy a hálózati tagok a telephelyi komparatív előnyöket a lehető legteljesebben kihasználó és ne „stand alone” leányvállalatok jöjjenek létre. A tevékenységek döntő része kezdetben egyértelműen munkaintenzív módon kapcsolódott a vállalati rendszerbe. Empirikus vizsgálataink szerint (Antalóczy – Sass, 2000) innen néhány esetben sikerült továbblépni a technológiaintenzív tevékenységek felé.

A vámszabad területi leányvállalatok által előállított termékeket kutatásaink szerint döntően az anyavállalatnak, a céghálózat elosztó központjainak, illetve többi leányvállalatának értékesítik, illetve ezekből a forrásokból származik az import jelentős része is. (Igaz ez még a beruházási javakra is, hiszen számos esetben az anyavállalattól vagy egyéb leányvállalatoktól telepítették át a gépsorokat.) Ebből az következik, hogy a vámszabad területi forgalom számottevő része vállalaton belüli kereskedelem. Ennek alapján azt mondhatjuk, hogy 2000-ben a teljes magyar export 45, a teljes magyar import 31 százaléka közelítőleg vállalaton belüli kereskedelem volt. Ez az arány az elmúlt években folyamatosan nőtt. A nyolcvanas évek végének még nulla, a kilencvenes évtized elejének minimális forgalma után 1996-ra a vámszabad területi export aránya megközelítette a 20 százalékot, az importé 13 százalék körül alakult. Az arány 1998-ra megduplázódott, 1999-ben pedig még tovább nőtt. (Természetesen, ahogy korábban már jeleztük, nem a teljes vámszabad területi forgalom vállalaton belüli kereskedelem, illetve minden bizonnyal nem vámszabad területi vállalatok esetében is bonyolódik vállalaton belüli kereskedelem – ezzel a közelítéssel tehát részben alul, részben felülbecsüljük a vállalaton belüli kereskedelmet.)

A vámszabad területek által bonyolított áruforgalom szerkezetének vizsgálatával közelíthetjük a vállalaton belüli kereskedelem áruszerkezetét is. E szerint a vállalaton belüli kereskedelem döntő részét a SITC 7-es árucsoportba tartozó termékek teszik ki. 1999-ben az import 80,8, az export 92,4 százaléka a gép és szállítóeszköz áruфcsoportba tartozott. Ezen kívül importban a SITC 6 és 8 termékei szerepelnek még, míg exportban a SITC 8-é. Az arányok az elmúlt három évben alig változtak, látható, hogy a vámszabad területi leányvállalatokat elsősorban a gépiparba tartozó cikkek összeszerelésére hozták létre.

Alkatrész-kereskedelem

Harmadik módszerünk, amellyel a vállalaton belüli kereskedelem magyar külkereskedelemben játszott szerepét igyekszünk megbecsülni, az alkatrész-kereskedelem elemzése. Természetesen az így kapott eredmények is csak közelítő képet adnak arról, hogy mekkora is lehet valójában a vállalaton belüli kereskedelem Magyarországon. Ezzel a módszerrel alulról becsüljük lehetséges szerepét. A SITC 7-es árucsoportban folyó alkatrész-kereskedelem ugyanis nem fedi le a teljes magyar külkereskedelmet, azonban

annak egy növekvő és egyre fontosabb szegmensét jelenti. Részesedése a teljes exporton és importon belül az 1992-es 9,8 százalékról közelített a 30 százalékhoz 1999-ben.

Ugyanakkor a vállalaton belüli kereskedelem nemcsak alkatrészek és részegységek, hanem késztermékek is gazdát cserélnek, amikor például az adott piacon jelenlevő vállalati képviselő cég feladata megfelelő csomagolással, feliratokkal, használati utasítással ellátni az anyacégtól vagy másik, vállalatcsoporton belüli leányvállalattól érkezett készterméket. Ugyanígy, a vállaltszervezés elve lehet, hogy minden leányvállalat egy-egy késztermék termeléséért felelős. Exportoldalón is jelentős részt képviselhetnek a késztermékek, amennyiben a más leányvállalatoktól érkező alkatrészek helyi összeszerelése vagy teljes mértékben helyi előállítás után visszakerülnek a vállalati elosztó központokba vagy közvetlen exportra.

Mégiscsak adhat valamilyen képet a vállalaton belüli kereskedelem alakulásáról a SITC 7-es árucsoporton belüli alkatrész-kereskedelem vizsgálata. Az egyes árucsoportok közül ugyanis ebben a legvalószínűbb, hogy az alkatrészek, részegységek szállítását vállalaton belül szervezik meg az egyes cégek, ugyanis ezek a termékek általában magas technikai-technológiai színvonalat képviselnek, a gyártási folyamat vagy maga a termék gyakran a vállalat „intangible asset”-jéhez tartozik, s kívülálló beszállítókkal nem osztják meg annak titkait. (Ezzel szemben a textil- és ruházati iparban a bedolgozás, „összeszerelés” inkább bér munka keretében történik – lásd például *Antalóczy – Sass [1998]*.) Így a bedolgozás-összeszerelés szervezése jelentősen igénybe veszi a vállalaton belüli kereskedelem csatornáit, amit importoldalón az alkatrészek behozatalának változása jelezhet, exportoldalón pedig egyes részegységek kivitelének alakulása, attól függően, hogy a vállalaton belüli munkamegosztásban az adott leányvállalat szerepét hogyan határozták meg. Ahogy korábban már láthattuk, a hatvanas-hetvenes évektől vált jelentőssé a világgazdaságban az az új típusú munkamegosztás, amelyben a technikai-technológiai fejlődés, a szállítási költségek csökkenése és a kereskedelem szabadabbá válása eredményeképpen az egyes termelési folyamatokban a munkaintenzív (később esetleg szakképzettmunka-intenzív) folyamatokat leválasztják a teljes termelési folyamatról. Ezeket kihelyezik olyan országokba, általában közvetlen külföldi működőtőkebefektetés vagy bér munka keretében – az adott termék jellemzőitől függően –, ahol a munkaerő jelentősen olcsóbb, mint az anyacég országában.

Természetesen, bár a késztermék kivitele is jelentős, sok esetben a hazai piacra irányul az alkatrészek összeszerelésének egy jelentős része, ebben az esetben csak a „maradék” kerülhet exportra. Ugyanígy a megtelepedett leányvállalatok egy része követte otthoni megrendelőit, s az itt gyártott részegységek-alkatrészek számottevő hányada felvevőre talál a hazai külföldi tulajdonú vállalatoknál. Ezekben az esetekben a vállalaton belüli kereskedelem minimális lehet. Ugyanakkor, részben a nemzetközi kereskedelem liberalizálásától és a szállítási költségek csökkenésétől hajtva, a termék jellemzőitől és az anyacég stratégiájától függően a vállalaton belüli munkamegosztás sokszor abba az irányba mutat, hogy a vállalatcsoporton belüli munkamegosztásban a leányvállalatok egy-egy alkatrész, részegység gyártásáért vagy az összeszerelési folyamatért felelősek, attól függően, hogy melyik termelési folyamatban rendelkezik a leányvállalat fogadó országa komparatív előnnyel.

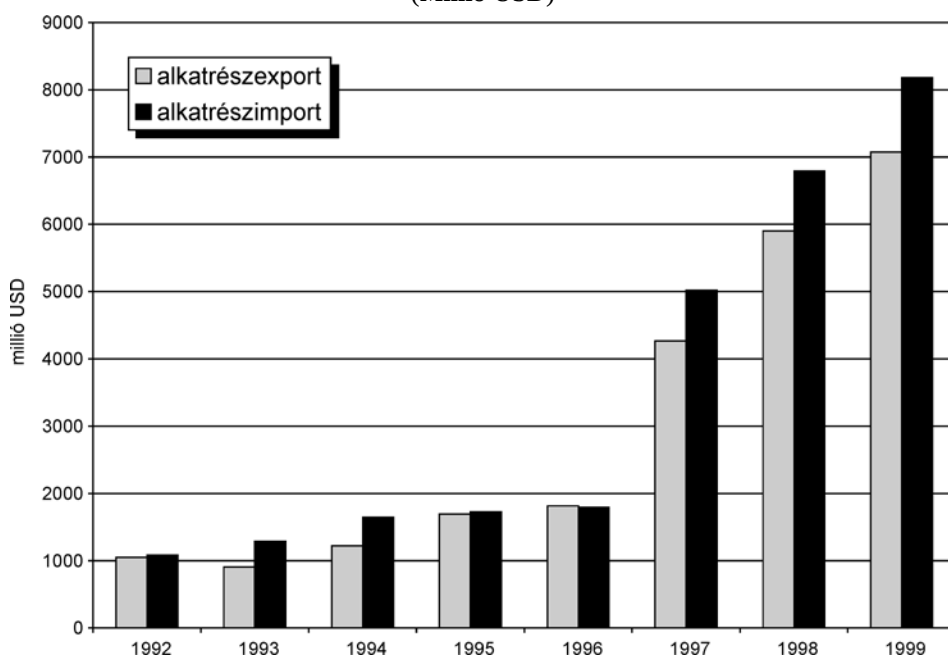
Így, bár a vállalati kereskedelem nagyságrendjéről nem ad megbízható felvilágosítást az alkatrész-kereskedelem nagysága, azonban annak trendje, változása alapján valószínűsíthető, hogy hogyan alakul a vállalaton belüli kereskedelem. Az alkatrész-kereskedelem általunk használt mutatószáma ugyanis egyrészt alulbecsüli a valós vállalaton belüli kereskedelmet, hiszen csak a vertikális típusú vállalaton belüli kereskedelmet fedi le, a horizontálisat nem, másrészt csak a SITC 7-es árucsoportot vizsgálja.

Több is ugyanakkor, mint a vállalaton belüli kereskedelem, hiszen az alkatrész-kereskedelemben nem az adott vállalati csoporthoz tartozó beszállítók is részt vesznek.

Yeats [1998] a SITC 2-es besorolást használva végzett számításokat arra vonatkozóan, hogy mekkora lehet a termelésmegosztás a világban, mivel ez a termékbesorolás lehetővé teszi a részegység-kereskedelem vizsgálatát. Ebben a tanulmányban a SITC rev. 3-ra támaszkodunk, mivel az még részletesebb számításokat tesz lehetővé, illetve például a számítástechnikai alkatrészek kereskedelmében jobban megkülönböztethetők az egyes alkatrészek és részegységek a késztermékektől. A tanulmányban a SITC 7-es árucsoportra koncentrálnak. Ugyan más árucsoportokban is jellemző a vállalaton belüli kereskedelem (például a vegyiparban), sőt árucsoportok között is, azonban, ahogy láttuk, ez az az árucsoport, ahol leginkább jellemző a kereskedelem „vállalaton belül tartása”.

1. ábra

Az alkatrészexport és alkatrészimport alakulása
(Millió USD)



Forrás: Saját számítások.

Magyarországon a kilencvenes években gyorsan nőtt a (SITC 7-es árucsoporton belüli) alkatrészek és részegységek kereskedelme, növekedési üteme felülmúlta a teljes külkereskedelem növekedését. (Lásd az 1. ábrát.) Az 1992-es, mind az exportban, mind az importban 1 milliárd USD körüli értékről 1999-re az alkatrészek kivitele hétszeresére, 7 milliárd USD-re, behozatala pedig több mint nyolcszorosára, jóval 8 milliárd USD fölé nőtt. Így a teljes exportból és importból való részesedése az 1992-es 10 százalék alatti arányról 1999-re rendre 28, illetve 29 százalékra ugrott. (Lásd a 3. táblázatot.)

A SITC 7-es árucsoporton belül pedig, míg az időszak elején az alkatrész kivitel az árucsoport exportjának közel felét tette ki, és ez nagyjából szinten maradt a vizsgált időszakban, addig az importban az induló 32 százalékos részesedésről 1999-re az alkatrész

szek behozatala a teljes árucsoport behozatalának túlnyomó részét, több mint 58 százalékat adja. Az alkatrész-kereskedelem magas szintje és növekedése megfelel az ázsiai gyorsan iparosodó országoknál tapasztaltaknak (Ng – Yeats, 2000).

3. táblázat

A magyar alkatrész-kereskedelem alakulása
(Százalék)

	1992	1995	1997	1998	1999
Alkatrészexport részesedése a teljes exportból	9,84	13,16	22,33	25,65	28,29
Alkatrészimport részesedése a teljes importból	9,77	11,19	23,64	26,47	29,21
Az alkatrészexport részesedése az EU-ba irányuló kivitelből	10,81	17,03	27,97	28,16	29,61
Az alkatrészimport részesedése az EU-ból származó behozatalból	11,97	13,55	26,91	29,38	32,07
Az EU-ba irányuló alkatrészexport részesedése a teljes alkatrészexportból	68,54	81,21	89,21	80,10	79,78
Az EU-ból származó alkatrészimport részesedése a teljes alkatrészimportból	73,46	74,52	71,45	71,24	70,76

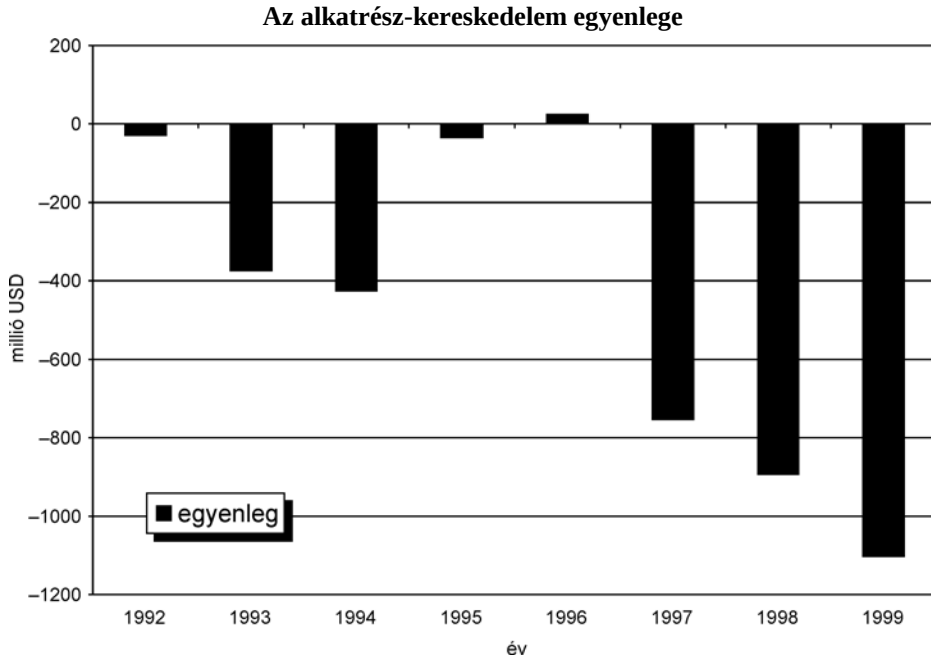
Forrás: Saját számítások.

A vámsszabad területeken működő vállalatok szerepéről is képet kaphatunk az adatokból, mivel az 1995-ös és 1996-os számok nem tartalmazzák ezek kivitelét és behozatalát, vagyis az 1997-es adatokat az előző két évhez viszonyítva nagyjából megbecsülhetjük, milyen szerepet játszanak az alkatrészek és részegységek forgalmában. Az összehasonlítás alapján látható, hogy az alkatrészek importjában a vámsszabad területi vállalatok szerepe – teljesen érthetően – jelentős, nagyjából a SITC 7-es árucsoport alkatrészimportjának kétharmadért lehetnek felelősek. Az alkatrészek kivitelében nem tér el jelentősen a szerepük a vámterületi vállalatokétól.

A magyar alkatrész-kereskedelem egyenlege nettó alkatrész-importőri pozíciót mutat, 1997-ig növekvő, majd relatíve csökkenő magyar behozatali többlettel.¹ (Lásd a 2. ábrát.) Az 1995-ös, az 1996-os és az 1997-es adat összehasonlítása jelzi, hogy a behozatali többletért elsősorban a vámsszabad területen működő vállalatok a felelősek.

A regionális integrációk térnyerése, illetve a kereskedelem világméretű szabadabbá tétele, s ezen felül az ezt a folyamatot visszafordító protekcionista tendenciák kockázatának csökkenése kedvező az alkatrész-kereskedelem térnyerése szempontjából. Nemcsak az egyes integrációs csoportosulásokon belül lendülhet fel az alkatrész-, illetve a vállalaton belüli kereskedelem, hanem a jelentősebb integrációs piacok maguk is befektetésvonzó tényezőként jelennek meg, s a létrehozott leányvállalat sok esetben szerel össze az anyaországból érkező alkatrészeket és részegységeket, hogy késztermékként az integráció piacán értékesítse azokat.

¹ A forgalom egyenlegét az exporthoz viszonyítottuk, az $(\text{export} - \text{import}) / \text{export} \times 100$ képletet használva.



Forrás: Saját számítások.

A magyar–EU kereskedelemben bonyolódik a magyar alkatrészexport kb. négyötöde, és az EU-ból érkezik a magyar alkatrész-behozatalnak 70 százaléka. (Lásd a 3. táblázatot.) Míg az alkatrészexportból az EU részesedése a kilencvenes évtizedben növekvő volt, addig az alkatrész-importban inkább a lassú csökkenés – szinten maradás figyelhető meg. Ugyanakkor az Európai Unió részesedése mind az alkatrészexportból, mind az -importból nagyobb, mint a teljes magyar kivitelből, illetve behozatalból, vagyis az EU-val folytatott kereskedelmünk viszonylag alkatrész-intenzívnek tekinthető a SITC 7-es árucsoport forgalmában.

Fontos még, hogy az Unióval folytatott magyar külkereskedelemben az alkatrészek forgalmának egyenlege eltérően alakult a teljes kereskedelemben látottaktól. Vagyis az alkatrészimportból az EU-n kívüli országok részesedése relatíve nagyobb, s mivel ez az exportoldal nem jelentkezik, jelentős lehet az EU-n kívülről érkező alkatrészekből összeszerelt késztermékek részesedése a hazai eladásban, illetve ezeknek az összeszerelt termékeknek a súlya még jelentősebb lehet az EU-ba irányuló exportunkban. Az EU-ból is jelentős mennyiségben érkeznek összeszerelésre alkatrészek és részegységek, ugyanakkor az exportoldal hasonló nagysága miatt feltételezhető, hogy közel ugyanilyen mértékben vonták be a magyarországi leányvállalatokat (illetve a magyarországi, nem külföldi tulajdonú vállalatokat) az EU-ban működő vállalati hálózatokba, nemcsak az összeszerelésbe, hanem az alkatrész- és részegységgyártásba is.

A világgazdaságban a 7-es árucsoporton belül minimális számú termékre korlátozódik az alkatrész-kereskedelem, a világkereskedelemben legfontosabb ilyen termékek: az

autóalkatrészek, az irodagépek alkatrészei és a telekommunikációs eszközök alkatrészei (Yeats, 1998). A magyar alkatrészforgalom legfontosabb termékeit tekintve szintén a magas koncentráció jellemző, az első tíz termék 1999-ben a teljes alkatrészimport 77 százalékát, az alkatrészexportnak 81 százalékát adta.

A magyar alkatrészkivitelen a komputeralkatrészek, irodai eszközök alkatrészei a legfontosabbak. Ezen felül a közlekedési eszközök alkatrészei és híradástechnikai alkatrészek részesedése számottevő. A magyar alkatrészimportban az irodai eszközök alkatrészei, a belsőégésű motorok alkatrészei, híradástechnikai alkatrészek, a közlekedési eszközök alkatrészei és a komputeralkatrészek részaránya a legnagyobb.

Mindösszesen tehát a tanulmányban alkalmazott, meglehetősen durva becslésekre támaszkodva azt mondhatjuk, hogy a magyar külkereskedelemben a vállalatok belüli kereskedelem aránya exportoldalán 77 és 28 százalék, importoldalán pedig 74 és 29 százalék közé esik. A vámszabad területeken keresztüli viszonylag pontosabb becslés a kivitelen 43, a behozatalban 30 százalékra teszi a vállalatok belüli kereskedelmét. Ez nemzetközi összehasonlításban meglehetősen magas arány.

A vállalatok belüli kereskedelem néhány makrogazdasági hatása

A transznacionális vállalatok magyarországi szerepvállalása, az új típusú nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás, a vállalatok belüli kereskedelem elmúlt években tapasztalható térnyerése és mára kialakult jelentős szerepe minden bizonnyal befolyásolta és befolyásolja a makrogazdasági folyamatok alakulását. Mi az alábbiakban ennek néhány lehetséges vonatkozását tekintjük át.

A külkereskedelem értékének, a gazdaság exportképességének jelentős növekedése

Az elmúlt kilenc évben számottevően megnőtt Magyarország külkereskedelmi forgalma. Importunk 1991-hez képest 1999-re 3,2-szeresére emelkedett, exportunk pedig 2,6-szorosára nőtt. A forgalom megugrása különösen 1996-tól, a vámszabad területek tevékenységének számbavételétől látványos. Ennek alapján feltételezhetjük, hogy a vállalatok belüli kereskedelemnek jelentős szerepe volt a magyar gazdaság exportképességének javításában, de az ehhez kapcsolódó import növelésében is. A transznacionális vállalatok beruházásainak következtében teljesen új tevékenységek honosodtak meg Magyarországon, amelyek termékeit a multinacionális vállalatok által biztosított piacokon lehet értékesíteni.

A meghonosodott tevékenységek, a leányvállalatok exporthajlandósága magas, esetenként 100 százalékos volt, ahogy azt a 4. táblázatban láthatjuk. A számokból az is kitűnik, hogy a magas exporthajlandóság egyfelől tevékenységi körökhöz, ágazati hovatartozáshoz kötődött (az elektronikában, autóiparban sokkal magasabb volt, mint az élelmiszeriparban), másfelől a működés módjával volt kapcsolatos (a vámszabad területi vállalatok exporthajlandósága magasabb, mint a vámbelföldieké, illetve nyilván az erősen exportorientált leányvállalatokat telepítették vámszabad területre.)

A külkereskedelem szerkezetének átalakulása

Az elmúlt évtizedben a külkereskedelem értékének jelentős növekedése mellett számottevően átalakult exportunk és importunk szerkezete is. A legszembevetőbb válto-

zás a feldolgozott termékeket tartalmazó, magasabb hozzáadott értékű áruфőcsoportok részesedésének növekedése az alacsony feldolgozottságú csoportok rovására (SITC 7, 8 részesedésének emelkedése, SITC 0, 1, 2, 3 csökkenése). Importban is hasonló korszerősödési folyamat játszódott le. Még szembetűnőbb ez a változás az Európai Unióval

4. táblázat

**Néhány transznacionális vállalat magyarországi leányvállalatának
exporthajlandósága 1996 és 1999 között**

Vállalat neve	Vámszabad területen működik-e?	Ágazat	Exporthajlandóság (százalék)*			
			1996	1997	1998	1999
AUDI Hungária Kft.	Igen	Motor-, turbinagyártás	99,9	99,9	99,8	100,0
IBM Storage Kft.	Igen	Számítógépgyártás	100,0	100,0	100,0	100,0
Philips-csoport	Igen	Híradástechnikai, számítástechnikai cikkek gyártása	n. a.	95,3	88,9	90,3
Opel Magyarország Kft.	Igen	Közúti gépjárműgyártás	88,1	85,9	91,8	98,8
GE Lighting Tungsram Rt.	Nem	Fényforrásgyártás	n. a.	94,8	95,1	96,3
Magyar Suzuki Rt.	Nem	Közúti gépjárműgyártás	72,4	75,2	63,4	53,0
Alcoa-Kőfém Kft.	Nem	Fémalakítás	75,3	81,3	78,8	76,5
Alcoa Európai Kerék-termék Gyártó Kft.	Igen	Közúti gépjármű-alkatrész gyártása	n. a.	n. a.	100,0	100,0
Ericsson Távközlési Kft.	Nem	Híradástechnikai cikkek gyártása	6,1	8,2	11,2	11,5
Chinoin Rt.	Nem	Gyógyszergyártás	64,1	66,5	68,7	66,9
Ford Hungária Kft.	Igen	Közúti gépjárműgyártás	80,0	94,4	68,8	63,3
Flextronics International Kft.	Igen	Híradástechnikai cikkek gyártása	97,2	92,4	98,3	81,3
Elektrolux Lehel Kft.	Nem	Háztartási gépek gyártása	58,7	68,9	65,6	71,7
Nokia Monitor Kft.	Igen	Számítógépgyártás	n. a.	n. a.	99,7	99,8
Samsung Electronics Rt.	Igen	Híradástechnikai cikkek gyártása	51,4	73,6	79,7	82,5
Henkel Magyarország Kft.	Nem	Tisztítószergyártás	18,8	22,6	24,2	23,8
Nestlé Hungária Kft.	Nem	Édesipari termékek gyártása	21,6	19,0	16,7	16,4
Stollwerk Édesipari Kft.	Nem	Édesipari termékek gyártása	37,5	43,1	38,7	28,5
Coca Cola Beverages Üdítőital Gyártó Kft.	Nem	Üdítőitalok gyártása	n. a.	n. a.	0,5	0,0

* Exportértékesítés az összes értékesítés százalékában.

Forrás: Figyelő, TOP 200 [1997], [1998], [1999], [2000] alapján saját számítás.

folytatott külkereskedelmünkben. Míg ugyanis például a teljes exportunkban a gépipari termékek aránya az 1989-es 30,2 százalékról 57,2 százalékra nőtt, addig EU-exportunkban 14,9 százalékról 63 százalékra emelkedett. Mindebből azt a következtetést is levonhatjuk, hogy a vállalaton belüli kereskedelem az EU-tagországokkal folytatott kereskedelmünkben nagyobb arányban van jelen, mint a többi relációban.

A vizsgált időszak alatt nemcsak a magyar külkereskedelem árustruktúrája, hanem regionális szerkezete is módosult. A transznacionális vállalatok szervezeti rendszerébe, munkamegosztásába való beépülés a fejlett országok, ezen belül elsősorban az Európai Unió arányának jelentős növekedését hozta magával. 1999-ben Magyarország importjának 64,4 százaléka az EU-ból származott és exportjának 76,2 százaléka az EU-ba irányult. Ezek az arányok esetenként meghaladják az egyes tagországok külkereskedelmi forgalmában az Unió részesedését, s azt mutatják, hogy az elmúlt években nagyon jelentős fokra jutott Magyarország és az Európai Unió közötti mikrointegráció. Különösen igaz ez a vámszabad területekre, hiszen az így működő cégek a szabályozás következté-

ben kezdetektől úgy tudtak tevékenykedni, mintha már az EU részei lennének (vám- és áfamentes forgalom). Nyilvánvaló, hogy a vállalaton belüli kereskedelemnek a magyar–EU forgalomban van a legnagyobb szerepe, míg a többi relációban elhanyagolható a részesedése.

A külkereskedelmi mérleg alakulása

A kilencvenes évtized első felében a 10 milliárd USD körül ingadozó export és a növekvő import eredőjeként folyamatosan romlott a külkereskedelmi mérleg egyenlege. A relatív (exporthoz viszonyított) deficit értéke 1993-ban meghaladta a 40 százalékot és 1994-ben is 36 százalékot tett ki. 1995-ben a stabilizációs intézkedések hatására e folyamat megfordult. A stabilizációs intézkedéseken kívül a fordulatban jelentős szerepe volt az eddigre beérett – elsősorban vámszabad területen megvalósított – külföldi beruházásoknak, a mikrogazdasági változásoknak. A relatív deficit értéke 1995-ben 20,2, 1996-ban 15,5 százalékra csökkent, majd 1997 és 1999 között 11 és 12 százalék között mozgott. Azt, hogy valójában mekkora szerepe volt a változásokban, a javulásban a külföldi tulajdonban lévő vállalatoknak, a transznacionális cégeknek, a vállalaton belüli kereskedelemnek, többféleképpen közelíthetjük, becsülhetjük.

5. táblázat

Külföldi részvételű vállalatok szerepe a külkereskedelmi mérleg alakulásában

Év	Behozatal			Kivitel			Egyenleg		
	Összesen	Külföldi érdekeltségű vállalat		Összesen	Külföldi érdekeltségű vállalat		Összesen	Külföldi érdekeltségű vállalat	
		Milliárd forint	Százalék		Milliárd forint	Százalék		Milliárd forint	Százalék
1994	1537,0	880,1	57	1128,7	614,1	54	-408,3	-266,0	65
1995	1936,4	1217,1	63	1622,0	937,2	58	-314,4	-279,9	89
1996	2763,9	1940,7	70	2392,3	1639,1	69	-371,6	-301,6	81
1997	3961,2	2941,2	74	3566,8	2691,1	75	-394,4	-250,1	63
1998	5511,5	4087,7	74	4934,5	3806,1	77	-577,0	-281,6	49
1999	6645,6	5083,3	77	5938,5	4749,2	80	-707,1	-334,1	47

Forrás: KSH [2000a].

Külföldi érdekeltségű vállalatok szerepe a külkereskedelmi mérleg alakulásában

1994 és 1998 között, mint láttuk, mind az exportban, mind az importban jelentősen nőtt a külföldi részvétellel működő vállalkozások szerepe. A behozatalban részaránynövekedésük 1997–1998-ban stabilizálódni látszik, 74 százalék körül. Exportrészaránjuk azonban folyamatosan, évről évre nőtt, s 1998-ban elérte a 77 százalékot. 1995-ben még a külföldi részesedésű vállalatok voltak „felelősek” a külkereskedelmi deficit 89 százalékáért, majd arányuk csökkenni kezdett, sőt 1998-ban 14 százalékponttal zuhanva 50 százalék alá csökkent. Az 5. táblázat azonban több vonatkozásban sem ad lehetőséget megfelelő következtetések levonására. Mi most csak egy tényezőre hívjuk fel a figyelmet. Az import tartalmazza a MOL adatait, amely külföldi részvétellel működik, ám az energiahordozó-behozatalra természetesen akkor is szükség volna, ha a MOL kizárólag magyar tulajdonban lenne. Ha az 1998-as külföldi részvételű vállalatok által bonyolított import értékéből levonjuk a kőolaj- és a földgázbehozatal értékét (322,2 milliárd forint – KSH [1999a]), akkor 3765,5 milliárd forintot kapunk, vagyis 3806,1

milliárd dollárnyi külföldi részvételű cég által teljesített exporttal szembeállítva, a külföldi tulajdonban lévő vállalatok aktívumot termeltek! Az 5. táblázat annyit mutat, hogy az elmúlt években a deficitben egyre kevesebb volt a külföldi vállalkozások szerepe. A beruházások beérésével, a termelés jelentős felfutásával tehát úgy tűnik, hogy a külföldi vállalatok kedvezően hatnak a magyar külkereskedelmi egyenlegre.

A vámszabad területek szerepe a külkereskedelmi egyenlegben

A vállalaton belüli kereskedelem hatásának becslésére – ahogy korábban kifejtettük – a vámszabad területek külkereskedelmi forgalmát alkalmasabbnak tartjuk, mint az összes külföldi által bonyolított külkereskedelmi forgalmat. A külkereskedelmi egyenleg vámszabad területekre és vámterületre megbontott összeállítását a 6. táblázat tartalmazza. E szerint 1996 és 2000 között a vámszabad területek növekvő mértékben járultak hozzá a külkereskedelmi deficit csökkentéséhez, hiszen pozitív egyenlegük a vizsgált években folyamatosan és jelentősen nőtt.

6. táblázat

A külkereskedelmi mérleg egyenlege (Millió USD)

	1996	1997	1998	1999	2000
Vámterületi egyenleg	– 2758	– 2966	– 4503	– 5188	–5925
Vámszabad területi egyenleg	+ 318	+ 832	+ 1802	+ 2192	+2595
Teljes külkereskedelmi egyenleg	– 2440	– 2134	– 2701	– 2996	–3330

Forrás: Gazdasági Minisztérium.

A folyamatok mechanikus értékelésével azonban ebben az esetben vigyázni kell. Az, hogy a vámszabad területek aktívumot termelnek, s összességében javítják a magyar külkereskedelmi egyenleget, tevékenységükből, szabályozásukból, a vámszabad területen működő befektetők motivációiból logikusan következik. A termelés lényege ugyanis, hogy importból exportra gyártanak, s a hozzáadott érték elvileg pozitív szaldóként adódik. Különösen így volt ez az utóbbi 3–4 évben, amikor a korábbi jelentős (és nagy importvonzatú) beruházások beértek, s nem terhelték e cégek behozatali számláját. E cégek nem “stand alone” leányvállalatok, hanem hálózati tagok, nem a hazai piacra termelnek, hanem kivitelre. A vállalaton belüli kereskedelmet ebben az esetben tehát az aktívumtermelés jellemzi.

A pozitív külkereskedelmi egyenleg jelentős emelkedése mögött azonban a magyar vámszabad területek esetében egyéb folyamatok is meghúzódtak.

Egyfelől a hozzáadott érték növekedése. Empirikus vizsgálatokból tudjuk, hogy néhány volumenhordozó cikk esetén jelentős hozzáadottérték-növekedés történt az elmúlt években (például az Opel az autó-összeszerelésről áttért a motorgyártásra).

Másfelől feltehető – s ezt is empirikus vizsgálataink támasztották alá –, hogy folyamatosan nőtt a vámszabad területek belföldi beszállítóinak aránya – elsősorban a csomagoló- és segédanyagok területén. A szerephez jutó belföldi beszállító maga is importálja a szükséges alkatrészeket, részegységeket – vagy ezek egy részét –, a behozatal tehát nála jelenik meg a külkereskedelmi statisztikában. A vámszabad területnek történő szállítását a statisztika nem regisztrálja, csak a végtermék elkészültét, s annak vámszabad terület általi exportját. Az elmúlt években tehát nagy valószínűséggel kibontakozott

egy olyan folyamat, amelynek során az import egyre inkább vámbelföldön, míg az export a vámszabad területeknél jelenik meg.

Végül magyarázat lehet a multinacionális vállalatokon belüli elszámoló árak alkalmazása is. A vállalatok profitmaximalizálásra törekcsenek minden rendelkezésükre álló módszerrel. Miután a cégek jelentős része eddig adómentességet vagy adókedvezményeket élvezett, ezért valószínűsíthető, hogy Magyarországon mutattak ki nyereségét.

A lejáráó kedvezmények után sem biztos, hogy a helyzet megváltozik, hiszen a 18 százalékos társaságiadó-kulcs alacsonynak számít Európában.

Összességében tehát úgy véljük, hogy az olyan típusú vállalaton belüli kereskedelem, amelyet olyan leányvállalatok folytatnak, amelyek egyrésztől alacsony – a többi leányvállalatnál, illetve az anyavállalatnál alacsonyabb – adókulcsú országban tevékenykednek vagy teljes adómentességet élveznek, másrésztől erősen exportorientáltak (s ez jellemző a magyarországi vámszabad területeken tevékenykedő leányvállalatokra), kedvező hatással vannak a fogadó ország külkereskedelmi mérlegére. Ezeknél a leányvállalatoknál feltehetően a transzferárak is pozitívan hatnak a cég nyereségességére, illetve külkereskedelmi egyenlegére. (Feltűnő, hogy vállalati interjúink során számos cégnél utaltak arra, hogy a magyarországi leányvállalat a vállalathálózat egyik legnyereségesebb tagja. Az Audi erről még újságközleményekben is beszámolt.)

Összefoglalás helyett

Tanulmányunk az egyik első kísérlet volt a magyarországi vállalaton belüli kereskedelem kutatásában. Úgy véljük, hogy a következő kutatásoknak részletes, vállalati bontású külkereskedelmi adatokon, s erre épülő célzott vállalati esettanulmányokon, mélyinterjúkon kellene alapulniuk.

Ebben a tanulmányban megmutattuk, hogy a legnagyobb transznacionális vállalatok túlnyomó többsége jelen van Magyarországon, jelentős részük termelőtevékenységet végez. Ettől nem elválaszthatatlan, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések beáramlása is számottevő volt a kilencvenes években. Mindezek valószínűsítik, hogy a vállalaton belüli kereskedelem is megjelent és fontos szerepet játszik a magyar külkereskedelemben és a kereskedelmi mérleg alakulásában. Az általunk végzett, adatok és módszerek hiányában meglehetősen durva becslések alapján megállapítottuk, hogy nemzetközi összehasonlításban a magyar külkereskedelemben viszonylag magas lehet a vállalaton belüli kereskedelem részaránya. Hangsúlyoztuk, hogy ennek egyik következménye, hogy a magyar külkereskedelem kevésbé reagál már azokra a gazdaságpolitikai eszközökre, amelyekkel eddig befolyásolni próbálták. Ugyanakkor olyan szabályozók (például adókedvezmények vagy a nyereségadó) módosítása, amelyek mindeddig nem vagy csak kevésbé hatottak annak alakulására, szerkezetére, a kereskedelmi folyamatok megváltozását eredményezhetik.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [1998]: A bérnunka szerepe a világ gazdaságban és Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. szám.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2000]: Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. *Külgazdaság*, 10. szám.
- Antalóczy Katalin [1997]: A vámszabad területek szerepe a világ gazdaságban és Magyarországon. Pénzügykutató Rt., Kézirat.
- Antalóczy Katalin [1999]: Az EU-csatlakozásból fakadó szabályozásváltozás lehetséges hatása a hazai vám-

- szabad területek tevékenységére, beruházási stratégiájára, exportjára. Pénzügykutató Rt., kézirat.
- Clausing, K. A. [1998]: The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade. NBER Working Paper, No. W6688., augusztus.
- Clausing, K. A. [2000]: The Role of Multinational Firms in International Trade: Patterns of US–EU Trade and their Policy Implications. CEPS, Brussels.
- Dobson, W. [1997]: Multinational and East Asian Integration, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore.
- Encarnation, D. [1994]: The Regional Evolution of Japanese Multinationals in East Asia: A Comparative Study. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Massachusetts.
- Figyelő [1998, 1999, 2000]: *Top 200*. A legnagyobb hazai vállalkozások a számok tükrében.
- Guerrieri, P. [1998] Trade Patterns, FDI, and Industrial Restructuring of Central and Eastern Europe. BRIE, Working Papers, No. 124., július.
- King, Elisabeth [1994]: Transfer pricing and valuation in corporate taxation. Federal legislation vs. administrative practice. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- KSH [1990]: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1989. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1994]: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1993. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1997]: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1996. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1999a]: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1998. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1999b]: A külföldi működő tőke Magyarországon, 1996–1997. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [2000a]: A külföldi működő tőke Magyarországon, 1997–1998. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [2000b]: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1999. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Lemoine F. [1998] Integrating Central and Eastern Europe In the European Trade and Production Network. BRIE, Working Papers, No. 107., július.
- Linden, G. [1998] Building Production Networks in Central Europe: The Case of the Electronics Industry. BRIE, Working Papers, No. 126., július.
- Ng, F. – Yeats, A. [1999] Production sharing in East Asia: Who Does What for Whom, and Why? Policy Research Working Paper, No. 2197. The World Bank, Washington, október.
- Oblath Gábor [2000]: Magyarország külkereskedelmi cserearányainak alakulása. *Külgazdaság*, 9. szám.
- Plasschaert, Sylvain [1995]: Recent books on transfer pricing: a review article. *Transnational Corporations*, Vol. 4., április 1. 97–112.
- Ramstetter, E. [1997] Thailand: International Trade, Multinational Firms and Regional Integration. In: Dobson, W. [1997].
- Reynolds, Ck. [1999]: The Value of the “Asian Model” in the Aftermath of the Crisis and the Implications for APEC. University of Brunei Darussalam.
- Rolfe, Chris [1993]: International transfer pricing. CCH Editions for Coopers and Lybrand, Bicester, Oxfordshire.
- Tang, Roger W. Y. [1993]: Transfer Pricing in the 1990’s. Tax and Management Perspectives. Quorum Books, Westport, CT-London.
- UNCTAD [1996]: World Investment Report, 1996. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD [1999]: World Investment Report, 1999. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD [2000]: World Investment Report, 2000.
- UNCTAD [2001]: World Investment Report, 2001.
- Williamson, O. [1979]: Transaction Cost Economies: The Governance of Contractual Relations *Journal of Law and Economics*, 22., 236–261. o.
- Yeats, A. [1998] Just How Big is Global Production Sharing? Policy Research Working Paper, No. 1871., The World Bank, Washington, január.
- Yue, C. [1997] Singapore, Advanced Production Base and Smart Hub of the Electronics Industry. In: Dobson, W. [1997].
- Zeile, W. J. [1994]: Characteristics of Foreign – Owned US Manufacturing Establishments. Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.doc.gov/bea/ai/0194ied/maintext.htm>)
- Zeile, W. J. [1997]: US intrafirm trade in Goods. Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.doc.gov/bea/ARTICLES/INTERNAT/BIA/1997/0297iid.pdf>)

ÚJ KÖNYVEK

A felemelkedő piacok pénzügyi válságai

Alexandre Lamfalussy: *Financial Crises in Emerging Countries, An Essay on Financial Globalisation and Fragility*. Henry L. Stimson Lectures, Yale University, 2000. Yale University Press, New Haven–London, 199 o.

Lámfalussy Sándor az európai gazdasági és monetáris integráció elismert szaktekin-télye. A magyar származású belga szerző annak az Európai Monetáris Intézetnek volt az elnöke, amely előkészítette az EMU széles értelemben vett működési és szabályozási kereteit. Ez a könyv azonban nem az itt felhalmozott tapasztalatok tárháza. Regionális ténykedését megelőzően ugyanis a szerző hosszú évekig dolgozott a Nemzetközi Fizetések Bankjánál (BIS), és nagy részben az ott gyűjtött, felhalmozott tapasztalat, az ott elsajátított, kifejlesztett látásmód köszön vissza írásában. Mindezt kiegészítette az a néhány hónapos előadás-sorozat, amelyet 1998-ban a Yale-en tartott, és ami voltaképpen közvetlenül is könyve megírására sarkallta.

A kötet viszonylag széles spektrumot fog át, fel kívánja deríteni a „pénzügyi globalizációnak a pénzügyi piacok törékenységében játszott hatását” (ix. o.). Szűkebb megközelítésben pedig arra kíváncsi, melyek a feltörekvő piacokon kialakult válságok tanulságai, szem előtt tartva különösen azok lehetséges rendszerhatásait. A könyv az elmúlt két évtized talán „legemlékezetesebb” négy válságára koncentrál. Ezek: a latin-amerikai (1982–1983), a mexikói (1994–1995), a távol-keleti (1997–1998) és az orosz (1998) válságok.

Látványlag könnyű helyzetben van a recenzió készítője, ha a kötet műfaját kell meghatároznia. Lámfalussy ugyanis maga is megpróbálkozik a besorolással, pontosabban kiköti, hogy minek nem tekinti írását. Így például az nem egyszerűen a négy válság történéseinek dokumentálása, nem próbálkozik továbbá a pénzügyi sebezhetőség (egyik lehetséges) elméletének kidolgozásával sem, nem is kiáltványt írt egy új nemzetközi pénzügyi architektúra szükségességéről, de legfőképpen nem szánta munkáját memoárnak. És valóban, nehéz volna csak egyiket vagy másikat a kötet műfajaként megnevezni, ám ezek együttese jól közelíti azt. A könyvben kibontakozó, máshoz nem fogható megközelítés, amelyet Lámfalussy saját bevallása szerint bankár éveiben sajátított el (ix. o.), és amit most mint szerző is alkalmaz, könyvének egyedi karaktert kölcsönöz, amely olvasóját arra készteti, hogy maga is újraértékeljen széles körben vallott hittételeket.

Az első két fejezet („*A feltörekvő piacok négy válsága – Áttekintés*”, illetve „*Sajátosságok és azonosságok*”) inkább leíró részek. Komplex, de mégis követhető és érthető eligazítást adnak a válságok tartalmáról. A hol analitikus, hol pedig inkább összefoglaló részek után a harmadik fejezetben (amely egyfajta hídként áll az első és utolsó két fejezet között) a globalizáció aktuális, mindmáig válaszra váró kérdései fogalmazódnak

meg. A fejezet címe is (sokatmondóan) kérdő módon áll: „*Vajon a pénzügyi globalizáció felerősíti vagy megszünteti a piac elégtelenségeit?*”, felvillantva a szerző kételkedő hozzáállását. A könyvet záró két fejezet („*Válságmegelőzés*”, illetve „*Válságmenedzsment*”) a pénzügyi krízisek normatív elemzését adják. A hogyan kérdésre adott ajánlások bizonyítják a szerző éleslátását, professzionalizmusát, még ha azok szükségszerűen szubjektív fogantatásúak is.

Az első fejezetet olvasva egyértelművé válik, hogy bár a válság mint kifejezés a feltörekvő gazdaságok általános „jelzőjévé” vált, addig a valóságban a válság tartalma rendre más és más volt a négy nagy válsághullámban. *Lámfalussy* elemzésében feltűnő módon különül el Oroszország krízise a másik háromtól. Bevezetőjében a szerző elismeri, hogy az ő felfogását is nagyban megváltoztatta az orosz válság. Az 1998. augusztusi oroszországi összeomlás óta ugyanis nyilvánvaló, hogy a fejlődő (vagy átalakuló) ország(oka)t sújtó válságok a fejlett gazdaságokban is képesek éreztetni hatásukat. Következésképpen a válságok sem a fejlődők vagy felemelkedők magánügye többé.

Lámfalussy munkahipotézise egyértelmű: „[A] mind a négy esetben nagy tömegben és folyamatosan beáramló tőke végül is a külső adósságállomány olyan szintjét érte el, amely már nem bizonyult fenntarthatónak” (52. o.). Az adósság felhalmozását olyan folyamatként írja le, ahol kereslet és kínálat kölcsönösen egymásra talál. Állítja, hogy túlzott mértékű hitelfelvétel nem lehetséges a túlzó hitelkínálat megléte nélkül. A felelősség ezért nem csak a fejlődő, hanem a fejlett gazdaságokat is terheli (57–58. o.). Kritikai hozzáállása, mint kiderül, nem új keletű, az a hetvenes évekre datálható. Akkortól ugyanis a nemzetközi banki hitelezési gyakorlat rendszerjegyévé vált a túlzott kockázatvállalás (x. o.). Ez a tény igazán csak a Latin-Amerikát 1982-ben sújtó válság után vált egyértelművé (2–16. o.). És bár a '82-es válság tanulságokkal is szolgált, azt mégis újabbak követték. A nyugati befektetők nem riadtak vissza a feltörekvő gazdaságokba történő pénzkihelyezéstől. Az ázsiai csoda vagy a dereguláció, liberalizáció és privatizáció hármásának mexikói győzelme, vagy az orosz gazdaság újjáéledésének reménye arra ösztönözte a befektetőket, hogy maguk is részt kérjenek a sikerből (58. o.). Azonban, ha a kínálati oldal lelkesedése a feltörekvők „katasztrofálisan működő hazai bankrendszerével” találkozik (60. o.), az összeomlás receptje voltaképpen már adott is. *Lámfalussy* – mint bankár – így határozza meg a pénzügyi válság fogalmát: „olyan helyzet, amelyben széles körben nyilvánvalóvá lesz, hogy a központi bank ... kifutott tartalékaiból (vagy ehhez közeli állapotban van)” és az adósságszolgálat további fizetése kérdésessé válik (61. o.). Annak ellenére, hogy viszonylag szűk meghatározást sikerült a szerzőnek adnia, azért arra ő sem vállalkozott, hogy azt is megmondja, *pontosan* mikor várható egy válság kirobbanása.

Az olvasót nagyban segíti a négy válság összehasonlító leírását tartalmazó, nagyon hasznos áttekintő táblázat. Őt főbb kategóriába csoportosítva az ismérveket, a következőkre koncentrálni *Lámfalussy*: (1) a fizetési mérlegek egyenlege és az árfolyam alakulása a krízis előtt; (2) az érintett országok belgazdasági fejleményei a válság kirobbanása előtt; (3) a válság kirobbanása; (4) a fertőzés és végül (5) a krízis-menedzsment (48–52. o.). A második fejezet ennek a kategorizálásnak a kibontása is egyben. A komparatív elemzés teljes reprodukálása persze képtelenség volna itt és talán felesleges is, de néhány figyelemre méltó megjegyzés a fejezetből: Latin-Amerikában (1982) az állami eladósodás a folyó fizetési mérleg deficitjét volt hivatott fedezni. Az ok hasonló volt Mexikóban is 12 évvel később, bár az állam helyére a privát szektor lépett. Ázsiában csak Thaiföld esetében játszott szerepet a folyó fizetési mérleg hiánya az eladósodásban. Oroszországban pedig a tőkebeáramlás egyben a tőke (magánszámlákra történő) kiáramlásának fedezetét is biztosította (53. o.). A lehetetlen szentháromság tételét segítségül hívva, *Lámfalussy* bizonyítja, hogy a tőkemozgások liberalizálása és a fix árfolyamrend-

szer együttes működtetése akadályozza a jegybankot hatékony munkavégzésében, sőt szélsőséges esetben el is lehetetleníti azt (55. o.). A másoknál oly sokat kárhoztatott külső hatások ebben a kötetben is helyet kapnak, elég csak a rögzített árfolyamrendszerek használatát vagy az USA monetáris politikáját megemlíteni, de ide sorolhatók még a falklandi háború, vagy az 1982-es kelet-európai gazdasági zavarok is (54. o.). A hazai gazdaságpolitikák elemzésében az ikerdeficit latin-amerikai (1982) jelenléte vagy Mexikó és Ázsia tekintetében a látszólag kiegyensúlyozott költségvetési politika, az alacsony infláció érdemelnek röviden említést. Ami Oroszországot illeti: a hatóságok képtelenek voltak – az intézményi hiányosságok okán – az adók hatékony begyűjtésére (54–55. o.).

A normatív ajánlások megtétele és értékelése előtt az Európai Monetáris Intézet egykori elnöke fontosnak tartja megjegyezni, hogy bár a négy válság nagyban különbözik egymástól, ám általánosításokra mégis szükség van ahhoz, hogy legalább hipotéziseket felállíthasson az, aki a feltörekvő piacok válságaihoz érdemben akar hozzájárulni (64–65. o.). Négy pontban foglalható össze további vizsgálódásának terepe. Ezek: (1) a kereslet és kínálat interakciója; (2) az árfolyamrendszerek helyes megválasztása és a folyó fizetésimérleg-pozíciók megfelelő menedzsmentje; (3) a hazai pénzügyi közvetítőrendszer életképessége; és (4) a fertőzés mint rendszerjelenség (65–66. o.). Ami szerinte igazán fontossá teszi ezt a négy pontot, az a mindinkább erősödő globalizáció, mely a szerző meghatározásában „pénzügyi integráció földrajzi értelemben” (68. o.). A világgazdaság háromoldalú kölcsönös függése jön létre országok, piacok és a pénzügyi ipar között (72. o.). Ebben a folyamatban úgy tűnik, az értékpapírosodás egy soha véget nem érő történet (69. o.). Az olvasó itt azt is gondolhatná, hogy szép új világunkban, telis-tele interdependenciákkal, a közgazdasági teóriák (olyan feltételezések, mint tökéletes verseny és egyensúly, állami beavatkozás hiánya stb. melletti) diadala jött el. De csalatkoznia kell. *Lámfalussy* ugyanis szembeesíti olvasóját a fenti jövőkép és a valóság között feszülő ellentéttel, leszögezve, hogy a pénzügyi piaci globalizálódás (negatív) hatásainak egy jelentős része a feltörekvő piacok mind gyakoribb válságaiban ölthet testet.

A harmadik fejezet alcíme – „*Miként teszi a globalizáció a válság megelőzését és kezelését még nehezebbé?*” – érezhetően nem azt sugallja, hogy a globalizáció vadhajtások nélküli paradicsom. Ellenkezőleg. Ugyanakkor nem is a gonosz birodalma (vagy játékszere, ha tetszik). *Lámfalussy* maga például az abszolút és a relatív értékek közötti különbségtételre hívja fel olvasója figyelmét: az aktuális és a potenciális tőkeáramlások, illetve és általánosságban a piacok aránytalansága az, ami számít (73. o.). Mint írja: „A fejlett világ egyes pénzügyi intézetei méretüket tekintve egyszerűen túlnőnek azokon az országokon, amelyekbe a tőkét exportálják” (75. o.). Az összeolvadások, felvásárlások csak tovább erősítik ezt a tendenciát. Az effajta pénzügyi holdingokra – az élesedő nemzetközi verseny formájában – nehezedő teher behajszolja a pénzügyi intézeteket előbb buborékok gyártásába, táplálásába a feltörekvő piacokon, majd pedig éppúgy a buborékok kipukkadásába.

A nemzetközi pénzügyi közvetítőkre ható folyamatos nyomás és a csökkenő profitráta mint a globalizáció következményei, elméletben akár jó hír is lehetne a hitelért folyamodóknak. De mint a szerző arra rámutat, az a világ, amiben ma élünk, már nem a latin-amerikai válságot idézi. A siker kulcsa (azután pedig a bukás egyik záloga) mostanság a kockázat mindenáron történő felvállalása és nem a kockázat diverzifikálása. A nyeremények megsokszorozódtak, de a bukás esélye is jóval nagyobb lett. A nyájhatás eluralkodott mindenütt, a racionalitás terminológiája felettébb homályossá vált. És mindez mára országokat, régiókat hozhat rendkívül kellemetlen helyzetbe. *Lámfalussy* logikusnak tűnő következtetése: „a pénzügyi piacokat nem szabadna magukra hagynunk” (88. o.). A kérdés azonban nála is csak kérdés marad: miként lehet biztosítani az átmene-

tet egy feltörekvő gazdaságban, hiszen az (nevében is ezt sugallva) átmeneti állapotban van, célja a fejlettek klubjához való felzárkózás. Kétkedései közepette, egyfajta tanulságként, azért a szerző megjegyzi: „a rossz ütemben és módon végrehajtott liberalizálás fontos szerepet játszott – ... – az eladósodás nem fenntartható szintjének kialakulásában” (89. o.). Példákkal: a dereguláció kéz a kézben járt a banki hitelek mennyiségének drasztikus megugrásával Mexikóban, az orosz pénzügyi intézetek által kivívott (vagy rájuk „kényszerített”) túlzó szabadság pedig a teljes anarchiához vezetett. Ezért azután állítható: „az átmenet... nem egyszerűen jól vezényelt deregulációt kíván, hanem számos területet magában foglaló, széles körű intézményi igazodást is” (90. o.).

A megelőzés kapcsán a szerző állítja: illúzió lenne azt gondolni, hogy valamennyi krízis elkerülhető volna. Sőt, ki mondta, hogy minden válságot meg kellene előzni, hiszen azok gyakorta nem is „rossz természetűek” abban az értelemben, hogy kormányokat kényszerítenek bizonyos kiigazító lépések megtételére (101. o.). A krízisprevenció mint kifejezés értelemszerűen a megfelelő gazdaságpolitikai ajánlásokat is magában hordozza. *Lámfalussy* is ad néhány normatív ajánlást. Nem tagadja, hogy ezek egy része már szervesen beépült a széles közösségek által osztott gazdasági „bölcsségek” sorába. Ami azonban az ő megközelítésében más, eltérő a megszokottól, az az, hogy a válságmegelőzésben (illetve a menedzsmentben) a felelősséget nem egyszerűen és kizárólag a feltörekvő piacú országokra hárítja, hanem a fejlett gazdasággal bíró országokra is.

A kiegyensúlyozott makro-gazdaságpolitika vitele áll magasan az első helyen az ajánlások között. A sokat ismételt „solidity” (szilárdság, megbízhatóság) jelentése és tartalma azonban már nem mindig egyértelmű. A Nemzetközi Valutaalapot azért éri gyakorta kritika, mert következetesen ragaszkodik a költségvetési és monetáris politika szigorához. És valóban, látszólag azok az országok sem védettek a válságoktól, amelyek beveszik az IMF piruláját. Akkor hát ki teljesített rosszul? – kérdezhetnénk. A szerző megpróbál világosan látni és láttatni e kérdésben. Mint írja, a fogyasztói árindex alacsony szintje és stabil volta még nem ad védelmet válságok ellen, a monetáris politika szigora önmagában még nem elegendő a megelőzéshez (xv. o.). Buborékok olyan gazdaságban is képződhetnek, ahol az infláció mérsékelt szinten áll. Amire szükség van ezért: erős és egészséges gazdaság, amelyet kiegyensúlyozott és hiteles gazdaságpolitika kísér (101. o.). Ennek szem előtt tartása nem csak a fejlődőknek ajánlott, hanem a fejletteknek is. A hetvenes és nyolcvanas évek laza monetáris politikája az USA-ban, vagy az 1995-től megerősödő dollár maguk is veszélybe sodorták a feltörekvő gazdaságokat. Utóbbiak igyekezete ezért csak akkor térül meg, ha a fejlettek is megfelelő figyelmet fordítanak saját gazdaságpolitikáik kiegyensúlyozottságára. Vagy az a tény például, hogy a Triád országai képtelenek az árfolyam-politika bizonyos szintű koordinációjára, szintén a feltörekvőket (is) sújtja.

*Lámfalussy*nak a megszokottól eltérő megközelítése abban is megragadható, hogy nem egyszerűen a feltörekvők pénzintézeteit kívánja megerősíteni, hanem ugyanezt írnia elő a fejlett országok bankrendszere számára is. Egyik alfejezetének címe például így hangzik: „*Pénzpiacok és pénzintézetek ellenálló képességének erősítése a fejlett világban*” (133–146. o.). Az orosz események szerinte bebizonyították: a fertőzés a fejlett világ betegsége is, az immár nem csak regionális probléma. Az orosz válság „legfőbb tanulsága, hogy a fejlett világban tapasztalható egyensúlytalanságok ezen [a fejlettek] gazdaságokat is sebezhetővé teszik a feltörekvőből érkező válságokra” (86. o.). Talán önző, de meggyőző megállapítása, hogy a fejlett világnak meg kell védenie önmagát. A fegyver pedig már ismert: erősíteni a pénzügyi szektor szilárdságát, megbízhatóságát és presztízsét.

A feltörekvő gazdaságokban végigsöprő válságok megmutatták, hogy a megelőzés egyik sarokpontja a hazai pénzügyi intermediációban részt vállalók megerősítése.

Lámfalussy azonban itt is kifejti kétségeit: „az a tény, hogy valamely országban a pénzügyi közvetítőrendszer jól működik, még nem jelenti azt, hogy ne üthetné fel fejét a válság” (108. o.). Mexikóban és Ázsiában a pénzügyi intézményrendszer többszörös és sokrétű gyengesége nagyban hozzájárult a válságok viszonylagos hosszúságához és mélységéhez. A megerősítés, feltökésítés, a széles értelemben vett átalakítás ezért alapvető kérdések tisztázását igénylik *Lámfalussy* szerint. A főként intellektuális kihívást jelentő kérdés ezért így fogalmazható meg: mely modellt érdemes követni (átvenni) a fejlődőkben? Az USA piacközpontú modelljét, vagy a kontinentális Európa bankközpontú modelljét, esetleg egyiket sem? (108–111. o.) Közismert tény, hogy míg az USA az ázsiai és latin-amerikai térségek egyik legnagyobb befektetője (explicit formában is megjelenítve tehát a piacközpontú modellt), addig a felvevő országokban a pénzpiacok – összehasonlításban – jóval fejletlenebbek. Az olvasó ehhez hozzátehetné, hogy ráadásul a feltörekvőkben éppen a másik modell alapjai adóttak (még ha azok gyengék is), hiszen a pénzallokációban a bankok játszottak és játszanak ma is központi szerepet. Vagyis a kérdés újfent adott: a pénzügyi közvetítő rendszer erősítése, reformja vajon magában kell-e foglalja a tőkepiaci transzformációt is (megvalósítva az amerikai modell diadalát) vagy sem? Elhagyva ezt a vitát, *Lámfalussy* figyelmeztet: a fejlett (és elméleti modellt kínáló) országok pénzügyi rendszerei is komoly gondokkal küszködnek. Az LTCM Amerikából vagy a Crédit Lyonnais Európából meggyőző példái a problémáknak. (És újra a kérdés: tehát egyiket sem kellene másolni?)

A nemzetközi pénzügyi rendszerek sajátosságai közé tartoznak immár az olyan fogalmak, mint az aszimmetrikus információ, a nyájhatás vagy kontraszelekció. Az információ és az információszolgáltatás minőségének javítása mindnyájunk érdeke (és Nobel-díj is jár érte, mint legutóbb láttuk). *Lámfalussy* könyvében nem kandidál a díjra, azt a teoretikusokra hagyja, és a probléma gyakorlati oldalát emeli ki. Felteszi a kérdést (ezekből amúgy rengeteg található a könyvben): pontosan milyen és mennyi információ kell, és pontosan kinek? Talán meglepő ez a megközelítés, de a következő megjegyzése megvilágíthatja annak mibenlétét: „nem az információ terjedésének sebessége az, ami számít, hanem a hírek kiválogatása és értelmezése” (78. o.). Közhelyszámba megy, hogy jelentések, publikációk tucatjai voltak hozzáférhetőek mind a négy válság kitörése előtt, ám ezek befolyása (meggyőző? ereje) minimális (volt). Ezért szerinte azt kell vizsgálni, hogy miként lehet rávenni arra a piaci szereplőket, hogy felfigyeljenek a „releváns” információkra (122. o.).

A prevenció talán legellentmondásosabb eszköze a tőkemozgások korlátozása (130–133. o. és 158–163. o.). Amíg a nemzetközi kereskedelem szabaddá tételét a közgazdász társadalom döntő többsége üdvözölte, addig a tőkeműveletek felszabadítását már korántsem övezte ilyen egyetértés. A krízisek azonban hozzásegítettek bennünket a tisztánlátáshoz: ma már a megfelelő sorrendiségre és az időzítésre helyeződött a hangsúly. Konszenzus mutatkozik abban, hogy a rövid távú tőkemozgásoknak inkább követniük kell, semmint megelőzniük a megfelelő intézményes alapok kiépítését – ez pedig akár egy évtizedet is igénybe vehet. Ami a tőke kifelé történő „menekülésének” akadályoztatását illeti, a kép sokkal összetettebb. *Lámfalussy* érvelése szerint a korlátozások utólagos újjáélesztése – moratórium formájában például – a lehető legrosszabb megoldás, amely következményeiben súlyosan érinti az érdekelt feleket mindkét oldalon azáltal, hogy erősíti, illetve elmélyíti a bizonytalanságot (158–160. o.). A szerző maga nem kíván túl hosszan foglalkozni a kérdéssel, ám a könyv stílusának megfelelően újfent tesz egy figyelmeztető megjegyzést: „minél integráltabb a globális gazdaságban egy felemelkedő gazdaság (...), annál kevésbé lehet hatékony eszköz kezében a rövid távú tőkemozgások befelé vagy kifelé történő kontrollja” (132. o.).

A könyv utolsó része a válságmenedzsmentet boncolgatja. Krízisrendezésre úgy tűnik, mindig szükség lesz, hiszen „a feltörekvő piacok válságai folytatódni fognak”, függetlenül attól, hogy ezt szeretjük-e vagy sem (147. o.). A rendezésben először is tisztázni illik, kinek és mit kell cselekednie. A szerző itt kevésbé igyekszik normatív jellegű ajánlásokat tenni, ám jó szokásához híven, ebben a fejezetben is kitüntet figyelmével egy szegmenst: a privát szektor bevonásának szükségességét a válságrendezésbe (bailing-in). A gyors, hatékony és tartós problémamegoldás szerint e nélkül egyszerűen elképzelhetetlen (149–154. o.). Talán e részben hosszabban is szólhatott volna *Lámfalussy* az új nemzetközi pénzügyi architektúra általa kívánatosnak tartott fejlődési irányáról, ám ő úgy döntött – legalábbis e könyv kereti között –, hogy inkább távol marad e témától. És valóban, az olvasó megértéssel fogadja ezt a távolságtartást, hiszen a könyv szerzője maga is egy nagy presztízsű nemzetközi pénzintézet vezetője volt (ha tetszik, bennfentes). Ám lehet, hogy a magyarázat még ennél is kézenfekvőbb. Kötetének bevezetőjében *Lámfalussy* így érvel: a valós probléma gyökere „pénzügyi rendszereink hajlandósága az időnkénti túlzott eladósodásra és buborékosodásra...” (xv. o.). Ha az értő közönség azon dolgozna, hogy ezt a problémát megoldja, akkor sokkal kevésbé törődne azzal, hogy miként kellene megváltoztatni a Bretton Woods-i intézményrendszert (bár ez utóbbi nyilván látványosabb elfoglaltság).

Ajánlom *Lámfalussy Sándor* kitűnő írását mindazoknak, akik nem riadnak vissza a gondolatától: a globalizáció létezik, és folyamatosan mind több teret hódít meg magának. Természetesen még sok kellemetlenséget és zavart okoz majd e jelenség mindnyájunknak, vagy ahogy a szerző fogalmaz: „olyan világ ez, amelyben buborékok vannak és azok egyszer ki is pukkadnak” (85. o.). Ez szomorú, de velünk élő tény. Figyelmesen olvasva a könyvet, kivehető az az üzenet is, amely szerint igenis szabad és kell is elég bátornak lennünk ahhoz, hogy optimistán tekintsünk a jövőbe, hiszen jó eséllyel remélhetjük azt, hogy a globalizáció hosszú távon pozitív összegű játék lesz. Persze, rövid távon még van mit tenni...

Benczes István

Benczes István, a Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem Világgazdasági Tanszékének munkatársa.

Árfolyam-biztosítás Magyarországon

– II. rész*

Dr. Botos Balázs

vezérigazgató

Néhány hónappal korábban tájékoztatást adtam az árfolyam-biztosítás magyarországi múltjáról és arról, hogy miért vált szükségessé a termék „újraélesztése”. Azóta a kormánydöntés alapján kidolgozásra került konstrukció már elérhető a piacon. Az igénybevétel feltételeiről, lehetőségeiről és a szolgáltatás előnyeiről számolnak be az alábbiak.

Az árfolyamsáv kiszélesítése jelentős mértékben megnövelte az exportőrök kockázatát, mivel a szerződéskötés és a pénzügyi teljesítés közötti időtartam alatt lényegesen változhat a forint árfolyama. Ez pedig bizonytalanná teszi az exportügyletek pénzügyi eredményét, s az alacsonyabb nyereség rátájú ágazatokban nyereség helyett veszteséget eredményezhet. A MEHIB Rt. által kidolgozott biztosítás célja pontosan az, hogy a pénzforgalmat és az árbevételt tervezhetővé, biztonságossá tegye.

Az árfolyamkockázat-biztosítás lényege, hogy ha a biztosított a szerződésben rögzített deviza-árfolyam és a lejáratú értéknapon érvényes árfolyam különbsége miatt veszteséget szenved, a biztosító ezt számára megtéríti. Azok a devizakövetelések vehetők biztosítási fedezetbe, melyek az exportszerződésben euróban vagy dollárban kerültek meghatározásra.

Hasonló célokat szolgálnak a kereskedelmi bankok határidős devizaügyletei is. A hitelintézetek által megszabott legkisebb kezelhető összegek – 25 ezer, de gyakran 50-100 ezer euró – azonban túl magasak a kisebb vállalkozások számára. Éppen ezt a kört kívánja kiszolgálni a MEHIB, amikor a minimálisan biztosítható összeg értékét alacsonyban, 5 ezer euróban vagy dollárban határozza meg.

A biztosítási konstrukció másik előnye, hogy alkalmazása esetén a biztosítottnak nem kell külön fedezeti költséggel számolnia. A bankok a határidős devizaügyletek esetében 5-10 százaléknyi letétet kérnek, ami különösen a KKV szektorban komoly gondokat okozhat. Ezt a fedezetet a biztosítás esetén a MEHIB Rt. átvállalja.

Ugyanakkor nincs szó arról, hogy a bankok és a biztosító ezen a területen egymás konkurensei lennének.

Ellenkezőleg: a MEHIB Rt. és a bankok az adott termék esetében szorosan együttműködnek. A kockázat ugyanis jelenleg nem viszontbiztosítható, így a biztosító is a bankoknál keres fedezetet. Erre persze csak akkor kerülhet sor, ha a sok kisebb üzletből összejön egy olyan volumenű állomány, mely már a bankok számára is elfogadható. Addig a MEHIB természetesen maga viseli a kockázatot.

Jelenleg a biztosító két módozatot kínál az ügyfelek igényeinek megfelelő lehetőség kiválasztásához. A módozatok fedezeti technikája és természetesen ára is eltérő. A banki szóhasználat szerinti forward típusú ügylet esetén a biztosított veszteségeit a biztosító állja, ám ha az árfolyam-változás következtében nyereség jelentkezik, az ügyfél azt köteles befizetni a biztosítónak. A másik módozat opciós jellegű, azaz az ügyfél a köve-

* A cikk I. része 2001. októberi számunkban jelent meg. (A szerk.)

telés teljesítésekor dönti el, hogy él-e az opcióval. Ha számára előnytelenül alakult az árfolyam, akkor nyilván élni fog vele, ha előnyösen, akkor viszont megtarthatja az árfolyam-nyereséget. Természetesen a biztosítás díja a forward ügyletek esetében jóval alacsonyabb, mint az utóbbi típusú üzletnél.

A biztosítási futamidő a jelenlegi feltételek mellett minimum 30 nap, maximálisan egy év lehet. Tekintettel arra, hogy a biztosító elsősorban a KKV szektor számára kíván segítséget nyújtani, a termék adminisztrációja és az ügyfelekkel történő kapcsolattartás nem bonyolult. Kárigény úgy érvényesíthető, hogy a biztosított benyújtja a biztosítóhoz a kereskedelmi számlát, és az ügyletet lebonyolító bank igazolását a deviza-értéknapon a bank által alkalmazott deviza-árfolyamról. Ezek alapján a biztosító kiszámítja a kár összegét és 3 napon belül eleget tesz kárfizetési kötelezettségének.

Figyelembe véve, hogy az árfolyamsáv kiszélesítése kedvezőtlen hatást gyakorolt egyes turisztikai vállalkozások jövedelmezőségére is, a kormány felhatalmazta a MEHIB Rt.-t, hogy a külkereskedelmi tevékenységnek nem minősülő, azonban a gazdasági növekedés fenntartásában fontos szerepet játszó turisztikai vállalkozások vevőkockázatait is kezelhesse.

Az ágazati sajátosságokat figyelembe vevő kisebb módosítások után az árfolyambiztosítás az idegenforgalmi vállalkozások számára is használható eszköz lesz.

A termék megítélése, sikeressége természetesen a feltételrendszer alakításán kívül alapvetően az árfolyam-politika alakulásától függ. Abban többé-kevésbé egyetértenek a szakértők, hogy a sávszélesítést követő jelentős mozgások megismétlődésének valószínűsége kicsi, a várható változások sáv szélessége csökken. Ugyanakkor az elmúlt hetek tapasztalatai azt mutatják, hogy a forint – a jegybanki alapkamat többszöri csökkentése ellenére is – változatlanul erősödik, s értéke már jó ideje a sáv erős széléhez tapadt. Valószínűleg ezért is hallatszanak olyan hírek, hogy a jegybank ismét foglalkozik a sáveltolás gondolatával.

Egy biztos: az árfolyamkockázat ma már a gazdasági, külkereskedelmi döntések elválaszthatatlan kísérője, ezért jobb időben gondolkodni arról, hogyan tudjuk ezen kockázatokat kezelni.



árfolyamkockázat-biztosítás

exportáló

kis- és középvállalkozások számára.

Kérje tájékoztatónkat!

arfolyam@mehib.hu

Fax: 06-1-269-1198

Magyar Exporthitel Biztosító Rt.

H-1065- Budapest, Nagymező u. 46-48.

Tel: 06-1-37-49-200 www.mehib.hu

Brief Summary of the Articles

All-round inquiry about the consequences of a more uncertain economic outlook – Part I.

The external environment of the Hungarian economy has become less favourable in 2001, the economic (and political) uncertainty is becoming heavier. The slowdown of the expansion and the increase of the signs of recession are accompanied by the decrease of the growth rate of the world economy. This situation makes necessary to investigate what kind of consequences these issues can bring for the Hungarian economy having provided good results in the past years. Our questions concern the evaluation of the Hungarian economy and the various possibilities of the economic policy to be followed

1. How do you evaluate the effects of the unfavourable developments in the world economy on the future of the already present tension issues in the Hungarian economy (for example on the inflation rate as well as on the slowdown of the GDP and export growth rate), furthermore, what other problematic issues can come up that have to be taken into consideration?

2. What implements of the economic policy can help in moderating the negative effects? What other alternative economic policy packages and implements can be formulated to stimulate domestic growth? What is the possibility of choice between the two ways of growth stimulation: increasing the fiscal expenditures versus the decrease of the public burden? Which role should the stimulation of domestic consumption, the budgetary and financial policy, and the different ways of enterprise stimulation play in the implements of the economic policy?

The European integration after the terrorist attacks on the USA

ÉVA HAVASI

The article is searching for an answer on the effect the terrorist attacks on the USA and its well-known consequences will have on Europe's economy and the integration process. The slowdown of the economic growth in the EU was stronger than expected, this is obviously due to the (partly due to the terrorist attacks) worsening US economic situation. The action against terrorism can stimulate political integration. Contrary to the expectations the new situation in world politics did not speed up the process of EU enlargement towards the East. On the contrary, ambitions aiming at slowing down the process came into the limelight in the previous months. One of the manifestations of these ambitions is that the idea of first round enlargement including several countries is gaining ground within the EU.

One of the fundamental requirements to reduce the economic and social difference between Hungary and the developed countries is the increase of the Hungarian innovation potential. Although the innovation indexes prove to be much lower than in other countries, the significance of research and development is more and more recognised. Through the reports of more than 600 companies authors analysed the companies' sensitivity to innovation, the importance of investment in human resources, as well as the potential solutions.

**Intra-firm trade in the world economy and in Hungary:
theoretical framework, international developments, Hungarian relevance
– Part II.**

KATALIN ANTALÓCZY – MAGDOLNA SASS

Intra-firm trade has appeared and has grown in Hungary in the nineties. The second part of the article demonstrates, that the majority of the biggest transnational corporations is present in Hungary, most of them with production. Thus the importance of intra-firm trade have been on the increase in the nineties. Statistical data are not available on intra-firm trade. The authors use different „rough” methods to estimate the share of intra-firm trade in Hungarian total trade turnover. They analyse the impact of intra-firm trade on the trade turnover and the trade balance.

Jogi melléklet

Az EK kutatási és fejlesztési megállapodásokra vonatkozó kartelljogi szabályozásának reformja

DR. VÍGH JÓZSEF FERENC

A bizottság 2000. november 29-én a kutatási és fejlesztési megállapodásokra vonatkozó 418/85 (EK) sz. csoportmentesítési rendelete hatályának 2000. december 31-én esedékes megszűnésére való tekintettel a fenti megállapodásokra – a felváltandó rendelet csapásán haladva, de azt versenypolitikája általános reformjának jegyében alaposan „átszabva” – 2659/2000 (EK) sz. alatt 2001. január 1-jén hatályba lépő csoportmentesítési rendeletet (a továbbiakban: Rendelet) adott ki. E jogszabály 2010. december 31-ig marad hatályban.

Erre az egyébként *minden tagállamban közvetlenül alkalmazandó* jogi normára különös figyelmet érdemes fordítanunk, mert az EU-hoz való csatlakozásunk időpontja még a legborúlátóbb jóslatok szerint is olyan időpontra esik majd, amikor a Rendelet még hatályban lesz.

Kutatóhelyeink számára a K+F terén egyébként ez idő szerint sem járatlan út az *EU-beli vállalkozásokkal* való együttműködés. Említhető pl. a Richter Gedeon Rt., amely arra törekszik, hogy kutatásai humán fázisának *kiadásait* (500-600 millió dollárba kerül egy eredeti molekula kifejlesztése!), valamilyen stratégiai partnerrel *közösen fedezze*, és e politikájának szellemében 2000 őszén például egy *német* gyógyszergyárral kötött stratégiai megállapodást. [1] (A „stratégiai szövetség” mibenlétéről és versenyjogi megítéléséről a továbbiakban még lesz szó.)

Ebben az összefüggésben lehet hivatkozni arra is, hogy hazánk 1999-ben csatlakozott az Európai Uniónak az 1998–2002. éveken átívelő 5. kutatási, technológiai fejlesztési és demonstrációs keretprogramjához. A Társulási Tanácsnak a Magyar Köztársaság részvétele módozatainak és feltételeinek elfogadásáról szóló 3/99. számú határozatát a 114/1999. (VII. 30.) Korm. rendelet hirdette ki. Ebben a pályázati rendszerű programban a magyar kutatók, vállalatok és intézmények azonos jogokkal és kötelezettségekkel rendelkeznek az ilyen részvételből adódó információ és szellemi tulajdon birtoklására, használatára és terjesztésére vonatkozóan, mint a *Közösségben* létrehozott kutató egységek. (Az e program által a résztvevők számára kötelezővé tett *konzorcium-megállapodás* szabályozásának bemutatása külön tanulmányt igényelne, a program e megállapodásfajtával kapcsolatos rendelkezései közül azonban a továbbiakban – a Rendelet megfelelő szabályozásával összehasonlítható – az *eredmények felhasználására* vonatkozó, a konzorciumban résztvevők számára rendkívül fontos előírásokat célszerűnek tartom ismertetni.)

A 2001. december 10-én elfogadott *újabb, 6. keretprogram* kutatásra és fejlesztésre 2002 és 2006 között 17,6 milliárd eurót ad majd. Hazánk uniós képviselőének tudományos felelőse szerint fontos, hogy a magyar egyetemek és kutatóintézetek mellett *hazai vállalkozások* is bekapcsolódjanak a kutatási konzorciumokba, mert ez *európai üzleti megjelenést is jelenthet, és a költségek felét az EU fedezi*. E keretprogramnak hét kiemelt területe van: gén-biotechnológia, informatika, nanotechnológia, úrkutatás, élelmiszer-biztonság, fenntartható

Dr. Vígh József Ferenc, nemzetközi kereskedelmi jogi szakértő.

fejlődés, illetve új területként az úgynevezett civilizációkutatás, amelybe Amerika és Japán is bekapcsolódik. [2]

A Rendelet a *vertikális megállapodásokra* vonatkozó, egy évvel korábban hatályba lépett csoportmentesítési rendelet modelljét követve, a *kutatói és fejlesztési megállapodások* versenyjogi megítélésében a szerződési rendelkezések *jogi* formájának középpontba állítása helyett a *piaci* realitásokra összpontosít. Elődjéhez képest lényeges új eleme, hogy a közvetlen gazdasági értékelés javára – mellőzve a megengedett („fehér”) szerződési rendelkezések felsorolását – szakít a fehérlista–feketelista megközelítéssel.

Ez bár egyszerűsítést jelent, a szabályozás gazdaságirányultsága a szerződéskötésben közreműködő jogászok dolgát egyáltalán nem könnyíti meg, és a megállapodások helyes versenyjogi megítéléséhez – kiváltképp, ha fennáll a piacrészesedési küszöb túllépésének eshetősége – a szerződéskötést előkészítő csapatmunkába esetenként nyilvánvalóan elkerülhetetlenné válik adekvát közgazdasági ismeretekkel és nem utolsósorban *megbízható piaci adatokkal* rendelkező teamtag bevonása. (A felek részesedésének *együttes* összege alapján számított 25%-os küszöb átlépése nem zárható ki pl. a nemzetközileg elismert hazai gyógyszerkutató-helyeink által közösségi gyógyszer-nagyvállalatokkal kötött megállapodások vonatkozásában sem.)

A Rendelet preambuluma szerint helyénvaló a kartelltilalom alól mentesülő *szerződési rendelkezések* helyett a *megállapodások* azon *csoportjait* meghatározni, amelyek a tilalom alól mentesülnek addig, ameddig a résztvevők *piaci ereje* – amelynek fő mutatója a felek *piaci részesedése* – egy bizonyos fokot meg nem halad – és azokat a korlátozásokat vagy rendelkezéseket felsorolni, amelyeket ezek a megállapodások *nem* tartalmazhatnak. Ez felel meg ugyanis egy gazdaságorientációjú megközelítésnek, amelynek mentén az a vizsgálat tárgya, hogy a vállalkozások közötti megállapodások miként hatnak ki az *érintett piacra*. A versenyre vonatkozó rendelkezések modernizálásáról 1999. április 28-án közzétett Fehér Könyvben megfogalmazott program *eljárési reformot* is kilátásba helyezett. A bizottság e reform egyik elemeként – a *csoportmentesítés alapján mentesülésben nem részesülő* megállapodásokra – a *bejelentési és engedélyezési rendszer eltörlését* és helyébe *ex post* ellenőrzési rendszer bevezetését irányozta elő.

A tanácsnak a 17/62 sz. rendeletet módosító 1216/99 sz. rendelete már jelentős eljárási változást hozott a megállapodások egyedi mentesítés céljára történő *bejelentésével* kapcsolatban. E módosítás gyakorlati előnye, hogy a bizottság késve tett bejelentés esetén vagy akár *bejelentés híján is* mentesítési döntést tud hozni, éspedig a megállapodás *megkötésének időpontjától* kezdődő hatállyal. Akkor azonban, amikor majd a bizottságnak a Fehér Könyvben tett javaslatai maradéktalanul teljesülnek, az egyedi mentesítés iránti bejelentési és *engedélyezési* rendszer is teljesen ki fog iktatódni.

Ennek jogszabályi megvalósulása azzal a gyakorlati következménnyel jár majd, hogy a vállalkozásoknak (és jogi tanácsadóiknak) képesnek kell lenniük arra, hogy *maguk* ítéljék meg, miszerint a létrehozandó megállapodás, amely pl. a felek piaci részesedésének magas volta miatt nem részesülhet a csoportos mentesülés kedvezményében, az EK-Szerződés 81. § (1) bekezdésébe ütközik-e vagy sem, és igenlő esetben, hogy az EK-Szerződés 81. § (3) *bekezdésében foglalt kritériumok alapján* el lehet-e tekinteni az (1) bekezdés alkalmazásától – következésképpen a megállapodást nem fenyegeti-e a *semmisség* szankciója.

Ennek a nem egyszerű értékelési folyamatnak a könnyítése, a felek részéről jelentkező hibás megítélés (nem kis) veszélyének csökkentése, tehát a jogbiztonság erősítése érdekében a bizottság a Hivatalos Lap 2001. január 6-i C 3 számában iránymutatást (a továbbiakban: Iránymutatás) tett közzé az EK-Szerződés 81. §-ának a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról (*Guidelines on the applicability of Article 81 of the Treaty to horizontal co-operation agreements*). A Hivatalos Lapban közleményként (*COMMISSION NOTICE*) publikált átfogó iránymutatás (amely nem tévesztendő össze a *jogforrás* kategóriába tartozó, a hivatalos magyar fordításban némileg hasonlóan hangzó *irányelvvel [directive]*), egyrészt a *kutatói és fejlesztési, valamint a termelési, a csoportmentesítési rendeletek hatálya*

alá valamilyen okból, például a magas piaci részesedés miatt *nem eső* megállapodásokra, másrészt a versenytársak közötti kooperációk egyéb (ebben a dolgozatban nem tárgyalt) típusaira, nevezetesen a beszerzési, piacosítási, szabványosítási és környezetvédelmi együttműködési megállapodásokra alkalmazandó. Amiből a gyakorlat számára az következik, hogy ha a tervezett K+F megállapodás nem felel meg a Rendelet kritériumainak, akkor azt az Iránymutatásban foglaltak alapján kell versenyjogi szempontból vizsgálat alá vonni. (A magyar kis- és középvállalkozások – a figyelembe veendő piaci részesedésre való tekintettel – rendszerint nem lesznek kénytelenek ez utóbbi terhes megoldást választani.)

Ami a fentebb szóba került *termelési kooperációs megállapodások* kérdését illeti, az Iránymutatás abból indul ki, hogy a gyakorlatban a megállapodások a kutatást és fejlesztést összekapcsolhatják azok eredményeinek az előállításával. Az együttműködés *súlypontja* határozza meg, hogy ilyenkor az Iránymutatás melyik fejezete alkalmazandó. Ha a megállapodás a termelés teljes koordinálását és csupán néhány K+F tevékenység részbeni összehangolását célozza, a megállapodást a Termelési megállapodások c. fejezetben lefektetett elvek szerint kell vizsgálni.

A bizottság arra a következtetésre jutott, hogy már elavultak az együttműködési megállapodásokra vonatkozó addigi *közleményei* (1968 Cooperation Notice, 1993 Notice on Cooperative Joint Ventures). Az ezek helyébe lépő Iránymutatás elé azt a célt tűzte ki, hogy a szerződő felek számára *átfogó*, ezeknél a közleményeknél *részletesebb* útmutatással szolgáljon. Ennek szellemében a 28 oldalas Iránymutatásnak a horizontális együttműködési megállapodásokra vonatkozó, *Introduction* címet viselő *általános* része és A kutatási és fejlesztési megállapodások című fejezete együttesen nem kevesebb, mint 77 pontot tölt meg tartalommal. Az Iránymutatás újszerű vonása, előzőleg csak a *vertikális* megállapodásokra vonatkozó iránymutatás kapcsán tapasztalt jelenség is, hogy *szemléltetés céljából elemzéssel megtoldott hipotetikus példákkal*, szám szerint huszoneggyel egészül ki. Az ilyen célkitűzésű és ily eszközökkel operáló, didaktikus megközelítésű iránymutatás különben nem az Európai Közösség „találmánya”, hasonlóval más relációban már korábban is lehetett találkozni.

Az USA Igazságügyi Minisztériuma és Szövetségi Kereskedelmi Bizottsága 1995-ben olyan, a szellemi tulajdon licenciájára vonatkozó együttes trösztellenes iránymutatást (*1995 Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property*) tett közzé, amelynek a bizottság által később kiadott Iránymutatással való szellemi rokonságát lehetetlen nem észrevenni.

Az amerikai, 11 *hipotetikus példával illusztrált* iránymutatás preambulumban a kibocsátó kormányzati szervek rámutatnak arra, hogy az iránymutatásban trösztellenes *végrehajtási politikájukat* fejtik ki; az iránymutatás azt nem tudja megjelölni, hogy a kormányzati szervek minden egyes eset *konkrét körülményeit* miként fogják értékelni; reményüknek adnak kifejezést, hogy *általános* trösztellenes politikájuk kifejtése *segíteni fog azoknak*, akiknek szükséges előre tudniuk, hogy a kormányzati szervek a tervbe vett gyakorlatukat mint versenyellenest nem kifogásolnák-e. Érdemes megemlíteni, hogy ez az iránymutatás „*biztonsági övezet*” nyújt azoknak a licenciamegállapodásoknak, amelyek olyan vállalkozások között jönnek létre, amelyeknek az érintett piacon az együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20%-ot. (A kedvezmény nyújtása az EK csoportmentesítési rendeleteihez hasonló, de *itt nem jogszabályi erővel*.) A kormányzati szervek – ha nem forognak fenn rendkívüli körülmények – nem fognak kifogásolni egy szellemi tulajdonra vonatkozó licenciamegállapodásban lévő versenykorlátozást, ha (1) a korlátozás nem *per se*, tehát *önmagában*, a korlátozás versenyre gyakorolt valószínű hatásának mélyreható vizsgálata nélkül tekintendő jogellenesnek és (2) a licenciadó és a licenciatulajdonos együttesen a korlátozás által jelentősen érintett egyik piacon sem rendelkezik több mint 20%-os részesedéssel. (Önmagában jogellenesnek tekintendő egyébként a pusztán árörögzítés, a termelés korlátozása és a horizontális versenytársak közötti piacfelosztás, valamint a bojkott bizonyos alakzata és a vizsenteladási ár meghatározása.)

Ebben a fajta „utánzásban” természetesen semmilyen szempontból nem találni kivétneivelőt. Az Egyesült Államok, Japán és az Európai Közösség kartelljog-alkotása és versenyfelügyeleti szerveinek döntési gyakorlata egyébként kölcsönhatással vannak egymásra,

mindhárom jogalkotás, illetve gyakorlat kisebb-nagyobb mértékben magán viseli a konvergencia jegyeit. A kínálkozó példák sokaságából e helyütt ennek – terjedelmi okokból – csupán egyetlen ékesszóló bizonyítékát lehet bemutatni.

Japán *Fair Trade Commission*-ja (FTC) 1993. április 20-i kelettel tette közzé a monopóliumellenes törvény közös kutatás és fejlesztésre való alkalmazásáról szóló iránymutatását (*Antimonopoly Act Guidelines Concerning Joint Research and Development* [a teljes szöveget közli *les Nouvelles*, 1993. szeptember, 142–143. o. is]). Megjegyzendő, hogy a Rendelet is közös K+F-re vonatkozik, a bizottság azonban – úgy látszik – a címben ennek nem kívánta jelét adni.

Az iránymutatást abban a reményben alakították ki – fejt ki az indoklás –, hogy az FTC közös kutatási és fejlesztési projektekkel kapcsolatos *nézeteinek közzététele* lehetővé teheti, hogy ezek a projektek fokozottabban előmozdítsák, ahelyett hogy akadályoznák a versenyt. Az 1.(3) pont pedig a következőképpen hangzik: „Ennek az iránymutatásnak a kialakítása során az FTC a legnagyobb mértékben fontolóra vette azokat a módokat, ahogyan az USA-ban és az EK-ban a közös K+F tevékenységek problémáját kezelik, miközben tekintetbe vette a közös K+F Japánban fennálló realitásait.”

A japán iránymutatás 1.(2) pontjában konkrétan hivatkozik – a közös K+F megállapodásokkal kapcsolatban alkotott USA trösztellenes törvény és iránymutatás megnevezése mellett – a fentebb már szóba került 418/85 (EK) csoportmentesítési rendeletre, majd követi az EK csoportmentesítési rendeletek az idő tájt még szokásos rendezőelvét: a szerződési rendelkezések „fehérlistába”, „szürkelistába” és „feketelistába” tagolását. Részletezi ti., hogy melyek azok az ügyek, amelyek általában úgy vétetnek tekintetbe, mint amelyek nem valósítanak meg tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot, melyek azok, amelyek lehetséges, hogy ilyen gyakorlatot létrehoznak (*may fall under unfair trade practices*), és végül melyek azok, amelyek nagy valószínűséggel tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak minősülnek.

Akad olyan vélemény is, amely szerint az EK-ban helytelen a bejelentési rendszer eltörlése és helyébe a *törvényi kivételezési rendszer* bevezetése és a hozzá kapcsolódó iránymutatás kiadása. Werhard Möschel egyetemi tanár (Tübingeni Egyetem), aki nem tarthatja elég nyomós érvnek az iránymutatás módszerének alkalmazása mellett, hogy azzal az USA-ban és Japánban is élnek, a Magyar Versenyjogi Egyesületben elhangzott előadásában annak a nézetének adott kifejezést, hogy a törvényi kivételezési rendszerben a vállalatok számára nem biztosítható kielégítő jogbiztonság. Az illetékes hatóságnak – akár csak informális úton kinyilvánított – véleménye a vállalatok számára egészen más, mint egy ügyvéd jogi véleménye. Ebben az összefüggésben pontosan le kell szögezni – folytatta az előadó –, hogy a kartelljog alkalmazásánál a nehézségek nem annyira a jogi szabályozásban rejlenek. Ezek a tényállásokban jelentkeznek. Ezért a bizottság által kilátásba helyezett különféle segítség, például az iránymutatások és hasonló, „tulajdonképpen a valóság fölötti szemhunyást jelentenek”. [3]

Különben az USA, Japán és az EK a „kemény magot alkotó” versenykorlátozások elleni küzdelemben *együttműködni* törekednek, amely kooperáció egyébként serkentőleg hathat *versenyjogaik közelítésére* is. (Kemény magot alkotónak általában az árörgázítést, a termelés korlátozását, valamint a területi és vásárlói korlátozásokat tekintik.) Az OECD-nek a kemény magot alkotó kartellek elleni hatékony tevékenységre vonatkozó ajánlását figyelembe véve az Egyesült Államok és Japán 1999. október 8-i kelettel a versenyellenes tevékenységek elleni együttműködésről megállapodást írt alá. Ennek a megállapodásnak a filozófiája: a *másik fél tájékoztatása* olyan esetben, amikor annak állampolgárával szemben jogérvényesítési tevékenységet folytatnak, vagy ez az eljárás olyan jogsegélyt von maga után, amely a másik fél területén magatartásra kötelez vagy ilyet tilt. [4]

Az USA az EK-val hasonló megállapodást 1995-ben már kötött. Ezt 1998-ban kiegészítették azzal, hogy versenytörvényeik alkalmazása során a *positive comity* (pozitív nemzetközi udvariasság) elvét alkalmazzák. (A *comity pozitív* jellege azt jelenti, hogy ha a másik állam kéri, a felkért állam lefolytatja az eljárást, feltéve természetesen, hogy erre hatáskörrel rendelkezik. [5])

A japán kormány 2000. május 19-én bejelentette, hogy az EK-val a verseny terén való együttműködésről szóló megállapodás megkötése érdekében tárgyalásba kezdett.

A körülmények reformot szükségessé tevő változása

E változások alább következő ismertetésére a leginkább illetékes személynek, Mario Monti versenyügyi biztosnak Freiburgban a parlament és a bizottság által 2000. november 9–10. között az európai versenyjog reformjáról rendezett konferencián *Verseny egy szociális piacgazdaságban* címmel tartott előadásának *Erős versenyjogi keret a jövőbeli Közösség számára* című fejezetében foglaltak nyomán kerül sor. [6]

A referátum egészének a következő az alapgondolata: a bizottság a versenyjog egész szerkezetének alapos átvizsgálását és kijavítását célzó reformot azért indította el, hogy biztosítsa az *EK versenyszabályai hatékonyabb érvényre jutását*, miáltal erősítse azok hatását.

Az előadó hangot adott annak a véleményének, hogy az EK-Szerződés 81. §-a erőteljes szabályokról gondoskodott, a bizottság döntési gyakorlata és a Bíróság esetjoga pedig az elmúlt csaknem negyven év alatt hozzájárult egy teljesen kifejezett, erős versenyjogi keret kialakításához.

A bennünket körülvevő világ és a piacok azonban változtak és ezután is változnak majd. A „belső piac” kialakításának befejezése, a kereskedelem globalizációja és a rohamos technológiai változás új viszonyokat teremtenek. A piacok és a vállalatok kinőtték a nemzetállamok határait, amelyek közé a múltban nagymértékben be voltak szorítva.

Ehhez járul még, hogy a Közösség egyszerre két jelentős kihívással néz szembe:

– Csak néhány év választ el a történetében előforduló legjelentősebb kibővítéstől, amely a tagállamok számát potenciálisan csaknem megkétszerezi majd.

– Az „Európai modell” ugyanakkor ki van téve a rendszerek fokozódó nemzetközi versenyre (*increasing international „competition of systems”*) próbájának – egy kihívásnak, amely szembevetőbbé az EUO bevezetése óta vált.

Ha fenntartani és fejleszteni akarjuk az „európai modellt”, amely a piaci erőket a maga hasznára maximálisan anélkül fordítja, hogy közben társadalmainkat *laissez-faire*-kapitalizmusnak tenné ki, erős versenyjogi szerkezetet kell megvalósítanunk európai és a jövőben (bizonyos fokig) nemzetközi szinten – véli Mario Monti.

A bagatell-közlemény

Mielőtt belefognánk a Rendelet és az Iránymutatás részletesebb ismertetésébe, célszerűnek látszik előbb a bizottság bagatell-közleményével foglalkozni. Minden kutatási és fejlesztési kooperációt ugyanis először a bagatell-közlemény tükrében ajánlatos ellenőrizni. Az Iránymutatás bevezető részében foglaltak (a 15. pont) szerint ugyanis az EK-Szerződés 81. §-ának tilalma *nem alkalmazandó* azokra a *horizontális* megállapodásokra, amelyek *kisebb jelentőségűek*, mivel a céljuk vagy a hatásuk révén nem képesek *érezhetően* korlátozni a versenyt. Az Iránymutatás nem érinti a jelenlegi és a jövőbeni bagatell-közlemények alkalmazását – közli a szóban lévő pontban adott tájékoztatás.

A bizottság legújabb bagatell-közleményében, amely az 1994-ben módosított 1986. évi közlemény helyébe lépett (*Hivatalos Lap* 1997. dec. 9. C 372/13) rögzítette azokat a kritériumokat, amelyek az *érezhetőséget* jellemzik.

A bizottságnak az a véleménye, hogy az áruk előállításával vagy forgalmazásával, vagy szolgáltatások nyújtásával foglalkozó vállalkozások közötti megállapodások nem esnek az EK-Szerződés 81. § (1) bekezdésének tilalma alá, ha valamennyi részt vevő vállalkozás együttes piaci részesedése az érintett piacok egyikén sem lépi túl az 5%-os küszöböt, ha és amennyiben a megállapodás az előállítás és/vagy a marketing *azonos szintjén* tevékenykedő vállalkozások között jött létre („horizontális” megállapodások).

Mindazonáltal az 5%-os küszöb alá eső megállapodások sem tekinthetők általában bagatell-kartellnek, ha „*feketelistán*” szereplő korlátozó rendelkezéseket tartalmaznak. Ezek a

klauzulák: az újraeladási árak rögzítése vagy a termelés vagy a forgalmazás korlátozása vagy a piacok vagy a beszerzési források felosztása.

Csak ha az ellenőrzés kapcsán az derül ki, hogy a kooperáció „érezhető” korlátozásokat tartalmaz, akkor kerül sor annak vizsgálatára, hogy a megállapodás a *Rendelet alapján* mentesül-e.

Ha nem ez a helyzet, *egyedi mentesítés* iránti kérelem vehető még (egyelőre) fontolóra az EK-Szerződés 81. § (3) bekezdése alapján. (A bejelentési rendszer eltörlése ez idő szerint nem jelenti azt, hogy *nem is lehet* egyedi mentesítést kérelmezni, ez mint *lehetőség* átmenetileg fennmarad.)

Mindenesetre a kérelem előfeltételei egyedi esetben való bizonyításának nehézségei és az eljárásban ezzel együtt járó időigény bizonyára csaknem mindig azt eredményezi, hogy ilyen kérelemre nem kerül sor, hanem a mentesülést megfelelő *szerződésmódosítások* útján a *Rendelet alapján* – automatikusan – érik el. [7]

A Rendelet kiadásával megvalósult főbb változások

Arra már az eddig elmondottak alapján fény derült, hogy a Rendelet alapján – bizonyos feltételektől függően és a kemény magot alkotó korlátozások kizárásával – *minden* kutatási és fejlesztési megállapodás mentesül.

Érdemesnek látszik rövid szemlét tartani afölött, hogy a rugalmasságnak e fokozódásán felül a korábbi csoportmentesítési rendelet szabályozásához képest melyek azok a fő változások, amelyek a Rendeletben megvalósultak. A következő összefoglalásban ezekről, valamint indokaikról is szó lesz.

a) A mentesítés alkalmazása azon elsődleges feltételének *eltörlése*, hogy a K+F megállapodás megkötése előtt *programot* kell kidolgozni, amely meghatározza a munkálatok célkitűzését és azt a műszaki területet, amelyen az végrehajtandó. Ennek a követelménynek gazdasági szempontból nincs értelme, mert sokszor *nem gyakorlatias*, hogy a vállalkozások azt megelőzően állapodjanak meg programban, hogy belekezdjenek a K+ F-be.

b) A mentesülés piaci részesedési küszöbének 20%-ról 25%-ra való növelése. Ez az emelés annak az elismerése, hogy a K+F együttműködés nagymértékben hozzájárul a hatékonyság megteremtéséhez, ugyanakkor a versenykorlátozó hatások kevésbé valószínűek, mint a kooperáció *egyéb típusainál*.

c) Ha a megállapodás a közösen kifejlesztett termékek *közös forgalmazását* irányozza elő, a piaci részesedési küszöb a korábbi 10%-ról 25%-ra növekszik. Gazdasági szempontból *nincs ésszerű magyarázata* annak, hogy akadályozva legyen az olyan termékek közös forgalmazása, amelyeket közösen a 25%-os piaci részesedési szint alatt fejlesztettek ki és állítottak elő.

d) A piaci részesedési ingadozásokkal kapcsolatos *biztonsági sávnak* 2%-ról 5%-ra való növelése. Ez az emelés elismerése annak, hogy bizonyos piaci helyzetekben nehéz lehet felbecsülni a piaci részesedést.

e) Annak az időszaknak a *meghosszabbítása*, amely alatt a Rendelet hatálya a közösen kifejlesztett termékek közös felhasználására a *piaci részesedésre való tekintet nélkül* kiterjed. Ez az időszak öt évről hét évre növekedett arra való tekintettel, hogy sok iparág van, amelyekben valószínűtlen, hogy a K+F befektetések öt év alatt megtérüljenek.

f) Az *ellentmondási eljárás eltörlése*. Ez az eljárás nem szükséges már, mivel – bizonyos feltételektől függően – minden nem kemény magot alkotó korlátozás mentesül.

g) Egy *új rendelkezés* lehetővé teszi a csoportmentesítés *visszavonását* azokban az esetekben, amikor a megállapodás egy sajátos piacon a K+F terén kiküszöbölné a hatékony versenyt. Ez az *innovációban* való verseny védelmében szükséges, mivel nem volna kérésztűlvihető, hogy a Rendelet rendes piaci részesedési küszöbeit teljesen új termékekre alkalmazzák. [8]

Mely célra létrejött megállapodások részesülhetnek csoportmentesítésben?

Mentesítésben részesülnek a két vagy több vállalkozás között létrejött, alábbi célból kötött megállapodások:

a) termékek vagy eljárások közös kutatása és fejlesztése és e kutatás és fejlesztés eredményeinek közös felhasználása. Az „*eredmények felhasználása*” széles terjedelmű fogalom: a szerződési termékek előállítása vagy forgalmazása, vagy a szerződési eljárások alkalmazása, vagy az ilyen előállításához vagy alkalmazáshoz szükséges know-how rendelkezésre bocsátása, vagy a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok átruházása vagy licenciába adása értendő ezen;

b) az ugyanazon vállalkozások között korábban létrejött megállapodás alapján közösen folytatott kutatás és fejlesztés eredményeinek közös felhasználása;

c) termékek vagy eljárások közös kutatása és fejlesztése – az eredmények közös felhasználásának kizárásával, amennyiben az a)–c) alatti megállapodások az EK- Szerződés 81. § (1) bekezdésébe ütköznek.

A mentesítés alkalmazásának feltételei

Az előző pontban megjelölt célok valamelyikére létrehozott megállapodás is csak akkor részesülhet csoportmentesítésben, ha megfelel a következő feltételeknek:

a) A munkálatok eredménye további kutatási és *felhasználási* célokra minden szerződő fél számára *hozzáférhető*. (A „hozzáférhetőség” (*access, Zugang*) fogalma a Rendeletben nincs definiálva, de az ugyanezen jogszabályban azonos értelemben használt „felhasználásé” igen. Az utóbbi – amint fentebb már szó volt róla – felöleli az összes elgondolható felhasználói jogot az előállítás, a forgalmazás és a licenciadás terén.) Kutatóintézetek, főiskolák vagy olyan vállalkozások azonban, amelyek kutatási és fejlesztési teljesítményeket *kereskedelmi* szolgáltatásként hoznak létre és rendszerint nem mint az eredmények felhasználói tevékenykednek, megállapodhatnak, hogy az eredményeket *kizárólag további kutatási munkák* céljára alkalmazzák.

b) Az a) pontban foglalt rendelkezést érintetlenül hagyva, azokban az esetekben, amelyekben a kutatási és fejlesztési megállapodás *csupán közös kutatásra és fejlesztésre irányul*, mind-egyik félnek jogában kell állnia, hogy az elért eredményeket és a korábban már megvált olyan know-how-t, amely a felhasználáshoz szükséges, önállóan felhasználja. Ez a felhasználási jog egy vagy több műszaki alkalmazási területre korlátozható olyan esetben, amikor a felek a kutatási és fejlesztési megállapodás megkötésének időpontjában *nem versenytársai* egymásnak. (Az ismertetett rendelkezést érte olyan kritika, hogy a bizottság egy olyan kooperációt szabályoz, amely a gyakorlatban tulajdonképpen egyáltalán nem is létezhet, nevezetesen olyat, amely kutatásra és fejlesztésre korlátozódik, tehát nem rendelkezik felhasználásra vonatkozó szabályozással. Egy ilyen szerződésnek nincs értelme – véli az egyetemi tanár-*ügyvéd* szerző, akinek tanulmánya egyébként a *Szerződéskötési gyakorlat* főlényes ismeretéről tanúskodik. [9])

c) A közös felhasználásnak olyan eredményekre kell vonatkoznia, amelyeket szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok védenek, vagy amelyek olyan know-how-t valósítanak meg, amely a műszaki vagy gazdasági haladáshoz lényegesen hozzájárul, és az eredményeknek döntő jelentőségűeknek kell lenniük a szerződési termékek előállításában vagy a szerződési eljárások alkalmazásában.

d) Azok a vállalkozások, amelyek termelészakosítás útján gyártásra kaptak megbízást, kötelesek minden szerződő fél szállítási megrendelését teljesíteni, kivéve ha a kutatási és fejlesztési megállapodás a *közös forgalmazásról* is rendelkezik.

A fenti a) pontban idézett jogszabályi rendelkezéshez kapcsolódva megjegyzendő, hogy a vállalkozások az EK-ban tulajdonképpen idegenkednek a kutatási és fejlesztési kooperációk létrehozásától. Félnek például attól, hogy a meglévő műszaki ismeretanyaguk átháramlik a versenytársakra. A legnagyobb problémát azonban a *fejlesztési eredmények felhasználásának* kérdésében látják. A mindegyik szerződőtárs által történő korlátlan felhasználás ugyanis azonos termékekben fennálló versenyt eredményez. [10]

A következőkben – némi kitéréssel – arról lesz szó, hogy a bizottság 5. Kutatási, Technológiafejlesztési és Demonstrációs Keretprogramjában (5. KTF Keretprogram, 1998–2002), amelyről – érintve vállalkozásaink részvételének lehetőségét is – fentebb már szó esett, a közösségi forrásokból származó támogatáson (általában a projekt költségei bizonyos százalékanak megtérítésén) felül az *eredmények felhasználásának* milyen szabályozásával teszi vonzóbbá a vállalkozások számára a keretprogramban kötelezően *konzorciummegállapodások* keretében folytatott közös kutatást és fejlesztést.

Az 5. KTF Keretprogramnak az eredmények felhasználására vonatkozó szabályozása

Az EU keretprogramjai közismert fogalommal váltak az európai kutatási és fejlesztési közösségekben. A keretprogramok a bizottság fő eszközeivé lettek a tagállamokon belül folyó kutatás és fejlesztés támogatására. A státus az EK-Szerződés 130i cikkelyén alapul, amely szerint a bizottságnak keretprogramot kell felhasználnia kutatási és fejlesztési tevékenységének véghezviteléhez.

Az első keretprogramot 1986-ban szerkesztették, a hatodik keretprogram elfogadása – amint erről már szó volt – 2001. december 10-én történt. Ha összehasonlítjuk azokat a szerződéseket, amelyeket az előző öt keretprogram alapján alkalmaztak, világos törekvést tapasztalunk az *eredmények egymás közötti megosztása kötelezettségének korlátozása* irányában. A kezdeti szerződésekben valamennyi résztvevő jogosult volt felhasználni a minden egyes szerződő fél által elért minden eredményt. A legújabb keretprogramokban erre már nincs biztosíték.

Az ötödik keretprogrammal kiadott mintaszerződés (*model contract*), amelyben a bizottság általános szerződési feltételeket *ír elő* a konzorciummegállapodás résztvevői, a *vállalkozók* számára, bevezette az eredmények felhasználása *kizárólagos hozzáférési jogának* fogalmát. A szóban lévő 14. cikkely a következőképpen hangzik:

A vállalkozók a projektből származó ismerethez az eredmények felhasználásának céljára kivételesen kizárólagos hozzáférési jogokat nyújthatnak: ha ez megfelel a versenypolitikának, és különösen az Európai Közösség alapító szerződésének 81. § (3) bekezdésére épülő közösségi szabályoknak, és feltéve hogy gazdaságilag nélkülözhetetlenek, különös tekintettel a piacra, a bennrejlő kockázatokra és a szükséges beruházásokra.

Kizárólagos hozzáférési jogok – e rendelkezésből kitűnően – csak akkor lehetségesek, ha ebben *minden érintett fél megállapodik*.

A 14. cikkely tartalma még világosabbá válik, ha a 15. cikkely fogalmazásával vetjük egybe:

Egy vállalkozó elutasíthatja, hogy a projektből származó ismeret felhasználásához hozzáférési jogokat adjon, ha azt saját maga használja fel. Ez az elutasítás azonban csak akkor igazolt, ha gazdaságilag nélkülözhetetlen, különös tekintettel a piacra, a kockázatokra és az ismeret felhasználásához szükséges beruházásra.

A fent idézett két rendelkezésből levonható az a következtetés, hogy egyik fél sem korlátozható a *saját* eredményeinek felhasználásában, de az ötödik keretprogram alapján már *nem kötelező*, hogy egy szerződő félnek olyan eredmények felhasználásához adjanak hozzáférési jogokat, amelyeket *nem ő* ért el. [11]

A piaci részesedési küszöb. A mentesítés időtartama

Egy kooperáció *kutatási és fejlesztési szakaszának* a mentesítése, ha a résztvevők *nem versenytársai egymásnak*, a kutatási és fejlesztési együttműködés tartamára szól.

A *közös felhasználás szakaszának* mentesítése pedig – a közös felhasználás mindenkor megállapodott módjától függetlenül – a szerződési termék Közös Piacon történő első forgalomba hozatalától számított hét évig tart. A mentesítés mindazonáltal az eredeti hétéves időtartamon túl időbeli korlátozás nélkül mindaddig érvényes, amíg a részt vevő vállalkozá-

sok együttes piaci részesedése a szerződési termékek érintett piacának 25%-át (az ún. piaci részesedési küszöböt) nem haladja meg. Ennek a hétéves időtartamnak a meghosszabbodását azonban a *vásárlók felosztását* illetőleg a Rendelet kifejezetten kizárja. (*Érintett piac*: az érintett termék- és földrajzi piac(ok), amely(ek)hez a szerződési termékek tartoznak. Ebben a definícióban a „termék” árut és/vagy szolgáltatást jelent, ideértve mind a félkész árukat és/vagy szolgáltatásokat, mind a kész árukat és /vagy szolgáltatásokat.)

Ha legalább két szerződő fél *versenytársa egymásnak*, az előző két bekezdésben megjelölt határidők csak akkor érvényesek, ha a szerződés megkötésének időpontjában a feleknek az azokkal a termékekkel kapcsolatos, az érintett piacon fennálló együttes piaci részesedése, amelyeket a szerződési termékek által javítani vagy felváltani lehetne, a 25%-ot nem haladja meg.

A Rendelet ez utóbbi szabályának *megfogalmazását, elhelyezését* az irodalomban jogosnak tűnő bírálat érte. Ebben a rendelkezésben ugyanis voltaképpen nem a mentesítés *időtartamáról*, hanem arról van szó, hogy több mint 25%-os piaci részesedés esetén a kooperáció automatikusan *egyáltalán nem mentesül*. [12]

A piaci részesedési küszöb alkalmazása

A piaci részesedési küszöb alkalmazásának céljára a következő szabályok érvényesek:

A piaci részesedés *kiszámítása* a piaci eladások *értékének* az *előző évre* vonatkozó adatai alapján történik; ha a piaci eladásoknak az értékéről adatok nem állnak rendelkezésre, az érintett vállalkozás piaci részesedésének megállapítására *becslések* alkalmazhatók, amelyek más megbízható piaci adatokon, köztük a piaci értékesítés *mennyiségi* adatain alapulnak

A részesedés kiszámításához az Iránymutatásban adott szempontok

Az Iránymutatás – amint erről fentebb már volt szó – a kutatási és fejlesztési megállapodások közül azokra vonatkozik, amelyek valamilyen okból, például a piaci részesedés magas volta miatt nem esnek a Rendelet hatálya alá. E rendezőelv azonban nem érvényesül töretlenül. Az Iránymutatás 53., *A piaci részesedések kiszámítása* c. pontja azzal kezdődik, hogy: „A piaci részesedések kiszámításának *mind a K+F csoportmentesítési rendeletnek*, mind ennek az iránymutatásnak a céljára vissza kell tükröznie a *létező piacokon* és az *innovációban* való verseny közötti különbségtételt.” (Az én kiemelésem – *a szerző*.)

Az Iránymutatás szokatlanul *bonyolult*, hosszadalmas gondolatsoron át jut el odáig, hogy végül is a piaci részesedés kiszámítására térjen rá. A szöveget az alábbiakban megkíséreltem *áttekinthetőbben* visszaadni. Ugyanakkor *alapos* ismertetésre törekszem annak érdekében, hogy a *gazdasági* kritériumokon alapuló Iránymutatás-szöveget a *jogász olvasók* számára könnyebben érthetővé tegyem. A gyógyszerkutatással speciálisan foglalkozó Iránymutatás-részeket azért kezelem kiemelten, mert a médiából szerzett információkból megállapíthatóan ezen a területen hazai kutatóhelyeinknek komoly – és sikeres – az a törekvése, hogy nemzetközi kooperációs megállapodásokat hozzanak létre. Ennek során – ha EU-beli vállalkozás a partner – a biztonságos, jó szerződés megkötéséhez elengedhetetlen az EK-Szerződés 81. §-ára, a Rendeletre, az Iránymutatásra és benne a gyógyszer-K+F-fel speciálisan foglalkozó pontokra is tekintettel lenni.

Valentine Korah, a *University College of London* ny. versenyjog professzora írja: „A bizottság vagy egy nemzeti bíróság, amely előtt a felek érvényre akarják juttatni a megállapodást, az érintett piac meghatározásában nagyon korlátozott bírói felülvizsgálatnak kitett, széles körű mérlegelési szabadsággal rendelkezik. Ezért gyakran nem lehet előre biztos tájékoztatást adni a feleknek arról, hogy mi a lehetséges érintett piac.” [13]

Meg kell jegyezni, hogy a gazdaságorientált megközelítés szükségességét valló elgondolás nem a *bizottság* valami hirtelen támadt, forradalmian új egyéni ötletéből származik. Az Iránymutatás célját kifejtő 1.1 fejezet 6. pontjában foglaltak szerint nagyobb hangsúlyt kell helyezni a gazdasági kritériumokra, hogy jobban tükröződjene a *döntési gyakorlatnak* és az

Európai Bíróság, valamint az Elsőfokú Bíróság esetjogának újabb fejleményei. (Döntési gyakorlaton a bizottság döntési gyakorlata értendő.)

Az Iránymutatás kiindulási tézise a következő: egy K+F megállapodás *hatásainak* felbecsülésénél az *érintett piac meghatározásához* a kulcsot azoknak a *termékeknek, technológiáknak* vagy *K+F erőfeszítéseknek* az azonosítása adja, amelyek *versenyképyszersként* hatnak majd a felekre.

Az Iránymutatás a *termékpiacokat* és a *technológiapiacokat létező piacokként* kategorizálja, a „K+F erőfeszítések” pedig a továbbiakban – kibővítéssel – *innovációban való verseny (K+F erőfeszítések)* címen szerepel.

Amikor az együttműködés *létező termékek javítására* vonatkozik, a kooperáció által *érintett piacot* ezek a létező termékek – ideértve közeli helyettesítőiket is – képezik. (44. pont)

Ha a K+F erőfeszítések egy *létező termék jelentős megváltoztatását* célozzák, vagy éppen egy meglévőt *felváltó új* terméket tűznek ki célul, a csere a létező termékekkel lehet, hogy tökéletlen vagy hosszú ideig tart. Következésképpen a régi és a potenciálisan megjelenő új termékek nem valószínű, hogy ugyanahhoz az érintett piachoz tartoznak. Ennek ellenére lehetséges, hogy a *létező termékek piaca* van érintve, ha a K+F erőfeszítések egyesítése valószínűleg azt eredményezi, hogy a felek magatartásukat, mint *létező termékek szállítói*, összehangolják. A létező piacon meglévő hatalom kihasználása azonban csak akkor lehetséges, ha a felek együttesen erős pozícióval rendelkeznek mind a létező termékek piacát, mind a K+F erőfeszítéseket illetően. (45. pont)

A K+F együttműködés nemcsak termékeket, hanem *technológiát* is érinthet. Ha szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogokat az azoktól a termékektől elválasztva juttatnak piacra, amelyekre vonatkoznak, az *érintett technológiapiacot* is meg kell határozni. A *technológiapiacok* a licenciába adott szellemi tulajdonból és közeli helyettesítőiből állnak, azaz olyan más technológiákból, amelyeket a fogyasztók mint helyettesítőt tudnának hasznosítani. (47. pont) A technológiapiacok meghatározásának a *metodikája* ugyanazokat az elveket követi, mint a termékpiac meghatározása. (48. pont)

A K+F együttműködés lehet, hogy a versenyre a *létező piacokon* nincs hatással – vagy nemcsak arra van hatással, hanem az *innovációban* való versenyre is. Ezzel az esettel állunk szemben, amikor a kooperáció olyan új termékek/technológia fejlesztésére vonatkozik, amelyek – ha majd egyszer napvilágot látnak – vagy létező termékeket/technológiát válthatnak fel, vagy – amennyiben jövődóbeli új felhasználásra fejlesztettek ki azokat – nem a létező termékek helyébe lépnek majd, hanem teljesen *új piaci igényt* teremtenek. (Az innovációnak nincs általánosan elfogadott, egységes definíciója, eltérő jelentéstartalmakkal használják. Az előbbi mondat alapján azonban világos, hogy az *Iránymutatás* alkalmazása szempontjából milyen helyzeteket kell innováción érteni.) Az innovációban való versenyre gyakorolt hatások az előbb vázolt szituációkban jelentősek, de egyes esetekben nem értékelhetők eléggé a létező termék-/technológiapiacokon meglévő vagy várható verseny elemzése útján. Ebből a szempontból egy adott iparágra jellemző innovációs folyamat természetétől függően kétféle forgatókönyv különböztethető meg. (50. pont)

A versenyképyszersként ható K+F erőfeszítések azonosítása a gyógyszerkutatásban

Az első scenárióban, amely például a *gyógyszeriparban* figyelhető meg, az innovációs folyamat olyan módon van megszervezve, hogy korai szakaszban lehet azonosítani *K+F-pólusokat*.

A K+F-pólusok (*R & D poles*): olyan K+F erőfeszítések (*R & D efforts*), amelyek bizonyos új termékre vagy technológiára és ennek a K+F-nek a helyettesítőjére, azaz olyan K+F-re irányulnak, amelynek célja a kooperáció által kifejlesztett gyógyszerek helyettesítő termékeit vagy technológiáját kifejleszteni, és amelyeknek hasonló az erőforrásokhoz való hozzáférhetősége és az időzítése. A K+F-pólusok azonosítása alapján megvizsgálható, hogy a megállapodás után *marad-e elegendő számú K+F-pólus*.

Az elemzés kiindulópontja a felek K+F-je. Ez után a *hitelt érdemlő* konkurens K+F-pólusokat kell azonosítani. A versenypólusok hitele megállapításának céljára a következő szempontokat kell figyelembe venni: a lehetséges egyéb K+F-erőfeszítések jellegét, körét és terjedelmét, hozzáférhetőségét a pénzügyi és humán erőforrásokhoz, know-how-hoz/szabadalmakhoz és egyéb speciális vagyonhoz, valamint időzítésüket és azt a lehetőségeket, hogy a potenciális eredményeket felhasználják. Egy K+F-pólus nem hiteles versenytárs, ha például az erőforrásokhoz való hozzáférhetőség vagy az időzítés szempontjából nem tekinthető a felek K+F-erőfeszítése közeli helyettesítőjének. (51. pont) (A gyógyszerkutatással kapcsolatos másik példát l. alább.)

A második forgatókönyvben az innovációs erőfeszítések nincsenek olyan világosan szerkesztve, hogy lehetővé tennék a K+F-pólusok azonosítását. Ebben a helyzetben a bizottság, ha nem állnának fenn kivételes körülmények, nem értékelné egy adott K+F-nek az innovációra gyakorolt hatását, hanem azokra a termék- és/vagy technológiapiacokra korlátozná a becslését, amelyek összefüggnek a szóban lévő K+F-együttműködéssel. [52. pont]

A piaci részesedések kiszámítása

Egy együttműködés kezdetén a kiszámítás vonatkozási pontja azoknak a termékeknek a piaca, amelyeket a fejlesztés alatt álló termékek javíthatnak vagy felválthatnak.

Ha a K+F-megállapodás célja csupán létező termékek *javítása* vagy *finomítása*, ez a piac a K+F által közvetlenül érintett termékeket foglalja magában. A piaci részesedések ennek folytán létező termékek eladási értékének alapján számíthatók ki.

Ha a K+F létező termék *felváltását* célozza meg, az új termék, ha sikeres, helyettesíti majd a létező terméket. A piaci részesedések a felek versenyhelyzetének értékelése céljából ebben az esetben is a létező termékek eladási értékének alapján számíthatók ki.

Ennélfogva – fűzi hozzá az Iránymutatás – a *Rendelet* ezeknek a helyzeteknek a mentesítését a szerződési termékek által javítható vagy felváltható termékeknek az érintett piacon meglévő piaci részesedésére alapozza. Automatikus mentesülés céljára ez a piaci részesedés nem haladhatja meg a 25%-ot. (53. pont)

Ha a K+F-nek a célja olyan termék fejlesztése, amely *merőben új piaci igényt* teremt majd, *nem számíthatók ki* eladásokra alapozott piaci részesedések, csupán a megállapodás *innovációban való versenyre tett hatásainak* az elemzése lehetséges.

Következésképpen a Rendelet ezeket a megállapodásokat a termék első piacra kerülésétől számított hétéves időtartamra a piaci részesedésre való tekintet nélkül mentesíti. A csoportmentesítés előnye azonban visszavonható, ha a megállapodás megszüntetné az innovációban való versenyt. A hétéves időszak lejártá után kiszámíthatók az eladási értékre alapozott piaci részesedések, és a 25%-os piaci részesedési küszöb kerül alkalmazásra. (54. pont)

A „feketelista”

A mentesítés nem kerül alkalmazásra azokra a kutatási és fejlesztési megállapodásokra, amelyeknek célja – közvetlenül vagy közvetve, önmagukban vagy más, a felek ellenőrzése alatt álló körülményekhez kapcsolódva:

a) a felek arra vonatkozó szabadságának korlátozása, hogy önállóan vagy harmadik személyekkel együttműködve kutatást és fejlesztést olyan területen folytassanak, amely nincs kapcsolatban azzal, amelyre a kutatás és fejlesztés vonatkozik, vagy *annak befejezése után* olyan területen, amelyre az vonatkozik vagy amely azzal kapcsolatban áll;

b) a részt vevő vállalkozások megakadályozása abban, hogy a *kutatás és fejlesztés befejezése után* megtámadják azoknak a szellemi tulajdonjogoknak az érvényességét, amelyek felett a felek a Közös Piacon rendelkeznek és amelyek a kutatás és fejlesztés számára *jelentősek*, vagy a *kutatási és fejlesztési megállapodás megszűnése után* megtámadják azoknak a szellemi tulajdonjogoknak az érvényességét, amelyek felett a felek a Közös Piacon rendelkeznek.

keznek és amelyek védik a kutatás és fejlesztés *eredményeit*. Érintetlenül marad a feleknek az a lehetősége, hogy gondoskodjanak a kutatási és fejlesztési megállapodás *megszüntetéséről* arra az esetre, ha valamelyik fél megtámadja ezeknek a szellemi tulajdonjogoknak az érvényességét;

c) a termelés eredményének vagy az eladott áru mennyiségének a korlátozása. A termelési célok kitűzése mentesül azonban, ha az eredmények felhasználása magában foglalja a szerződési termékek közös előállítását is. Ugyanígy automatikus mentesítésben részesül a forgalmazási célok rögzítése, ha a felek a szerződési termékek közös értékesítésében állapodtak meg;

d) a szerződési termékek *passzív eladásának* tilalma a többi fél számára fenntartott területekre. (A passzív eladások fogalmát a Rendelet nem határozza meg. A *technológiatranszfer megállapodások* csoportmentesítési rendeletében viszont találunk definíciót az „aktív” és „passzív” *versennyel* kapcsolatban. „Aktív versenypolitika” folytatását jelenti, hogy reklámozást kizárólag egy bizonyos piacra irányultan folytatnak, ott létesítenek telephelyet vagy tartanak fenn készleteti raktárt. A „passzív” forgalmazási politika ezzel szemben annyit jelent, hogy a szállítások a többi licenciavevő területére csak a licenciavevő által *nem* ösztönzött megrendelések alapján történnek. A Rendeletben alkalmazott „aktív” és „passzív” fogalmak nyilvánvalóan ugyanúgy értendők, mint a másik, fent hivatkozott csoportmentesítési rendelet alkalmazásában [14]);

e) annak a *vevőkörnek a korlátozása*, amelyet a részt vevő vállalkozások az attól számított *hét évnél* a *lejáta után* láthatnak el áruval, hogy a szerződési termékek a Közös Piacon belül először jutottak piacra. (Vö. e. dolgozat *A piaci részesedési küszöb. A mentesítés időtartama* c. szakaszának második bekezdésében foglaltakkal.);

f) a szerződési termékek *passzív* eladásának tilalma azokon a területeken, amelyek a többi szerződő fél számára vannak fenntartva;

g) annak megtiltása, hogy a szerződési termékeket *forgalomba hozzák* vagy velük kapcsolatban *aktív* eladási politikát folytassanak a Közös Piacon belül azokon a területeken, amelyek a többi szerződő félnek vannak fenntartva, *az attól számított hét évnél a letele után*, hogy a szerződési termékek a Közös Piacon először jutottak piacra;

h) az a követelmény, hogy harmadik személyeknek nem nyújtható licencia a szerződési termékek előállítására vagy a szerződési eljárások alkalmazására, ha nincs előirányozva a közös kutatás és fejlesztés eredményeinek *legalább az egyik fél által* történő felhasználása vagy arra nem kerül sor;

i) az a követelmény, hogy a saját területükön ne fogadjanak el megrendeléseket olyan felhasználóktól vagy viszonteladóktól, akik a Közös Piacon belül *más területeken* akarják a szerződési termékeket forgalmazni, vagy

j) az a kötelezettség, hogy megnehezítsék a felhasználók vagy a viszonteladók számára, hogy a Közös Piacon belül más viszonteladóktól szerezzenek be szerződési termékeket, és különösen szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogokat érvényesítsenek vagy intézkedéseket tegyenek abból a célból, hogy megakadályozzák a felhasználókat vagy a viszonteladókat abban, hogy a Közös Piacon beszerezzenek vagy forgalomba hozzanak olyan termékeket, amelyeket a Közösségen belül jogszerűen hozott forgalomba egy másik szerződő fél maga vagy más az ő beleegyezésével.

E „kemény magot alkotó” korlátozások felsorolásának („feketelistának”) befejeztével az eddigiek összefoglalásául most már *leszögezhető*, hogy a Rendelet alapján, automatikusan azok a kutatási és fejlesztési megállapodások mentesülnek, amelyek megfelelnek e dolgozatnak. A mentesítés alkalmazásának feltételei című szakaszában tárgyalt követelményeknek és nem foglalnak magukban „feketelistán” szereplő korlátozásokat feltéve, hogy a felek *együttes piaci részesedése az érintett „létező piac(ok)on” nem haladja meg a 25%-ot*

Ha a felek együttes piaci részesedése a 25%-ot meghaladja és az egyedi mentesítés (ma még választható) kérelmezése helyett – a bizonyítás nehézségeire és az eljárás hosszadalmasságára való tekintettel – a felek inkább az *önmegmérés* eszközhöz folyamodnak, az

Iránymutatásból alapos tájékoztatást nyerhetnek arra vonatkozóan, hogy azt hogyan, milyen szempontok szerint kell elvégezni.

Többletnehézséget okoz, hogy ilyenkor fel kell becsülni a megállapodás *versenykorlátozó hatásait* is. Az Iránymutatás 62. pontja ezt a következőképpen juttatja kifejezésre: „Nincs abszolút piaci részesedési küszöb, amely jelzi, hogy egy K+F megállapodás a piaci erő bizonyos fokát létrehozza és így a 81. § (1) bekezdése alá esik. A K+F megállapodások azonban mentesülnek, amennyiben olyan felek között jönnek létre, amelyeknek az együttes piaci részesedése a 25%-ot nem haladja meg, és különben a K+F csoportmentesítési rendelet alkalmazásának egyéb feltételei is teljesülnek. Ezért a legtöbb K+F megállapodás korlátozó hatásait csak akkor kell elemezni, ha a felek együttes piaci részesedése a 25%-ot meghaladja.”

Az Iránymutatással egyébként azoknak a kutatóhelyeinknek is hasznos lehet közelebbről megismerkedniük, amelyek a Közös Piacon egyáltalán nem rendelkeznek piaci részesedéssel. Az Iránymutatásba beépített és a továbbiakban majd ismertetésre kerülő, föltevésen alapuló példa bizonyossága szerint a felek „együttes” piaci részesedése alapján olyan megállapodás is a bizottság látókörébe, utólagos ellenőrzése és elbírálása alá kerülhet, amelyben az egyik partner olyan kutatási kisvállalat, amely áru piacra juttatásával (marketinggel) nem is foglalkozik.

Az önmegmérésnek az Iránymutatásban megadott szempontjai

Gyakorlati megfontolásokból először is az Iránymutatás 56. pontjának útmutatásával fontos megismerkednünk, amely abból indul ki, hogy a nem-versenytársak közötti együttműködés a versenyt általában nem korlátozza. A két fél közötti versenyviszonyt az érintett létező piacoknak és/vagy az innovációnak az összefüggésében kell megvizsgálni. Ha a felek a szükséges kutatást és fejlesztést önállóan nem képesek végrehajtani, nincs egyáltalán verseny, ami korlátozható volna. Ez például olyan cégekre alkalmazható, amelyek *egyesítik kiegészítő* készségeiket, technológiájukat és egyéb erőforrásaikat. A potenciális verseny kérdése reális alapon értékelendő. A felek például nem határozhatók meg *potenciális versenytársakként* pusztán azért, mert az együttműködés teszi őket képessé arra, hogy a K+F tevékenységet végrehajtsák. (A *potenciális* versenytárs egy olyan vállalkozást jelent, amely reális feltevések alapján magára vállalná az ahhoz szükséges kiegészítő beruházásokat vagy egyéb áttáplálási költségeket, hogy a vonatkozó árak csekély és tartós emelkedésére válaszul egy olyan termékre tudjon a piacon ajánlatot tenni, amelyet a szerződési termék javítani vagy felváltani képes. [Rendelet 2. § 12. pont].) *A döntő kérdés az, hogy mindegyik fél önállóan rendelkezik-e a szükséges eszközökkel, ami a tőkét, a know-how-t és az egyéb erőforrásokat illeti.*

Az Iránymutatás 56. pontjában leírt ezen képlet számunkra felettebb ismerős. Kutatóhelyeink leginkább *tőkében* szenvednek hiányt, kiegészítő erőforrásként erre van szükségük és ellentételező erőforrásként szokásosan nagy értékű *technológiát* (licenciaszerződéssel) átadva hoznak létre kooperációkat.

Meg kell azonban jegyezni, hogy a tőkehiány, főleg az új hatóanyagon alapuló gyógyszerre irányuló – hihetetlen összegeket felemésztő – K+F esetében, nem valamiféle magyar sajátosság.

A legtöbb induló, termékmotivált biotechnológiai vállalatnak a fejlett ipari országokban is folytonosan hiányzik az a működő tőke, amely szükséges, hogy kutatást és fejlesztést vigyen véghez, és felvállalja azokat a teszteket, amelyek a gyógyszer engedélyezéséhez szükségesek. A tesztelés első fázisában a gyógyszeralapanyagot biztonság és mellékhatások szempontjából próbálják ki önként jelentkező egészségeseken; a második fázis 60-100 betegen végrehajtott kis léptékű kísérlet. A biotechnológiai vállalatok gyógyszer-vállalattal tipikusan a *harmadik fázis*: páciensek százain történő nagy volumenű kipróbálás tekintetében szoktak meg egyezni. A szükséges tesztek végrehajtásához adott pénztámogatás ellentételeként a gyógyszer-vállalat szokásosan jogokat szerez a fejlesztés, a gyógyszer piacra juttatása – és természetesen az árbevétel vonatkozásában. [15]

A *Managing Intellectual Property* 1998. októberi számában (11. o.) megjelent, kritikai értékelést is magában foglaló híradás egy tipikus közös K+F megállapodásról számol be a következőképpen: „A gyógyszeriparnak egy másik nagy szereplője is kihasználta („has also tapped”) a biotechnológiai ágazatot. Az *Eli Lilly* USA-beli gyógyszervállalat-csoport bejelentette, hogy a *Cerebrus* egyesült királyságbeli biotechnológiai magánvállalat-csoporttal megállapodtak, miszerint egy olyan vegyületet fejlesztenek ki, amely megakadályozza a kemoterapiás rákkezeléssel kapcsolatos hányást. A *Cerebrus* segíti majd át a vegyületet az első és második fázisú kipróbálásban kb. 2 millió font (3,36 millió \$) költséggel. Ez után az *Eli Lilly*nek opciója lesz arra, hogy üzleti alapokra helyezze a gyógyszert, amiért a *Cerebrus*nak *royaltyt* fizet majd.”

Ebben a szűkszavú hírben hallgatólagosan benne van, hogy a *harmadik* fázisú tesztelést – különben a szokásos forgatókönyv szerint – már nem a *Cerebrus*, hanem az *Eli Lilly* eszközözi és finanszírozza. (Megjegyzendő, hogy a pénzeszközöket rendelkezésre bocsátó fél általában előnyben részesíti, hogy a sikertelenség rendkívüli kockázatával járó gyógyszerkutatásba és -fejlesztésbe csak akkor kapcsolódjon be, amikor az már szerencsésen túljutott a kipróbálások első és második fázisán.)

Az első és második fázisú teszt 3,36 millió dollárt kitevő költségének tükrében könnyű belátni, hogy hazai kutatóhelyeink általában nem képesek a „tipikus utat” követni, az ehhez szükséges anyagi eszközöket sem tudják előteremteni. Szerencsére egyes esetekben az általuk elért *rendkívül ígéretes* kutatási eredmény *önmagában* vonzerőt gyakorol jelentős potenciális külföldi partnerre. A Gyógyszerkutató Intézet mint antitrombotikus tripeptidre vonatkozó USA szabadalom(-nak is) tulajdonosa pl. 1991-ben szerződést kötött az *Eli Lilly and Co.*, Indianapolis, Indiana, USA-céggel, amelyben az általa *a klinikai kipróbálás előtti állapotig kikísérletezett és kipróbált* tripeptid – az *Eli Lilly* által finanszírozott – közös fejlesztésében, a szabadalom vonatkozásában pedig az USA területére kizárólagos licencia adásában állapodott meg.

Mivel nem valószínű, hogy túl sűrűn lépi túl a „küszöböt” a magyar vállalkozás és a vele megállapodó közös piaci partner együttes piaci részesedése, nemcsak terjedelmi okokból elkerülhetetlen, hanem gyakorlati megfontolásokból is elégségesnek látszik, ha a következőkben az Iránymutatás kapcsolatos „törzsszövegének” ismertetésétől eltekintek, és csak a 76. pontjába illusztrálás céljából felvett, *feltevésen alapuló példa* szövegét idézve mutatom be, hogy bizonyos *tipikus*, érdeklődésünkre érdemes *körülményeket* a bizottság a *versenykorlátozó hatások szempontjából* miként *analizál*. (Az idézetben a kiemelések tőlem származnak – a szerző.)

„'A' kutatási kisvállalat, amelynek *nincs saját marketing szervezete*, felfedezett és szabadalmaztatott egy új technológián alapuló gyógyszeralapanyagot, amely forradalmasítani fogja egy bizonyos betegség kezelését. 'A' vállalat K+F megállapodást köt 'B' gyógyszergyártó nagyvállalattal, azoknak a termékeknek az előállítójával, amelyeket *addig* használtak a betegség kezelésére. 'B' vállalat nem rendelkezik hasonló *K+F programmal*. A meglevő termékek szempontjából 'B' vállalatnak – valamennyi tagállamot beleszámítva – *75% körüli* a piaci részesedése, de a szabadalmak megszűnnek a következő ötéves időszak alatt. Van még két további kutatási pólus az ugyanazt az alaptéchnológiát használó fejlesztésnek megközelítően azonos fokán. (A kutatási pólus fogalmának a meghatározását l. e dolgozatnak *A versenyképesserként ható K+F erőfeszítések azonosítása a gyógyszerkutatásban* c. szakaszában.) 'B' vállalat a termékfejlesztéshez jelentős anyagi eszközöket és know-how-t fog szolgáltatni, valamint gondoskodik a jövőbeni piacra jutásról. 'B' vállalat a létrejövő termék gyártására és forgalmazására a szabadalom oltalmi idejére kizárólagos licenciát kap. Várható, hogy a felek a terméket közösen öt-hét év múlva tudnák piacra juttatni.

A termék valószínűleg új érintett piachoz tartozik. A felek kiegészítő erőforrásokat és készségeket hoznak a kooperációba, és jelentősen megnő annak a valószínűsége, hogy a termék piacra jut. Bár 'B' vállalat a létező piacon valószínűleg jelentős piaci erővel rendelkezik, ez az erő valószínűleg rövidesen csökkenni fog, és a többi kutatási pólus léte valószínű-

leg kizár bármely, a K+F erőfeszítések csökkentésére irányuló ösztönzést. A szabadalmi oltalom fennmaradó ideje alatt a hasznosítási jogok valószínűleg nélkülözhetetlenek 'B' vállalat számára ahhoz, hogy megvalósítsa a szükséges jelentős beruházásokat, és 'A' vállalatnak nincsenek saját marketing-erőforrásai. A megállapodás ezért nem valószínű, hogy korlátozza a versenyt.”

A stratégiai szövetség kérdésköre

A nagy terjedelmű Iránymutatás néhány sorban intézi el a stratégiai szövetségek problémáját. 12. pontja a következőképpen hangzik: „Az összetettebb megegyezésekre, mint például a stratégiai szövetségekre, amelyek az együttműködés különböző területeit és eszközeit eltérő módokon kapcsolják össze, nem terjed ki az Iránymutatás hatálya. Egy szövetségben belüli együttműködés minden egyes sajátos területének értékelése az Iránymutatás megfelelő fejezetének segítségével hajtható végre. A komplex megegyezéseket azonban a maguk teljességében is elemezni kell. Azon területek változatosságának betudhatóan, amelyeket egy szövetség összekapcsolhat, lehetetlen általános útmutatást adni egy ilyen átfogó értékeléshez. Azokat a szövetségeket vagy az együttműködésnek azokat az egyéb formáit, amelyek elsősorban szándékokat nyilvánítanak ki, a versenyszabályok alapján lehetetlen felbecsülni mindaddig, amíg nincs meg a pontos területük.”

Ennek a rövidségnek talán az lehet az oka, hogy az Európai Közösség vállalkozásainak együttműködési gyakorlatában a stratégiai szövetségek (még) nem jutottak olyan jelentős szerephez, mint például az USA vállalataiban.

Az Egyesült Államok gazdaságának fontos tényezőjét jelentik a vállalkozások stratégiai szövetségei. Robert A. Myers, a *Fairfield Resources International, Inc. of Stamford, Connecticut* főtanácsadója írja 2001-ben megjelent tanulmányában: „A stratégiai szövetségek annyira általánossá váltak, hogy ha egy vállalatnak egy sincs belőlük, amelyre rá tudna mutatni, olybá tűnik, mint amelyet kifelejtettek.” [16] (Magyar gyógyszerkutató-helyeknek [mint „technológiatársaknak”] a napi sajtóban az eddigiek során részletesebben ismertetett stratégiai szövetségei is USA-beli partnerekkel [mint „tőketársakkal”] jöttek létre.) Az Egyesült Államokra nézve beteljesült az a prognózis, amely egy 1993-ban megjelent tanulmányban a következőképpen fogalmazódott meg: „A stratégiai szövetségek ma fontosabbak, mint valaha – mégsem annyira fontosak, mint amilyenek a jövőben lesznek. Úgy gondolom, hogy a stratégiai szövetségek lesznek az 1990-es évek uralkodó üzleti szerkezeze.” [17]

Különben már a 19. sz. utolsó negyedében fellelhető példa arra, hogy észak-amerikai vállalkozások között szövetség kötődött. *Alexander Graham Bell* a telefon alapelvét 1874-ben Kanadában, szülei lakóhelyén (Brantford [Ontario tartomány]) találta fel. Az első szabadságot 1876-ban az Egyesült Államokban nyerte el, a kanadai szabadságot 1877-ben adták meg számára.

Bell a kanadai szabadságban való érdekeltségének 75%-át apjára, *Melville Bell*re ruházta át. A további 25%-ot egy bostoni (USA) székhelyű berendezés-előállítónak, *Charles Williams*nek adta tulajdonába, aki 1877-ben kezdte meg a telefonok gyártását.

Röviddel ezután megbízta *James Cowherd* brantfordi háztartásiáru-nagykereskedőt és feltalálót, hogy Kanadában gyártson telefonkészülékeket. *Cowherd* Bostonban *Williams*hez járt, hogy megtanulja a kapcsolatos technológia alapjait és a gyártási folyamatot.

Ilyen módon, még mielőtt a *Northern Telecom Limited, Mississauga, Ontario, Canada*, létrejött volna, elődei szövetségeket hoztak létre, hogy technológiához jussanak. [18]

Az Iránymutatás alkotói, úgy látszik, nem tartották szükségesnek, hogy a stratégiai szövetség ismérveit részletesebben bontsák ki, azonban nem tűnik haszontalannak, hogy e helyütt a stratégiai szövetség *mibenlétével* az Európának minden bizonnyal mintául szolgáló amerikai modell bemutatásával valamivel alaposabban foglalkozzunk.

Legelőször is le kell szögezni, hogy még a leginformálisabb stratégiai szövetség is különbözik a szokásos szerződési megegyezésektől, mivel a résztvevők hosszabb távú érdekei-

ket kísérelnek meg közös nevezőre hozni. A stratégiai szövetségnek nincs egységes, általánosan elfogadott jelentése és nem egyedi jogi struktúrát jelöl. Lényegét tekintve gazdasági vagy pénzügyi kapcsolat, amely egy sor jogi formába – például fejlesztési és szabadalmi licenčia-(vegyes) szerződés alakjába – öltöztethető.

A stratégiai szövetségek fő sajátosságaként mutatkozik a felek viszonylagos állandó függetlensége azoknak az ügyeknek a tekintetében, amelyekre *nem* terjed ki a szövetség; a határozott, noha hosszabb távú időkeret; a megegyezés korlátozott területe; a résztvevők nagyobb rugalmassága (a stratégiai szövetséget a nyilvános társaságok feletti *ellenőrzési jognak* a társaság részvényeinek meg/fel/vásárlása útján való megszerzésével (*takeover*), vagy a *vállalatoknak* a megszerzésével (*acquisition*) vetve össze); a felek közötti kölcsönösség, amint ez a célkitűzésekben, az információban és a kulcstőkében való osztozás terén nyomon követhető. A stratégiai szövetségnek sok fajtája létezik, de úgy tűnik, hogy van legalább egy alapvető eleme, nevezetesen a szerződési kapcsolat valamely annak szánt típusa, hogy valamennyi fél számára ésszerű időszak alatt gazdasági előnyt realizáljon. [19] A kutatási-fejlesztési stratégiai szövetségekről a *Külgazdaság* Jogi mellékletében már jelent meg (bővebb és alaposabb) ismertetés. [20]

Irodalomjegyzék

- [1] Ö. Z. [2000]: Kockázatos a gyógyszerkutatás, *Népszabadság*, október 4.
- [2] F. O. [2001]: Az unió számít a magyar észre, *Népszabadság*, december 11.
- [3] Wernhard Möschel [2001]: A koncepcióváltás problémái az európai versenyjogban, ford.: dr. Ujlaki László, *Jogtudományi Közlöny*, március, 135. o.
- [4] Muriel Lightbourne [2001]: FTC, MITI and Recent Trends in Japanese Competition Law, *Patent World*, május, 20. és 24. o.
- [5] Dr. Boytha Györgyné [1998]: A versenytörvény alkalmazása, különös tekintettel a csoportmentességi rendelkezésekre és az eljárási rendre, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Jogi tagozata kiadásában megjelent *Jogi Tájékoztató Füzetek*, március 5., 3. o.
- [6] Mario Monti [2001]: Competition in a Social Market economy, *Competition Policy Newsletter* (kiadja: az Európai Bizottság Versenypolitikai Főigazgatósága), 1. szám, 5. o.
- [7] Wolfgang Winzer [2001]: Die Freistellungsverordnung der Kommission über Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen vom 1. Januar 2001, *GRUR Int.*, 5. füzet, 415–416. o.
- [8] Joachim Lücking és Donncadh Woods [2001]: Horizontal Co-operation Agreements: New Rules in Force, *Competition Policy Newsletter*, (kiadót l. fentebb [6] alatt), 1. szám, 8–9. o.
- [9] Wolfgang Winzer: i. m. 416. o.
- [10] Wolfgang Winzer: i. m. 419. o.
- [11] Hans Bracquené [2001]: EU Framework Program – Evolution of General Contract Conditions: End of Pre-Competitive Research?, *les Nouvelles*, március, 34., 36. o.
- [12] Wolfgang Winzer: i. m. 417. o.
- [13] Valentine Korah [1996]: Problems Enforcing R & D Contracts, *les Nouvelles*, március, 43. o.
- [14] Wolfgang Winzer: i. m. 418. o.
- [15] Ralph Cunningham [1998]: The rights path to securing biotech venture funds, *Managing Intellectual Property*, június, 20. o.
- [16] Robert A. Myers [2001]: Licensing – A Basis for Strategic Alliances, *les Nouvelles*, szeptember, 65. o.
- [17] Clive V. Allen [1993]: Strategic Alliances Can Solve Problems, *les Nouvelles*, december, 149. o.
- [18] Clive V. Allen: i. m. uo.
- [19] Sheldon Burshstein [1997]: Competition Law, Other Issues in Canada, *les Nouvelles*, június, 82–83. o.
- [20] Dr. Vigh József Ferenc [1999]: Magyar vállalkozás egyesült államokbeli gyógyszeripari társasággal kötött kutatás-fejlesztési stratégiai szövetségének alapvető jogi kérdései, *Külgazdaság Jogi melléklet*, március, 33–41. o.