

TARTALOM

Csáki György: Transzatlanti működőtőke-áramlás az ezredfordulón	4
Molnár Attila: A magyar agrárgazdaság külkereskedelmi versenyképessége az uniós piacokon	23
Nikodémus Antal: A regionális gazdaságfejlesztés logisztikai koncepciója	39

EURÓPAI UNIÓ

Havasi Éva: Az EU keleti kibővítése: felkészültségi kérdőjelek az unióban	54
--	----

FÓKUSZ

Laki Mihály: Előrejelzések a magyar gazdaság várható teljesítményéről	62
--	----

ÚJ KÖNYVEK

Pénzügyi ko(ó)rtan (Csaba László)	72
-----------------------------------	----

Brief Summary of the Articles	78
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Molnár István János: A francia konszernjogi szabályok áttekintése	129
--	-----

Októberi számunk

első cikke szokásunktól eltérően világgazdasági tárgyú: a globalizáció mélyén meghúzódó talán legfontosabb folyamattal a nemzetközi tőkeáramlással, főképp annak legutóbbi tíz évben mutatkozó új jelenségeivel foglalkozik. Hosszú távon is meghatározó jelentősége van az infrastrukturális és szolgáltató szektor előretörésének, valamint a fejlődő világbeli multinacionális vállalatok növekvő súlyának. A transzatlanti térségben különösen figyelemreméltó, hogy az európai cégek vállalatfelvásárlása, az európai működő tőke beáramlása nagyobb volt az USA-ban, mint fordítva. – A magyar gazdaság versenyképessége szempontjából két fontos részterület helyzetével foglalkozik következő két cikkünk. Az egyik arról ad áttekintést, milyen szintű a magyar agrárgazdaság külkereskedelmi versenyképessége az Európai Unió piacán. Az élelmiszer- külkereskedelem súlyának, szerkezetének bemutatása után a kimutatható komparatív előnyökről közöl számítási eredményeket. – A hazai versenyképesség növelésével összefüggő másik téma a gazdaság térbeli rendszere, a logisztika, amelynek jelentősége a külföldi működő tőke masszív beáramlásával, a multinacionális óriáscégek hazai betelepülésével felértékelődött. A szerző a logisztikai beruházások gazdaságfejlesztési szerepének átgondolása alapján egy átfogó regionális koncepció tényezőit tekinti át. – Hazánk EU-csatlakozásának ügye eldőlni látszik, az aspiránsok túlnyomó többségének felvételéről minden jel szerint megszületett a politikai döntés. EU rovatunk cikkének szerzője arra figyelmeztet, hogy a felvétel előkészítettsége az EU-oldalon nem teljesen megnyugtató. A szerző sorra veszi a felkészülési deficiteket, amelyek a bővítés megvalósulása esetén az integráció elhúzóását okozhatják. – A bankok mai magyarországi szerepét, nem utolsósorban a szélsőséges populista nézetek terjedésének hatására, a társadalom egy részében a gyanú árnyéka lengi körül. Aki valóban meg akarja érteni a bankvilág működését és hatását, jól teszi, ha Várhegyi Éva írásait olvassa, köztük legújabb könyvét, amelyről Új Könyvek rovatunkban közlünk recenziót.

A szerkesztő

Transzatlanti működőtőke-áramlás az ezredfordulón

CSÁKI GYÖRGY

*A kilencvenes évek nemzetközi tőkeáramlásában több alapvető jelentőségű, új „minőségi” tendencia fedezhető fel. A legdinamikusabban a nemzetközi portfólióbefektetések bővültek. A nemzetközi forrásáramlásokon belül erőteljesen visszaszorultak a segélyek és a nemzetközi szervezetek által folyósított hitelek. A nemzetközi működőtőke-áramlás meghatározó tendenciájává a vállalatfelvásárlás és (kisebb mértékben) -összeolvadás vált. A korábbiaknál nagyságrendileg nagyobb befektetési lehetőségek nyitlak meg az infrastruktúra és a szolgáltatások terén, továbbra is a multinacionális társaságoknak a külföldi leányvállalataiknál megvalósított közvetlen beruházási tevékenysége adja a világméretű működőtőke-áramlás egyharmadát. A kilencvenes években hihetetlen dinamikával bővítették külföldi tevékenységüket a fejlődő világbeli multinacionális vállalatok. A nemzetközi működőtőke-áramlás viszonylati szerkezetének új jelensége elsősorban is az – amellet, hogy Közép- és Kelet-Európa átalakuló gazdaságai, valamint Kína és Vietnam is fölkerült a nemzetközi tőkeáramlás „térképére” –, hogy megszűnt az USA általános dominanciája. A kilencvenes évtizedben Nyugat-Európa több tőkét exportált az USA-ba, nyugat-európai vállalatok több céget vásároltak föl az Egyesült Államokban, mint fordítva. A kilencvenes évtized legnagyobb határon átvélő vállalatfelvásárlásaiban európai cégek voltak a vevők, és amerikaiak a felvásároltak. Nagy-Britannia, Németország és Hollandia nagy transznacionális társaságai voltak a legaktívabb befektetők az USA-ban.**

A 70-es évek közepén a nemzetközi működőtőke-áramlásokban jelentős változások indultak el, amelyek 1985-től tovább gyorsultak. Korábban soha nem tapasztalt fejleményekre került sor. Mindenekelőtt drámaian fölgyorsult a tőkeáramlás bővülésének üteme: míg korábban évtizedekre volt szükség ahhoz, hogy a nemzetközi tőkeáramlás volumene megkétszereződjék, most az 1985 és 1995 között eltelt tíz esztendő elég volt ahhoz, hogy háromszorosára emelkedjék. A nemzetközi tőkeáramlások felgyorsulásának háttérében több, párhuzamosan kibontakozó folyamat figyelhető meg. Egyrészt kibővült a tőkeexportőr országok köre több délkelet-ázsiai országgal, amelyek korábban csak

* A cikk a Miniszterelnöki Hivatal megrendelésére a GKI Gazdaságkutató Rt.-ben, „Amerikai gazdasági jelenlét Európában – európai gazdasági jelenlét Amerikában: a világ gazdasági erőviszonyok meghatározó elemei a harmadik évezred első évtizedében” címen készített terjedelmesebb tanulmány egyik alfejezetének rövidített, javított és frissített változata.

Csáki György kandidátus, tanszékvezető főiskolai tanár (AVF), a GKI Gazdaságkutató Rt. kutatásvezetője.

mint befogadó ország voltak jelen. Másrészt a tőkeáramlás – a hagyományos kitermelő- és feldolgozóipari működőtőke-beruházások mellett – kiterjedt a szolgáltatóiparra és mindenekelőtt a pénzügyi szolgáltatásokra is.

A tőkeáramlások ugrásszerű bővüléséhez a nemzetközi társaságok üzleti stratégiáiban végbement jelentős változás is hozzájárult. Korábban az üzleti, konjunkturális kockázatokat úgy próbálták kivédeni (és profitjuk szintjét stabilizálni), hogy egymástól nagyon eltérő ágazatokban és távol eső földrajzi környezetekben szereztek érdekeltséget. A régi logika szerint arra számítottak, hogy „egyszerre mindenhol nem üthet be krach”. A tőkés fejlődés trendjének megváltozása a 70-es évek végétől egyre inkább kikezdte ezt a fajta stratégiát. A kiterjedt érdekeltségi rendszereket a vállalatok nem tudták hatékonyan működtetni. Ráadásul ebben az időszakban kezdett kibontakozni az elektronikára alapozott technológiai forradalom, amely egy sor komoly műszaki fejlesztési feladatot jelentett. Ezeket a szétszóró tevékenységi szerkezetű konglomerátumok képtelenek voltak megoldani. Következésképpen igyekeztek megszabadulni azoktól az érdekeltségeiktől, amelyeket nem tudtak hatékonyan működtetni. Részvénycsomagjaikat a tőzsdéken igyekeztek értékesíteni. A kapott pénzt pedig többnyire a most már leszűkített tevékenységi körükhöz tartozó kapacitások megszerzésére fordították. A megváltozott vállalati stratégia egy másik következménye volt az is, hogy az alaptevékenységükhöz közvetlenül kapcsolódó érdekeltségeiket igyekeztek saját tulajdonba vonni. A termelők például lehetőleg saját értékesítési hálózatot hoztak létre. De a szolgáltatások súlya is rendkívüli mértékben megnőtt a fejlett gazdaságok termelési és fogyasztási szerkezetében. Az elektronikára alapozott új szolgáltatások tucatjai fejlődtek ki rövid idő alatt. Megnőtt tehát a szolgáltatóiparba irányuló befektetések aránya a nemzetközi tőkeáramlásokon belül is.

A nemzetközi működőtőke-áramlás empirikus jellemzői a kilencvenes években

A „*kilencvenes évek*”, egy évtizedforduló nyilvánvalóan csak aritmetikailag lehetne korszakhatár – hogy ez az adott évtizedforduló valóban világgazdasági korszakhatárként értékelhető, annak alapvető oka a *közép- és kelet-európai rendszerváltás*. Napjaink többi meghatározó világgazdasági tendenciájának nyilvánvalóan már a nyolcvanas években azonosíthatóak voltak a gyökerei – a nemzetközi működőtőke-áramlás terén is.

A hatvanas évek közepéig az USA – az USA-beli multinacionális vállalatok – abszolút uralma jellemezte a nemzetközi működőtőke-áramlást: a hatvanas évek közepén az addig főlhalmozott összes külföldi működőtőke-befektetés 70 százaléka az USA-ból származott, míg a II. világháborút követő két évtized összes nemzetközi működőtőke-áramlásának 85 (!) százaléka volt USA-eredetű (Dunning, 1990). A külföldi közvetlen befektetések egyik része a feldolgozóiparba és az ahhoz kapcsolódó szolgáltatásokba áramlott. A termelés célja alapvetően a fogadó ország piacának kiszolgálása volt, ennek megfelelően a relatíve alacsonyabb helyi termelési költségek és az alacsonyabb szállítási költségek motiválták. A külföldi közvetlen befektetések másik csoportja a kitermelőiparba irányult, célja a befektető cég, illetve a világpiac nyersanyagokkal és nyerstermékekkel való ellátása volt.

1990-ig évről évre dinamikusan nőtt a külföldi működőtőke-befektetések összege – 1986–1990 között évente átlagosan 28,3 százalékkal (WIR, 1995) –, majd 1991–1992-ben drámaian visszaesett, és 1993–1994-ben gyakorlatilag az 1989. évi szinten stagnált, 1995-ben újra elérte az 1990. évi csúcst, hogy azután 1996-ban 38 százalékkal magasabb értékkel állítson be váratlan rekordot. A külföldi működőtőke-befektetések adatainak hullámozása elsősorban a fejlett országok egymás közötti befektetéseinek alakulását

tükrözi – a fejlődő országokba áramló külföldi működőtőke-befektetések ugyanis – 1991 kivételével – évről évre nőttek. Az 1991. évi nagy visszaesés oka mindenekelőtt Japán és az USA tőkeexportjának csökkenése, míg az újrafellendülés az USA és Nagy-Britannia tőkeexportjának növekedése volt.

A működőtőke-kiáramlás 20-30 százaléka „hagyományosan” az USA-ból származik, az USA-t 1992 óta Nagy-Britannia követi, s az elmúlt négy évben Franciaország és Németország is jelentősebb működőtőke-exportórrá vált, mint Japán, noha 1987–1991 között a felkelő nap országából származott a világ összes működőtőke-exportjának 18 százaléka, 1989–1990-ben pedig egyenes 20 százaléka.

A működőtőke-import tekintetében a fejlett országok részesedése tartósan 57-58 százalék, Közép- és Kelet-Európa átalakuló gazdaságaié ugyanakkor – a korábbi 0,03-0,04 százalék után – 3-3,5 százalékon látszik állandósulni. Az 1993–1995 közötti növekedésnek gyakorlatilag egyedüli forrása a kínai tőkeimport hirtelen drámai növekedése volt. A tíz legnagyobb működőtőke-importőr fejlődő ország sorát 1993 óta Kína vezeti, Szingapúr, Indonézia, Mexikó, Brazília, Malajzia, Szaúd-Arábia, Argentína, Hongkong és Thaiföld előtt: ebbe a tíz országba áramlott a fejlődő országokba irányuló összes működőtőke-állomány 67 (Kína nélkül 56) százaléka. A működőtőke-importőr országokban a beáramló külföldi tőke a bruttó hazai tőkeképződés 5,5 százalékát képviseli – ez az arány a kétszerese a nyolcvanas évek első felében regisztráltak.

A kilencvenes évek drámai változást – „fordulatot” – hoztak a működőtőke-import fejlődő országokbeli értékelésében is: „Sok korábbi, a transznacionális társaságok tevékenységével kapcsolatos aggály eloszlott. A kormányok manapság történelmileg páratlan módon ünneplik a működőtőke-befektetéseket. A piacorientált liberális gazdaságpolitikák felé való globális »elcsúszás« félresöpört számos korábbi ellenvetést és bizonytalankodást a működőtőke-beáramlással szemben. Az általánossá váló meggyőződés, hogy a piacok lényegében hatékony, de legalábbis a kormányoknál hatékonyabb szabályozók, párhuzamosan érvényesülnek azzal a gondolattal, hogy a transznacionális társaságok (»TNC-k«) a piaci hatékonyság leghatékonyabb formáit rejtik magukban. A transznacionális társaságokat manapság sok befolyásos körben a technológiatranszfer és az exportbővítés legjobb és leghatékonyabb eszközeként propagálják. A transznacionális társaságokkal való alku, illetve az ország–transznacionális társaságok kapcsolatai alternatív módozatainak keresése manapság a »felettebb nem hatékony piacokon való nemkívánatos beavatkozásként« merül föl.” (Lall, 1995)

A kilencvenes évek első felének nemzetközi tőkeáramlásában több alapvető jelentőségű, új „minőségi” tendencia fedezhető fel.

1. *A legdinamikusabban a nemzetközi portfólióbefektetések bővültek a nemzetközi hiteláramlás és a nemzetközi működőtőke-áramlás rovására egyaránt növekvő arányban és jelentőséggel.*

2. A nemzetközi forrásáramlásokon belül erőteljesen visszaszorult a segélyek és a nemzetközi szervezetek által folyósított hiteleknek a magánforrásokból származó hitelekhez viszonyított súlya: manapság például a fejlődő országokba irányuló hosszú távú forrásáramlás 80-85 százaléka magánszektorból magánszektorba áramlik (*The Economist*, 1997. március 29).

3. *A nemzetközi működőtőke-áramlás meghatározó tendenciájává a vállalatfelvásárlás és (kisebb mértékben) az összeolvadás vált.* A határokon átívelő vállalatfelvásárlások és -összeolvadások (M&A) értéke 1988 és 1995 között megduplázódott, 1995-ben elérte a 229 milliárd dollárt. A többségi részesedés elérésére irányuló felvásárlások értéke – ugyanebben az időszakban – 84 százalékkal nőtt, és 1995-ben elérte a 135 milliárd dollárt. A legtöbb nemzetközi vállalatfelvásárlásra és -összeolvadásra az energiaellátásban, távközlésben, a gyógyszeriparban és a pénzügyi szolgáltatások terén került sor.

A vállalat-összeolvadásoknak és -felvásárlásoknak a nyolcvanas évek végén megkezdődött dinamikus növekedése – amely a kilencvenes évek legelején kissé megtorpant – nagyban hozzájárult a nemzetközi működőtőke-áramlás terén 1995–1996-ban regisztrált rekordok kialakulásához (*Transnational Corporations*, 1996). 1996-ban 251 milliárd dollárt tett ki a nemzetközi (határon átnyúló – „cross border M&As”) vállalatfelvásárlások és -összeolvadások összesített értéke – ami nem kevesebb, mint 71,9 százaléka az 1996. pénzügyi évben regisztrált összesen 349 milliárd dollárnyi (*The Economist*, 1997. október 4.)¹ nemzetközi működőtőke-befektetésnek! 1998-ra az 1996-os számok megduplázódtak (*The Economist*, 1999!)²

A koncentrációs kényszer a globalizálódás egyik leglátványosabb megnyilvánulása: az USA 1995-ben legnagyobb 10 bankja közül 2001-ig a Chase Manhattan és a Chemical Banking, valamint a NationsBank és a BankAmerica fuzionált egymással, a Citicorp pedig a listán nem szereplő Travelersszel egyesült, a Bankers Trustnek nem akadt hazai kéréje, ezért vehette meg a Deutsche Bank! Három év alatt tehát az USA 10 legnagyobb bankjából 5 fuzionált valakivel – ráadásul négy egymással lépett frigyre!

Felvásárlási és összeolvadási hullám zajlik évek óta a világ legnagyobb gyógyszer-gyártói körében is. Manapság egy új gyógyszer kikísérletezése, kipróbálása és bevezetése akár 1 milliárd dollárba is belekerülhet: ilyen fejlesztési források mozgósításához különlegesen nagy tőkeerő kell – s a fentebb említett piaci fregmentáltság ugyanakkor fölöttébb kockázatosá is teszi a fejlesztéseket: a konkurens is kidolgozhat egy hasonló gyógyszert, s az értékesítési lehetőség sem feltétlenül elég széles ahhoz, hogy viszonylag nagy biztonsággal megtérüljön a horribilis összegű befektetés. *Hasonló tendencia figyelhető meg a világ távközlési, valamint kábeltelevíziós piacain* – mindenekelőtt az általános deregulációs hullám és a jelentős technológiai haladás nyomán, azok következtében. 1999-ben a világ gazdaságban realizált összes vállalati összeolvadás és felvásárlás 37 százalékát Európában valósították meg – 1213 milliárd dollár értékben.³ Minden idők – eddigi! – legnagyobb felvásárlása a *Vodafone és a Mannesmann távközlési akvizíciója* volt. Az angol Vodafone előbb 70 milliárd dollárért fölvásárolta az amerikai *AirTouch* – amely nem sokkal korábban vásárolta föl az *Orange* nevű, ugyancsak amerikai távközlési céget. Ezt követően az angol cég *ellenséges felvásárlási ajánlatot* tett a német *Mannesmann*-konzern távközlési ágára. Az első – 122,5 milliárd dolláros – ajánlatot még visszautasította a német cég, a megemelt, *140 milliárd dolláros ajánlatnak már nem álltak ellen* a Mannesmann tulajdonosai.

1999 másik, hatalmas világerdeklődést kiváltó felvásárlása országon belüli, belpiaci felvásárlás volt: az *AOL* (American Online) internetes tartalomszolgáltató és kábeltelevízió-operátor vásárolta fel a *Time Warner* nevű óriás médiavállalatot. Az ügy érdekessége, hogy

¹ Az UNCTAD adatai alapján.

² 1998-ban került sor minden idők addigi legnagyobb vállalat-összeolvadására, a két olajipari óriás, az Exxon és a Mobil fúziójára: a 86,4 milliárd dolláros összeg voltaképpen nem is olyan óriási – ha figyelembe vesszük, hogy egyrészt 1998-ban négy további 70 milliárd dolláros fúzióra is sor került, másrészt a nyár végi tőzsdei árzuhanások „leértékelték” a cégeket. További érdekesség, hogy a „megafúziók” a kőolaj-kitermelés és -feldolgozás, a távközlés és a gyógyszer-gyártás, valamint a bankszektor területén valósultak meg. Ugyancsak új jelenséget tükröz a Daimler Benz és a Chrysler fúziója: ebben az esetben ugyanis a német cég vásárolta föl az amerikai járműgyártó óriást! (Hasonlóan és hasonló okból volt figyelemre méltó 1998-ban, hogy a Deutsche Bank fölvásárolta az USA egyik legpatinásabb befektetési bankját, a Bankers Trustöt.) 1999 egy sokkal kisebb nagyságrendű – „mindössze” 6,5 milliárd dolláros –, de különösen érdekes vállalatfelvásárlással kezdődött, a Ford megvásárolta az utolsó nagy „független” személygépkocsi-gyártót, a svéd Volvót: az évi 340 000 darabos szérianagyság még a luxusjármű kategóriában sem elegendő a világpiaci versenyben való fennmaradáshoz.

³ Ezek az összegek az összes M&A-ra, tehát nem kizárólag a határokon átvéelő vállalati fúziókra és felvásárlásra („cross-border M&A”) vonatkoznak. A világ gazdaságban 1999-ben 3317 milliárd dollár értékű M&A valósult meg 1999-ben.

a „kisebb” (jóval alacsonyabb jegyzett tőkéjű) cég vásárolta föl a sokkal nagyobbat, a sokkal ismertebbet. Az ügy érdekességét csak fokozta, hogy az „új gazdaság” vásárolta föl a „régibb gazdaságot”, egy néhány éve piacra lépett, ugyanakkor csúcstechnológiát alkalmazó cég lett tulajdonosa egy 80 éve a piacon lévő, számos összeolvadás és felvásárlás révén hatalmassá vált cégnek. Az ügy elsősorban a felvásárlás tárgyát képező nagynevű cég miatt került a lapok címlapjára: az „új gazdaság” ugyanis a csúcstechnológiát reprezentáló szektorokban – az informatika, a távközlés, a média – folyamatos és egyre nagyobb felvásárlási és összeolvadási ügyletek terepe. A távközlés és az informatika összefonódása ugyancsak kedvez az ágazatközi összeolvadásoknak és felvásárlásoknak. Vannak, akik a legnagyobb távközlési és a legnagyobb informatikai cég – az AT&T és az IBM – jövőbeni összeolvadását is el tudják képzelni (Taylor – Levis, 1998).

A „merger-mánia” a hagyományos ágazatokat sem kerüli el. 2000 nyarán került sor az elmúlt 12 év legnagyobb élelmiszer-ipari cég felvásárlására: a (brit–holland) Unilever 26 milliárd dollárért vásárolta föl az amerikai Bestfoodsot. A fogyasztók valószínűleg a világon sehol sem fogják tudni, hogy a Flóra margarint, a Lipton teát, a Knorr levest és a Hellman’s majonézt ugyanaz a cég állítja elő – nem is szólva a jégkrémekről.

Az összeolvadás, a fúzió gyakran elengedhetetlen a globális versenyben való helytálláshoz, egyszerűen a piacon maradás alapfeltétele. Ilyen háromoldalú fúzió jött létre az európai repülőgépgyártásban, amikor a német *Daimler-Chrysler Aerospace* (DASA), a francia *Aerospatiale Matra* és a spanyol *Construcciones Aeronauticas* létrehozta a *European Aeronotic Defence and Space Companyt* (EADS), amely a világ harmadik legnagyobb repülőgépgyártó csoportja az amerikai *Boing* és a *Lockheed Martin* után, s amely az *Airbus Industrie* 80 százalékos tulajdonosa egyben. A fúzió gyakorlati megvalósítása, a három vállalat működésének összeillesztése, összecsiszolása nem lesz egyszerű feladat. A sajtó ezt azzal illusztrálta, hogy hangsúlyozta, a cégnek egy német és egy francia ügyvezetője lesz, s a vállalat hivatalos nyelvként az angolt használja (Nicoll, 2000).

A működőtőke-áramlások sokirányúvá válását illusztrálják azok az esetek is, amikor fejlődő országbeli vállalat vásárol föl egy fejlett országbelit – s különösen érdekes, amikor az egykori gyarmattartó egy ismert céget vásárolja föl az egykori gyarmat egy vállalata. A *Tata Tea India*, a hatalmas indiai *Tata-konglomerátum* egy viszonylag kis tagja 305 millió angol fontért (hozzávetőleg 400 millió dollárért) vásárolta fel a nagy hagyományokkal rendelkező brit *Tetley Tea* céget. Míg hét évvel ezelőtt az angol céget még megmentette a *Shroders Befektetési Bank* tőkeinjekciója a felvásárlástól, 1999–2000-ben már sikeres lehetett az indiai akvizíció (Merchant, 2000).

A nemzetközi felvásárlások és összeolvadások 800 milliárdos nagyságrendje az összes nemzetközi fúzió és felvásárlás értékének háromnegyedét tette ki 1999–2000-ben.

4. *A korábbiaknál nagyságrendileg nagyobb befektetési lehetőségek nyitnak meg az infrastruktúra és a szolgáltatások terén:* az általános deregulációs és liberalizációs tendenciák az egyik oldalon, az infrastrukturális fejlesztésekre fordított nagyobb állami figyelem, a multinacionális vállalatoknak a szolgáltatási tevékenység externalizációjára irányuló erősödő törekvések a másik oldalon vezettek a közlekedési és távközlési szolgáltatásokba irányuló külföldi közvetlen befektetések jelentős növekedéséhez.⁴

5. Továbbra is a multinacionális társaságok külföldi leányvállalataiknál megvalósított közvetlen beruházási tevékenysége adja a világméretű működőtőke-áramlás egyharmadát. A világ 100 legnagyobb multinacionális vállalata 1400 milliárd dollár értékű

⁴ A tendencia csak rövid távon, a „jelentőrténet” szempontjából tekinthető fontos új jelenségnek: a múlt század brit és a XX. század első három-négy évtizedének észak-amerikai beruházásai közül Latin-Amerikában például 25-30 százalékkal részesedett az infrastruktúra. A multinacionális cégek a II. világháború után „vonultak ki” az infrastrukturális *működőtőke-beruházásokból* – ez a tendencia látszik látványosan megfordulni a kilencvenes években.

közvetlen külföldi befektetésállománnyal rendelkezik. A 100 legnagyobbból 32 USA-beli, de a legjobban a japán multinacionális vállalatok száma nő. 1990 és 1995 között a 100 legnagyobb között a japánok száma 11-ről 19-re nőtt, a legnagyobb európai multinacionális vállalatok jellegzetes tevékenységi területét az olyan tőke- és kutatásfejlesztés-igényes ágazatok adják, mint a vegyipar és a gyógyszeripar (ezekben az iparágakban a legmagasabb egyébként a transznacionalizálódás⁵ foka – megelőzve az élelmiszeripart és az elektronikai ipart) (WIR, 1996).

6. A kilencvenes évek első felében hihetetlen dinamikával bővítették külföldi tevékenységüket a fejlődő világbeli multinacionális vállalatok: közülük az 50 legnagyobb adja az országcsoport összes külföldi működőtőke-befektetéseinek 10 százalékát. Transznacionalizálódottságuk indexe (21 százalék) pontosan fele a világ 100 legnagyobb multinacionális cége transznacionalizálódottságának – miközben külföldi eladásaiknak az összes eladásaikhoz viszonyított aránya meglehetősen magas, 30 százalék. 1994-ben a dél-koreai Samsung csaknem 21,5, az ugyancsak dél-koreai Daewoo 16 milliárd dollárnyi forgalmat bonyolított le külföldön, a hongkongi Huthison Whampoa 12,5, míg a szintén hongkongi Jardín Matheson 6,5 milliárd dolláros külföldi forgalmat realizált.⁶

Ami a nemzetközi működőtőke-áramlás földrajzi jellemzőit illeti, a kilencvenes évek alaptendenciái az alábbi négy pontban foglalhatók össze.

Ad 1. Változatlanul a fejlett országok egymás közötti tőkeáramlása teszi ki a nemzetközi működőtőke-áramlás zömét: a híres „befektetési háromszög” („investment triad” = Észak-Amerika – Nyugat-Európa – Japán) ugyanakkor jelentős belső változásokon megy át: (a különböző World Investment Reportok szerint) az USA-ból 1988-ig összesen 131,1 milliárd dollárnyi működő tőke áramlott Nyugat-Európába és 17,9 milliárd dollár Japánba, miközben Nyugat-Európából 193,9, Japánból pedig 53,4 milliárd dollárnyi közvetlen befektetés áramlott az USA-ba; ugyaneddig az ideig Nyugat-Európából Japánba 1,7, ellenkező irányba is alig 12,5 milliárd dollárnyi működőtőke-befektetés realizálódott. A „befektetési háromszög”-ben változatlanul az Európai Unió tagországainak egymás közötti működőtőke-áramlása jelenti a legnagyobb tételt, ezt követi az EU és az USA közötti működőtőke-áramlás, amely relációban – bár egyre kisebb mértékben, de – változatlanul fennáll az európai többlet, s az arányaiban legnagyobb beruházási többlet Japán és az USA között alakult ki: napjainkban az USA-beli japán működőtőke-befektetések állománya háromszorosa (!) a japánbeli amerikai beruházásállománynak. 1997. december 31-i állapot szerint a világgazdaságban addig főlhalmozódott 4117 milliárd dollárnyi külföldi közvetlen befektetésállományból 2442 milliárdnyi (59,3 százalék) a „Triád” országaiban halmozódott föl. A „Triád” országaiból kiáramlott működő tőkének (melynek összértéke 1997 végéig 1539 milliárd dollár volt) ugyanakkor 63 százaléka a „Triádon belül maradt”. Érdekesen alakultak a világgazdaság három erőközpontja közötti egyensúlyviszonyok ezen a téren: az USA-ból Nyugat-Európába 369 milliárd dollárnyi működő tőke áramlott – az ellenkező irányba 285 milliárd. Az USA Japánnal szemben ugyanakkor nettó működőtőke-importőri pozícióban van, hiszen 1997 végéig 36 milliárd dollár értékű amerikai közvetlen befektetés halmozódott föl a felkelő nap országában – az USA-ban ugyanakkor 102 milliárd dollárnyi japán működőtőke-befektetési állományt regisztráltak; lényegesen kisebb volumenű és nagyobb japán aktívumot mutat az EU és Japán közötti működőtőke-áramlás.

⁵ A külföldi eszközöknek az összes eszközökhöz, a külföldi értékesítésnek az összes értékesítéshez és a külföldi foglalkoztatásnak az összes foglalkoztatáshoz viszonyított arányából számított mutatószám.

⁶ Jellemző, hogy a 10 leginkább transznacionalizálódott fejlődő országbeli cég közül 4 dél-koreai – a fentiekén túl az 1994-ben 7,6 milliárd dolláros külföldi forgalmi LG Group és az „alig” 1,6 milliárd dolláros külföldi forgalmú Hyundai – 2-2 hongkongi, tajvani és mexikói.

Japánból 1997 végéig összesen 53 milliárd dollárnyi közvetlen beruházás áramlott az Európai Unió országaiba, az ellenkező irányba pedig alig 13 milliárd. Elmondhatjuk, hogy a XX. század utolsó öt évében Nyugat-Európából több működő tőke áramlott az USA-ba, mint a világgazdaság lokomotívjából az öreg kontinensre. Érdekes, hogy miközben az USA egyre dinamikusabban bővülő piacot jelent a nyugat-európai közvetlen befektetések számára, a „Triád” aránya érzékelhetően csökkent az uniós működőtőke-kivitelenben – hasonló mondható el Japánról is. Míg azonban Japán működőtőke-exportőri szerepe ma sokkal kisebb, mint a nyolcvanas évek legvégén (nominálisan is csökken a japán működőtőke-kivitel értéke!), a Japán földrajzi „holdudvarában” lévő délkelet-ázsiai országok szerepe azonban – ezen a téren is – fölértékelődött, addig Nyugat-Európa esetében egyértelműen a külföldi közvetlen befektetések páratlanul dinamikus növekedése áll a háttérben.

Ad 2. Az elmúlt évtized alapvető fontosságú új ténye, hogy Közép- és Kelet-Európa átalakuló gazdaságai fölkerültek a nemzetközi tőkeáramlás világtérképére! A feltörekvő piacok („emerging markets”) csoportjában a volt szocialista országok, az átalakuló gazdaságok tehát nem elsősorban mennyiségileg alkotnak jelentős alcsoportot – noha tőkevonzási teljesítményük évről évre nő: 1996-ban az OECD-országokból kiáramlott összesen 259 milliárd dollár értékű működőtőke-befektetésből 7,5 milliárd áramlott Közép-Európa átalakuló gazdaságaiba és mintegy 4 milliárd a Független Államok Közösségébe. 1989–1996 között 31 milliárd dollárnyi külföldi működőtőke-befektetés realizálódott Közép-Európában és a Balti Államokban, 13 milliárd dollárnyi pedig a FÁK-ban.

Ad 3. A kilencvenes évek első felében a nemzetközi működőtőke-áramlásnak már mintegy hatoda – valamivel több mint 16 százaléka – az úgynevezett „fejlődő országokból”, mindenekelőtt Kínából és Tajvanról, Dél-Koreából, Hongkongból, Szingapúrból stb. származott.⁷

Ad 4. A tőkefogadó országok koncentrációja mindkét oldalon hihetetlenül erős: nem csak az igaz, hogy a 10 legnagyobb tőkefogadó országba áramlott az összes működőtőke-beruházás kétharmada, de az is, hogy a 100 (!) legkevesebb tőkét fogadó ország együttesen az összes tőkeáramlás alig 1 (!) százalékának vált befogadjává.

A kilencvenes évek vállalatfelvásárlási és -összeolvadási hullámát részben éppen azért is nevezhetjük „hullámnak”, mert a tranzakciók összértéke folyamatosan nő: míg 1990-ben az összes határon átvélő felvásárlás és fúzió értéke 151 milliárd USA-dollár volt, addig 2000-ben már elérte az 1144 milliárdot. Ami az állományadatokat illeti, 1993 és 1998 között (tehát hat év alatt) 500 milliárdról 2410 milliárd dollárra nőtt. Míg 1986 és 1995 között a nemzetközi felvásárlások és fúziók összértékének éves átlagos növekedés üteme 24,85 százalék volt, addig 1996–1999 között kerekén 50 százalék (WIR, 2001). Ha az éves vállalatfelvásárlási és -összeolvadási áramlási adatokat az érintett országok GDP-jéhez viszonyítjuk, akkor azt – az egyébként egyáltalán nem meglepő tény – látjuk, hogy ez az arányszám Európában jóval kisebb, az Európai Unió átlagában 8 százalék (Nagy-Britanniában 3 százalék, Svédországban 7 százalék, míg Franciaországban, Németországban és Olaszországban kevesebb 3 százaléknál). Az USA-ban ugyanakkor 17–20 százalék között mozog ez az arány. Az európai tranzakciók értéke ugyanakkor rendkívül dinamikusán bővül, ezért a folyamatadatok alapján az „öreg kontinens” néhány év múlva megközelítheti az Egyesült Államokat (WIR, 2001).

⁷ Ezt a tendenciát minden bizonnyal csak átmenetileg törli meg az 1997–1998. évi délkelet-ázsiai recesszió.

A transzatlanti működőtőke-áramlás jellemzői az ezredfordulón

A „befektetési triád”-nak a működőtőke-áramlások szerint vitathatatlanul legfontosabb két csúcspont az Amerikai Egyesült Államok és az Európai Unió található. Az Európai Unió pozíciói – elsősorban a működőtőke-kiviteli ágon – az integráció elmélyülésével párhuzamosan, gyakorlatilag a hatvanas évek második felétől kezdődően erősödnek. A második világháborút közvetlenül követő korszak amerikai túlhatalmának emlékei nem homályosíthatják el a történelmi ismereteket, tapasztalatokat: Nagy-Britannia és Hollandia hagyományosan a világgazdaság történetének legnagyobb tőkeexportőrei közé tartoznak – mind a nemzetközi működőtőke-, mind pedig a nemzetközi portfólióbefektetések terén. Az Európai Unióban látványosan megerősödött, annak vitathatatlan vezető erejévé, motorjává vált Németország pedig értelemszerűen felnőtt a vezető tőkeexportőri pozícióhoz: a márka mint Európa legerősebb valutája értelemszerűen mindenütt a világon szívesen látott instrumentum. A dollárral szembeni tartós alulértékelttség megszűnésével pedig különösen profitábilissá vált a német vállalatok számára a külföldi közvetlen befektetés.

Nyugat-Európa, elsősorban természetesen az Európai Unió az Amerikai Egyesült Államok minden tekintetben egyenlő partnerévé vált a nemzetközi működőtőke-befektetések terén.

Nyugat-Európa: hatalmas működőtőke-importőr és -exportőr egyidejűleg

Nyugat-Európában – értelemszerűen – az Európai Unió a legnagyobb működőtőke-exportőr és -importőr egyaránt – mindkét oldalon mintegy 90 százalékos részesedéssel. Miközben 2000-ben az Európai Unióban a működőtőke-beáramlást elsősorban az integráció elmélyülése motiválta, addig az EU-n kívüli tőkemozgásokat abszolút mértékben az USA dominálta.

Az Európai Unióban 2000-ben realizált 617 milliárd dollár értékű működőtőke-beáramlás meghatározó eleme a minden korábbi rekordot – ismét – megdöntő határon átvélő felvásárlási és összeolvadási tevékenység volt (WIR, 2001). A kilencvenes években kétségtelenül jelentősen *elmélyülő regionális integrációs folyamat, az európai egységes belső piac kibontakozása, a politikai stabilitás, a piac nagy mérete (amit a közös pénz, az euró bevezetése csak megkoronázott!) és a kitűnő infrastruktúra* érthetően a beruházási világpiacon „jól értékesíthető vagyonelemek”. Az integrálódás további fejlődése, elmélyülése, valamint – és elsősorban! – a közös pénz sikeres működése-működtetése csak tovább erősíthetik ezt a folyamatot: *az Európai Unió a harmadik évezred első évtizedében is a világ egyik legvonzóbb tőkebefektetési területe marad!*

2000-ben a legnagyobb európai működőtőke-exportőr – egyben a második egymást követő évben a világ legnagyobb működőtőke-exportőre! – Nagy-Britannia volt (1999: 206 milliárd USD, 2000: 250 milliárd USD). Ennek oka elsősorban – a korábban más ismertetett – Vodafone AirTouch/Mannesmann Telekom felvásárlás volt (amely, ismétljük, a világ legnagyobb vállalatfelvásárlása volt!). 2000-ben 172 milliárd dolláros értékkel Franciaország is megelőzte a világ legnagyobb működőtőke-exportőreinek listáján az USA-t. A nemzetközi működőtőke-befektetési (pontosabban: működőtőke-exportőri) toplistán az USA-t Belgium/Luxemburg, Hollandia és Spanyolország követi. „Csak” hetedik ezen a listán Németország, amelyet Kanada, majd a legnagyobb nem EU-tag európai működőtőke-exportőr Svájc követ. Japán a 11. ezen a toplistán, alig

több mint 30 milliárdos értékkel (WIR, 2001), amit megközelít a maga több mint 20 milliárd dollár értékű működőtőke-kivitelével Finnország.⁸

A VodafoneAirTouche/Mannesmann-ügylet természetesen nagy működőtőke-importórré tette Németországot, amely ezzel a működőtőke-importőrök toplistáján a második helyre ugrott előre – ami páratlannak mondható a német gazdaságtörténetben. Németország ugyanis jobban „szereti”, ha saját vállalatai külföldön fektetnek be, mint a külföldiek beruházásait Németországban – különösen, ha ez a beruházás egy külföldi cég általi német vállalat felvásárlását jelenti. Hasonló a német helyzet Japánéhoz – azzal a megszorítással, hogy Németország hagyományosan sokkal nagyobb értékben exportál működő tőkét, mint Japán, s működőtőke-importja is nagyságrendekkel nagyobb, mint a felkelő nap országáé (évente 40-50 milliárd dollár, szemben a Japánban már különösen magasnak számító 10 milliárd dolláros 2000. évi működőtőke-importtal).

Belgium (Luxemburggal együtt) hagyományosan jelentős nyugat-európai működőtőke-importőr: a 2000-ben realizált, 80 milliárd dollárt meghaladó teljesítmény ugyan jóval elmarad az egy évvel korábbi rekordtól (124 milliárd dollár!), de *ez a felvásárlás utáni reorganizációs tevékenységgel* magyarázható, amely 1999 negyedik negyedévében kezdődött, és látványos működőtőke ki- és beáramláshoz vezetett, s voltaképpen nem érinti az 1998-ig kialakult nagyon dinamikus trendet.

A határon átívelő összeolvadási és felvásárlási tevékenység az Európai Unióban elsősorban a *távközlésben* és a *járműgyártásban* volt jelentős „a múlt évezred” utolsó éveiben – noha a *bankszektorban* is erős konszolidációs és koncentrációs tendenciák figyelhetők meg, melyeknek természetes következménye a határon átívelő összeolvadási és felvásárlási tevékenység megélénkülése.⁹ *A nyugat-európai nagybankok – szemmel láthatóan – előnyben részesítik a közép- és kelet-európai terjeszkedést: ezt, az adott körülmények között profitábilisabbnak találják* (ECB, 2000). 2000 legnagyobb európai bankfúzióira Skandináviában került sor, a Merita Bank (Finnország), Nordbanken (Svédország), Unidanmark (Dánia) és az ugyancsak dán Christiania Bank og Kreditkasse összeolvadásával.

Kevés kivételtől eltekintve az európai uniós országok működőtőke-áramlásának mintegy fele a régió (azaz: az Európai Unió) belül maradt. Kivétel ez alól Ausztria, amelynek *működőtőke-kivitele 2000-ben rekordnagyságot ért el* (az egyébként nemzetközi összehasonlításban fölültébb szerénynek mondható, az 5 milliárd dollárt sem elérő nagyságban): *az osztrák működőtőke-kivitel több mint kétharmada (csaknem 4 milliárd dollár) a szomszédos vagy közeli közép- és kelet-európai országokba irányult.*¹⁰ Az osztrák működőtőke-

⁸ Ezt, az ország méretéhez viszonyítva legalábbis látványosnak nevezhető működőtőke-kiviteli teljesítményt csaknem teljes egészében a finn csoda nemzetközileg legismertebb terméke, a kilencvenes években a semmiből globális óriásvállalattá fejlődő NOKIA realizálta.

⁹ Korábban már jeleztük ugyanakkor, hogy ezen a területen, ebben az ágazatban az országoként nagyon eltérő „megszokott” jövedelmezőségi szintek következtében az átlagosnál nehezebb mind a felvásárlás, mind pedig az összeolvadás. Erős félelem figyelhető meg ugyanakkor az amerikai bankok európai bankfelvásárlási törekvéseivel szemben – különösen amióta Clinton elnök – hetedik nekifutásra, 12 éves, még az elődje által megkezdett erőfeszítések után! – elérte az 1933-as, az univerzális banktevékenységet tiltó törvények hatályon kívül helyezését. Érdekes, hogy nem indult meg az amerikai bankoknak az a külföldi bankfelvásárlási hulláma, amelyre minden szakértő számított. Sajátságos módon eddig éppen az ellenkező tendencia érvényesült: európai – főként német – univerzális bankok vettek maguknak amerikai befektetési bankot: *Deutsche Bank/Bankers' Trust, Dresdner Kleinwort Wasserstein, Deutsche Bank Alexander Brown* stb.

¹⁰ Ez a jelenség már évekkal ezelőtt, voltaképpen már a kilencvenes évek legelején kibontakozott. Ez indított egyes gazdasági publicistákat arra, hogy az „Osztrák–Magyar Monarchia” gazdasági, elsősorban pénzügyi újjáépítéséről írjanak. A valóság valószínűleg nagyon prózai: az osztrák bankok érzik-tudják, hogy önállóságuk megőrzése érdekében terjeszkedniük kell, s ezt a kis és erősen oligopolista osztrák bankrendszeren belül nem tehetik meg. Feltűnő volt például, hogy a *Raiffeisen Zentralbank* már 1992-ben bankot vett Szlovákiában. A közelmúlt fejleményei, amikor a *Bayerische Hypovereinsbank* felvásárolta a két legnagyobb osztrák bank fúziója révén a közelmúltban létrejött *BankAustria Creditanstalt Bankot*, igazolják ezeket a félelmeket, és arra mutatnak, hogy a *Raiffeisen* sem őrizheti sokáig az önállóságát.

importot 2000-ben a Bayerische Hypovereinsbank/Bank Austria Creditanstalt-ügylet határozta meg: ennek értéke elérte az összes osztrák működőtőke-import négyötödét!

Érdemes megemlíteni, hogy 2000-ben rekordot döntött a görög működőtőke-import: az összeg – mintegy 1 milliárd dollár – még mindig igen szerény, de azt mutatja, hogy az ország 2001. január 1-jén megvalósított csatlakozása az eurózónához jelentősen növelte az ország iránt addig meglehetősen lanya befektetői érdeklődést, s mindenekelőtt a külföldi működőtőke-import fokozásához elengedhetetlen – külső – befektetői bizalmat.

A svéd működőtőke-export 2000-ben csaknem megduplázódott (megközelítve a 40 milliárd dolláros értéket), ami csaknem teljes egészében az Európai Unión belüli közvetlen „külföldi” befektetéseknek volt az eredménye. A svéd működőtőke-import 2000-ben az előző évben elért harmadára csökkent: ezt, természetesen, ebben az esetben is egy egyedi ügylet magyarázza, nevezetesen az *Astra* és a *Zeneca* nevű gyógyszeripari óriásvállalatok által 1999-ben lebonyolított összeolvadás.¹¹

Az Európai Unióba az unió kívülről beáramló külföldi működő tőke legfontosabb forrása, teljesen természetesen, s immár évtizedek óta az Amerikai Egyesült Államok. A külföldi működőtőke-befektetések irányát és sebességét nem csekély mértékben befolyásolják az egyes országokban érvényesített társasági nyereségadók. Ezen a téren az Egyesült Államokban érvényes, a vállalati árbevétel nagyságától függően 15–35 százalékos társasági nyereségadókulcs hosszú időn keresztül számottevő versenyelőnyt biztosított az ott befektető cégeknek a németországi 40 százalékos kulccsal szemben (a profit visszaforgatása esetén). Az USA-val szembeni versenyhátrány és az inflációra visszavezethető reálieffektív adóterhek növekedése is szerepet játszott abban, hogy Németországban a vállalati nyereségadó-kulcsok fokozatos, 2005-ig 25 százalékra való mérséklésére vonatkozó jogszabályt fogadtak el (*Losoncz*, 2001).¹²

Az EU-n belüli működőtőke-áramlás rendre meghaladja az EU-n kívülről származó működőtőke-importot – kivétel volt ez alól 1998. Ugyancsak az 1998. év kivételével az EU rendre nettó működőtőke-exportőri pozíciót foglalt el: az Európai Unióból kiáramló működő tőke évről évre meghaladta a kívülről az Európai Unióba beáramló működő tőke mennyiségét, értékét. 1999-ben az Európai Unió belső működőtőke-mozgásának értéke 60,5 milliárd dollárt tett ki, míg az Európai Unióból kiáramló közvetlen külföldi befektetések értéke 48,3 milliárd dollár volt. Ugyanebben az évben az Európai Unió országaiba az EU-n kívülről 27,6 milliárd dollár értékben áramlott be külföldi működő tőke (WIR, 2001).

Az Európai Unió működőtőke-kivitelében egyre nagyobb szerepet játszanak Közép- és Kelet-Európa átalakuló gazdaságai – mindenekelőtt azok az ún. „jelölt országok”, amelyek európai uniói csatlakozásáról már folynak hivatalos tárgyalások. A folyamat hátterében teljesen nyilvánvalóan a jelölt országokban tapasztalható kedvező befektetési klíma és a privatizációs folyamat előrehaladása áll. *A Német Kereskedelmi és Iparkamara 9000 német vállalkozó körében 2000-ben végzett kérdőíves felmérésének adatai szerint a német vállalatok 40 százaléka tervezett külföldi közvetlen befektetést 2001-re, s e külföldi befektetési tervek fele a jelölt országokra irányult* – elsősorban a piacra jutási lehetőség és a költséghatékonyság által motiváltan, illetve kereskedelmi képviselő nyitására irányulóan. „Ez azt sugallja, hogy a német vállalkozók felkészülnek az Európai Unió kibővítésére.” (*Deutsche Industrie- und Handelstag*, 2000)

¹¹ De ez, a csökkent 2000. évi működőtőke-import is jóval nagyobb értékű volt, mint az 1998. évi.

¹² *Losoncz Miklós* [2001] idézett cikkében nyomatékosan felhívja a figyelmet a nominális és a reálieffektív adóterhek megkülönböztetésének fontosságára.

Az Egyesült Államok: a nemzetközi működőtőke-mozgások tengelye

Az Amerikai Egyesült Államok hagyományosan a nemzetközi működőtőke-mozgások tengelyében áll, annak legfőbb mozgatórugója – a 19. században elsősorban Amerikán mint kontinensen belül, a 20. században azonban mindvégig valóban világméretben.

Az USA működőtőke-exportja a II. világháború utáni időszak egészében a világgazdaság fejlődésének motorja volt: a megtestesült technológiatranszfer révén az USA-székhelyű transznacionális társaságok új struktúrákat hoztak létre az egész világon. Ezek az amerikai székhelyű transznacionális társaságok váltak a globalizáció hordozóivá, legfőbb és leghatékonyabb terjesztőivé. A globalizáció ugyanis a *definíció szerint* éppen azért jelenti a nemzeti szuverenitás korlátozását-korlátozódását, mert – szemben a korábbi világgazdasági korszak nemzetköziesedésével – nem független nemzetállamok közötti kapcsolatok rendszerén, hanem vállalati, nagyrészt vállalaton belüli kapcsolatok rendszerén alapul.

A folyamatok az amerikai történelemben, gazdaságtörténetben – annak 19. századi fejlődési lehetőségeiben és útjaiban – gyökereznek: az észak-amerikai – elsősorban természetesen – USA-beli transznacionális társaságok a sajátos észak-amerikai körülményekből nőttek ki, azok talaján váltak nemzetközivé, multinacionálisá/transznacionalissá. Ebből a szempontból az észak-amerikai gazdasági környezetet őt sajátossága érdemel kitüntetett figyelmet (Wikins, 1991).

Az USA mint egy multinacionális cég bázisa nagyon sajátos nemzetgazdasággal rendelkezett a 19. század végén. Mindenekelőtt ez volt „*a világ legnagyobb piaca*”. Mégpedig azért, mert *egyszerre volt magas az egy főre jutó jövedelem, viszonylag nagy a népesség, és hatalmas volt az ország földrajzi kiterjedése is*. Ezen tényezők „együttese” folytán az USA mint egyetlen ország is voltaképpen multinacionális működésű vállalatokat hozott létre. Azokban az európai országokban, amelyekben már a 19. század végén voltak multinacionális vállalatok, szintén viszonylag magas egy főre jutó jövedelemmel rendelkeztek, de sem népességük száma, sem országaik földrajzi kiterjedtsége nem volt az USA-éhoz hasonlítható. S noha több európai ország kiterjedt gyarmatbirodalommal is rendelkezett, azok nem jelentettek az USA-hoz hasonló egységes belső piacot – következésképpen *az amerikai menedzserek fölöttébb sajátos iskolában nevelkedtek*.

Az USA második fontos sajátosságát *a nagy egységen belüli sajátos heterogenitás* jelentette. Amerika a 19. század végéig az emigránsok országa volt, az államhatárokon belül jelentkezett *a multikulturalitás*. Az amerikai menedzsereknek – az említett „fölöttébb sajátos iskolában nevelkedvén” – meg kellett tanulniuk a különlegesen kiterjedt piacon való érvényesülés mellett a különösen sokszínű piacon való érvényesülést is.

A multinacionális társaságok kialakulásának időszakában az USA végig nettó tőkeimportőr volt (hasonlóan Svédországhoz). Ezzel szemben a többi multinacionális cég központjának helyet adó országok – Nagy-Britannia, Franciaország, Hollandia, Németország – valamennyien jelentős tőkeexportőrök voltak a 19. század második felében.

Az USA egyetlen olyan állammal sem (volt soha) határos, amelyek nettó tőkeexportőrök vagy a technológiai fejlődés éllovasai lettek volna.

Az USA monopolelleses törvénykezése, a kereskedelmi korlátozásokkal szembeni elkötelezettsége és folyamatos közhatalmi fellépése egyaránt jelentősen eltért – s máig eltér¹³ – az általános európai gyakorlattól. Míg az USA-ban tilos volt mindenféle ármegegyezés, addig Európában virágoztak a kartellek.

¹³ Részben ezek a „gazdaságfilozófiai” eltérések magyarázzák az USA és Európa (illetve gyakran: a világ többi része) közötti kereskedelempolitikai vitákat, mindenekelőtt a GATT/WTO elé beterjesztett dömpingvadásokat.

A felsorolt öt sajátosság, eltérés – a „belső piac mérete”, a „kulturális és egyéb heterogenitás otthon”, a „tőkeimportőri státusz”, a „sajátos földrajzi helyzet”, valamint a „kereskedelmi korlátozások elleni közhatalmi fellépés” – „alapvetőnek látszik az amerikai és az európai multinacionális társaságok fejlődése közötti különbségek – legalább egy jelentős részének – megértésében.” (Wilkins, 1991)

Az Egyesült Államok nemzetközi működőtőke-áramlásokban betöltött központi szerepében az jelentett minőségi változást, hogy a hetvenes évek óta folyamatosan, de a kilencvenes években drámaian fölgyorsult módon vált az USA a külföldi közvetlen befektetések kinttettett célországává.¹⁴

A 2000. pénzügyi évben jelentősen növekedett az Egyesült Államokban a külföldiek befektetésállománya,¹⁵ ami elsősorban a pénzügyi instrumentumok beáramlásának következménye volt, s amit nem egyenlített ki a pénzügyi eszközök értékének csökkenése. Ezzel szemben az USA külföldi befektetésállománya csak igen szerény mértékben növekedett a 2000. pénzügyi évben: erősebb volt pénzkiáramlás, mint a megelőző évben, de a negatív árfolyam-változások jelentősen csökkentették az USA külső pozícióinak értékét. Következésképpen az Egyesült Államok nettó külföldi befektetési pozíciói 2000-ben lényegesen negatívabbá váltak, miután a megelőző három évben gyakorlatilag stagnáltak.

Ami a külföldi közvetlen befektetések állományát illeti, a reáleszközök („tangible assets”) negatív állománya – folyó áron és árfolyamokon számolva – 2000. december 31-re az előző év végi 1099,8 milliárd dollárról 1842,7 milliárd dollárra nőtt. Ugyanennek a közvetlen befektetésállománynak a (tőke-)piaci értéke 1525,3 milliárdról 2187,4 milliárd dollárra nőtt 1999. és 2000. december 31. között (King, 2001. 7. o.).

Folyó árokon és árfolyamokon mérve a külföldi közvetlen befektetésállomány az USA-ban 1999 és 2000 vége között 7020,9 milliárdról 8009,9 milliárd dollárra nőtt. Tőkepiaci érteken számolva ugyanezt a befektetésállományt 1999 és 2000 év vége között 8721,7 milliárdról 9377,2 milliárd dollárra nőtt. 2000-ben a külföldiek állampapír-vásárlásai rekordmagasságúak voltak, megközelítette korábbi rekordját a külföldi működőtőke-beáramlás is – ugyanakkor az USA bankjai és nem banki pénzintézetei által nyilvántartott forrásállomány jelentősen csökkent. A negatív értékelésküigazítás következtében az USA-beli külföldi közvetlen befektetésállomány értéke folyó áron 35,2 milliárd, tőkepiaci árfolyamokon számolva pedig 378,6 milliárd dollárral csökkent: a tőkepiaci érték számottevő csökkenése az amerikai részvényárfolyamok általános esésének volt a következménye (King, 2001. 8. o.).

Az USA külföldi értékpapír-állománya 2000-ben 197,9 milliárd dollárral csökkent, év végi értéke 2406,5 milliárd dollárral volt egyenlő. Az erőteljes csökkenés alapvető oka a külföldi részvényárfolyamok drámai csökkenésében keresendő – ehhez járult egyes valutáknak a dollárral szembeni felértékelődése 2000-ben. Az USA-beli befektetők tulajdonában lévő külföldi részvényállomány 197,8 milliárd dollárral csökkent 2000-ben, év végi értéke 1828,8 milliárd dollárt tett ki. Az USA-beli befektetők birtokában lévő nyugat-európai részvényállomány értéke 4 százalékkal csökkent, amelynek oka az európai részvényárfolyamok csökkenése mellett az euró leértékelődése volt – amit csak részben egyenlített ki az európaiak dollárvásárlásai (King, 2001. 9. o.). (Lásd az 1. táblázatot.)

¹⁴ A Mira Wilkins által a fentiekben említett külső tőkebevonás a 19. században – és a 20. század első felében is – egyértelműen a folyó fizetési mérleg hiányának fedezésére, finanszírozására beáramlott pénztőke volt. Az Egyesült Államok az állampapír-kibocsátás és a vállalati (kereskedelmi) kötvények kibocsátásának egyaránt mindig is a kezdeményezője és legnagyobb gyakorlója volt a világgazdaságban.

¹⁵ Az amerikai – angolszász – kategória-használatban a befektetés kifejezés („investment”) köztudottan pénzügyi, portfólió-befektetést jelöl. Az amerikai, amikor ’befektet’, akkor értékpapírt vásárol, a tőkepiacon fektet be.

Az USA-ból származó külföldi működőtőke-befektetések állománya

	1998	1999	2000
USA külföldi közvetlen befektetései (milliárd dollár)			
Folyó árákon	1968,8	1328,0	1462,2
Tőkepiaci értéken	2168,3	2813,3	2467,8
		Folyó áron	Tőkepiaci értéken
Bruttó befektetési pozíciók		1445,2	2467,8
Bruttó változás		117,2	-154,4
– Pénzügyi kiáramlás		152,4	152,4
Ebből: Tulajdonszerzés		49,9	152,4
Tulajdonosi kölcsön		2,8	2,8
Újrabefektetett profit		99,7	99,7
– Árváltozások		6,1	-196,0
– Árfolyamváltozások		-22,0	-92,5
– Egyéb változók változásai		-19,3	-9,3

Forrás: Survey of Current Business, July 2001, 10. o.

Érdekes, hogy az USA-ból 2000-ben kiáramlott friss külföldi közvetlen befektetések kétharmada volt újrabefektetett profit, ugyanakkor meglepően alacsony a tulajdonosi kölcsönök mértéke és aránya (2,8 milliárd dollár, az összes amerikai működőtőke-exportnak alig 1,8 százaléka). Ez egyrészt arra utal, hogy az amerikai vállalatok – ellentétben az európaiakkal – nem szeretik hitelből, még tulajdonosi hitelből sem fedezni a beruházásokat (arra ott a tőkepiac!), de nem is szivattyúzzák vissza a befektetett összegeket – legalábbis nem osztalékágon! –, hanem annak újrabefektetését preferálják.

Az Egyesült Államokban főlhalmozódott külföldi közvetlen befektetések

	1998	1999	2000
Külföldiek közvetlen befektetései az USA-ban (milliárd dollár)			
Folyó árákon	912,2	1094,4	1369,5
Tőkepiaci értéken	2179,0	2805,2	2736,9
		Folyó áron	Tőkepiaci értéken
Bruttó befektetési pozíciók		1369,5	2736,9
Bruttó változás		275,1	-66,4
– Pénzügyi beáramlás		287,7	287,7
Ebből: Tulajdonszerzés		218,7	218,7
Tulajdonosi kölcsön		47,3	47,3
Újrabefektetett profit		23,7	23,7
– Árváltozások		0,1	-349,0
– Árfolyamváltozások		-1,9	0,0
– Egyéb változók változásai		-10,8	-7,1

Forrás: Survey of Current Business, July 2001, 12. o.

A 2. táblázatban látható, hogy a külföldi működőtőke-befektetők az USA-ban elsősorban a saját források vagy hazai banki források igénybevételét preferálják, nem tartózkodnak ugyanakkor olyan mértékben a tulajdonosi kölcsönök igénybevételétől (47,3 milliárd dollár), az újrabefektetett profitok az Egyesült Államokban megvalósított külföldi működőtőke-befektetéseknek pedig alig több mint 8 százalékát finanszírozzák. Nem rendelkezünk számszerű adattal arra nézve, hogy mi lehet ennek az oka, az USA-beli közvetlen külföldi befektetések viszonylag alacsony profitabilitása, vagy éppen ellenkezőleg: a viszonylag magas profitabilitás által ösztönzött osztlékkivonás, viszonylag magas szintű profitrepatriálás.

Kicsit részletesebben vizsgálva az USA közvetlen külföldi befektetési pozícióit, 1982 és 2000 között viszonylag kiegyensúlyozott, rendkívül dinamikus fejlődést tapasztalunk: ha ugyanabba a képzületbeli ábrába berajzoljuk az USA nettó működőtőke-importját és -exportját, akkor két, egymással szorosan együtt mozgó görbét kapunk, amelyek közül általában a működőtőke-export helyezkedik el az x-tengelytől távolabb – 1999-ben és 2000-ben azonban a működőtőke-import görbéje metszi az exportgörbét (*Borga – Matalony, 2001*).

3. táblázat

Amerikai közvetlen külföldi befektetések és külföldi közvetlen befektetések az USA-ban 1982 és 2000 között

Az év végén	Milliárd dollár		Változás az előző év százalékában	
	USDIA	FDIUS	USDIA	FDIUS
1982	207,8	124,7	–	–
1983	212,2	137,1	2,1	9,9
1984	218,1	164,6	2,8	20,1
1985	238,4	184,6	9,3	12,2
1986	270,5	220,4	13,5	19,4
1987	326,3	263,4	20,6	19,5
1988	347,2	314,8	6,4	19,5
1989	381,8	368,9	10,0	17,2
1990	430,5	394,9	12,8	7,0
1991	467,8	419,1	8,7	6,1
1992	502,1	423,1	7,3	1,0
1993	564,3	467,4	12,4	10,5
1994	612,9	480,7	#	#
1995	699,9	535,6	14,1	11,4
1996	795,2	598,0	13,8	11,7
1997	871,3	661,8	9,6	14,0
1998	1000,7	778,4	14,8	14,2
1999	1130,8	965,6	13,0	24,0
2000	1244,7	1238,6	10,1	28,3

USDIA: amerikai közvetlen külföldi befektetés.

FDIUS: külföldi közvetlen befektetés az Egyesült Államokban.

Statisztikai számbavételi változás miatt az 1994. pénzügyi évre nem értelmezhető az index.

Forrás: *Survey of Current Business*, July 2001, 16. o.

Az elmúlt húsz évben – mint a 3. táblázatból látható – csak két évben haladta meg jelentős mértékben az USA-ban megvalósított külföldi közvetlen befektetések növekedésének üteme – hasonlóan a 2000/1999 évihez – az amerikai működőtőke-kiáramlást (1983/1984-ben és 1988/1989-ben). A 2000. évi különbség azonban jóval nagyobb volt a két korábbinál.

Ami az Egyesült Államok külföldi működőtőke-befektetéseinek földrajzi összetételét illeti, az élen 2000-ben is két hagyományos partner, Nagy-Britannia (21,4 milliárd USD = 18,8 százalék) és Kanada (15,4 milliárd USD = 10,2 százalék) állt, mely országokat Hollandia (9,9 milliárd USD = 7,1 százalék), Írország (7,3 milliárd USD = 5,25 százalék) és Japán (6,2 milliárd USD = 4,5 százalék) követte. Különösen vonzó volt az amerikai működőtőke-befektetések számára Svájc, Olaszország, valamint Mexikó, Brazília, Hongkong és Szingapúr, továbbá a Bermudák Írországot megközelítő tőkevonzási teljesítménnyel (*Borga – Matalony, 2001*).¹⁶ 1999-ben egyébként hasonló volt az Egyesült Államokból exportált működő tőke földrajzi irányultsága: Nagy-Britannia (18,8 százalék), Kanada (9,9 százalék), Hollandia (9,4 százalék), Svájc (4,5 százalék) volt a sorrend – a 2000. évihez hasonló volt Brazília és Mexikó részesedése (rendre 3,1 és 3,5 százalék) – Bermudába 1999-ben az amerikai működőtőke-exportnak „csak” 4,1 százaléka áramlott (*Bargas, 2001*).

4. táblázat

Az USA kumulált külföldi közvetlen befektetéseinek ágazati megoszlása (A leányvállalatok és az anyavállalatok eszköztételei alapján, milliárd dollárban, beruházáskori folyó áron)

	A leányvállalat ágazat szerint	Az anyavállalat ágazata szerint
<i>Ágazatok összesen</i>	1244,7	1244,7
Kőolajipar	105,5	160,5
Feldolgozóipar	344,0	665,2
Nagykereskedelem	88,1	30,4
Betéti instrumentumok	37,2	39,2
Pénzügyi és ingatlanszolgáltatások*	497,3	179,5
Szolgáltatások	79,9	55,5
Egyéb ágazatok	92,8	114,2

* „Finance (except depository institutions), Insurance and Real Estate” – általánosan használt rövidítéssel: FIRE.

Forrás: *Survey of Current Business*, July 2001, 24. oldal.

Tekintettel az amerikai transznacionális társaságok holdingjellegére, komoly statisztikai nehézséget okoz a kiáramló működő tőke ágazati szerkezetének meghatározása: az amerikai székhelyű anyavállalat ágazati besorolása nem feltétlenül ad releváns információt a közvetlen külföldi befektetés ágazati jellemzőjére. (Lásd a 4. táblázatot.) A General Electric Capital Equities befektetése külföldön az amerikai statisztika szerint a pénzügyi szektor befektetése, a fogadóország azonban abban az ágazatban tartja nyil-

¹⁶ Bermuda nyilvánvalóan olyan off-shore centrumként szerepel az amerikai működőtőke-export palettáján, ahonnan a tőke azonnal továbbvándorol, de a fizetési mérlegen alapuló számbavétel szerint ez is külföldi közvetlen befektetésnek számít – hasonlóan a Delaware államban alapított, amerikai tulajdonú off-shore cégekhez, az onnan kiáramló tőkének azonban az Egyesült Államok fizetésimérleg-soraiból is megállapítható a célországa.

ván ugyanezt a befektetést, ahol a GE CE meghatározó tulajdonrészt szerzett egy külföldi vállalatban.

Mint már említettük, az USA egyre vonzóbb befektetési célpont: a hatalmas piac, a különösen fejlett infrastruktúra, az amerikai K+F kapacitások következtében a kilencvenes évek végén egyre több külföldi közvetlen befektetés áramlott be az Egyesült Államokba – elsősorban vállalatfelvásárlások révén.

Az 1999-ben az Egyesült Államokba beáramlott működőtőke-befektetések 18,6 százaléka (193,1 milliárd USD) Nagy-Britanniából származott. A második legnagyobb működőtőke-befektető 1999-ben az USA-ban Japán volt, az összes befektetések 15,1 százaléka (148,9 milliárd dollár értékben) származott a felkelő nap országából. „Dobogós” helyet szerzett Hollandia 130,7 milliárd dollár értékű beruházással (ami az összes működőtőke-import 13,2 százalékát reprezentálta). Ezután Németország (111,1 milliárd USD = 11,3 százalék) és Kanada következett (79,6 milliárd USD = 8,1 százalék), amelytől csak kicsit maradt el Franciaország (77,7 milliárd USD = 7,9 százalék). (Bargas, 2001. 61. o.)

1999-ben az USA-ba irányuló közvetlen külföldi befektetések csaknem kizárólag vállalatfelvásárlással valósultak meg – ebből a szempontból elsősorban a *távközlés különösen gyorsan változó fejlődési dinamikája jelentett különösen komoly vonzerőt*. Az a cél, hogy a külföldi társaságok hozzáférjenek az élenjáró kommunikációalapú technológiákhoz és a hatalmas és a távközlési szolgáltatások egyre növekvő USA-beli piacához, számottevő befektetésekre ösztönözték a külföldi cégeket a távközléshez kapcsolódó termelési és szolgáltatási területek széles skáláján. A statisztikákban ez az „egyéb szolgáltatások” közé sorolt távközlési szolgáltatásokban, a száloptikák gyártásában, valamint a feldolgozóipari tevékenység és a távközlési berendezések gyártásában (ami statisztikailag a gépgyártás kategóriájába tartozik) jelenik meg.

2000-ben ismét Nagy-Britannia, Japán és Hollandia állhatott az Egyesült Államokban közvetlen külföldi beruházást megvalósító országok „dobogójára”, rendre 18,5 százalékos (50,5 milliárd USD), 13,2 százalékos (36 milliárd USD) és 12,3 százalékos (33,6 milliárd USD) részesedéssel. Őket 2000-ben is Németország, Franciaország és Kanada követte. Egyértelműen hosszabb ideje ez a hat ország, pontosabban ennek a hat országnak a vállalatai adják az Amerikai Egyesült Államokba irányuló működőtőke-export oroszlánrészét – együttesen 1999-ben 74,2, 2000-ben pedig 71,9 százalékot.

2001: megtorpanás vagy a tendenciák megfordulása?

2001. szeptember 11. sok új kérdést vet fel. A már korábban, gyakorlatilag 2001. második felévére – a 0,2 százalékos GDP-növekedéssel, a lanyhuló fogyasztói kereslettel – kialakultak egy recesszió feltételei. A *The New York Times* már január 19-én tényként közölte a recesszió kialakulását (*The New York Times*, 2001). „A pénzügyi és gazdasági buborékból kinövő recesszió leginkább az USA 1930-as tapasztalataihoz hasonlítható – noha a gazdasági feltételek ma annyira különbözőek, s ezek nagyon különböző kimenetet jelenthetnek.” A terrortámadás azonnali értékelése az volt, hogy az a recessziót immár végképp elkerülhetetlenné tette: „Most már erősen fenyeget a világméretű recesszió” (*McMillan*, 2001). Hasonló nézeteket fogalmazott meg a Los Angelesben lévő *UCLA Anderson Business Forecast* nevű elemző csoport már 2001 áprilisában: „90 százalékos annak a valószínűsége, hogy az USA gazdasága recesszióba merül.” (*Sacramento Business Journal*, 2001) Augusztus végén már mások is múlt időben fogalmaztak a recesszió bekövetkeztét illetően. A *Rosen Consulting Group* szerint a „sima földet érés” valószínűsége 10 százalék, a csekély mértékű (kilenc hónapig tartó) recessz-

szióé 60 százalék –, a mély (tehát két évig tartó) recesszió bekövetkezésének valószínűsége pedig 30 százalék (*San Francisco Business Times Report*, 2001).

Az amerikai fogyasztáslassulás drámai hatást gyakorolt-gyakorol Ázsiára – ami csak erősíti az ismét recesszióba fordult japán gazdaság által keltett erősen negatív regionális hatásokat. Mind Európa (azaz: az Európai Unió), mind pedig Ázsia számára az amerikai fogyasztásbővülésre és évtizedes kiemelkedően jó konjunktúrára alapozott exportoffenzíva teremtette meg a dinamikus növekedés lehetőségét. Ez most – rövidebb-hosszabb időre – „kiesik”. Érdekes, hogy az amerikai recesszió hatásai jobban elhúzódnak az Európai Unióban, mint magában az Egyesült Államokban. További érdekesség, hogy a német növekedési teljesítmény 2001-ben és 2002-ben egyaránt erősen elmarad az uniós átlagtól!

A 2001 második-harmadik negyedévében az USA-ban jelentkező recessziót nem túl súlyos és vélhetően túlságosan el nem húzódó recessziónak értékelhetjük. A 2001. évi recesszió középtávon visszaveti a világgazdaság egészének növekedési lehetőségeit, jelentősen korlátozza a világkereskedelem bővülési ütemét. A kérdés éppen ezért első-sorban az, hogy milyen világgazdasági fejlődési dinamika alakul ki a „recesszió után”? A legvalószínűbb a kilencvenes évekénél markánsan visszafogottabb, de a nyolcvanas évekénél dinamikusabb s mindenképpen kiegyensúlyozottabb, kevésbé bizonytalan növekedési pályák kialakulása – a világgazdaság egészére a 2,5–3,0 százalékos sávban, s azon belül országcsoportonkénti jelentős eltérésekkel.

Elméletileg egy recesszió – de ez volt eddig minden komolyabb világgazdasági recesszió tapasztalata is! – a koncentrációs kényszer, magyarul a sorozatos csődök nyomán minden bizonnyal tovább élénkíti a vállalatfelvásárlási és -összeolvadási „kedvet”. Nyilvánvalóan összeolvadások várhatók a terrortámadás által közvetlenül sújtott olyan ágazatokban, mint például a légi közlekedés¹⁷ és a biztosítási ipar. Nyilván számos biztosítótársaság – elsősorban a viszontbiztosítási területen működő s a közvélemény számára ismeretlen cég – számára a „fúzió”, ami az adott esetben önmaga eladását jelenti, lehet az egyetlen kiút a drámai megromlott pénzügyi helyzetből. Hasonló tendenciák kibontakozása várható a szállodaiparban – a nagy láncok relatív életképessége nő, a kisebb láncok és a független szállodák nyilván nagy számban „kívánnak” majd csatlakozni valamelyik nagyhoz.

Elméletileg a koncentrációs kényszer a gazdaság, a világgazdaság egészére jellemző lesz. A folyamat nyilvánvalóan kétirányú lehet: a megromlott világgazdasági helyzetben a közelmúltban realizált összeolvadások és felvásárlások egy részéről is könnyen kiderülhet, hogy nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket. Egy ilyen helyzetből azonban rendszerint egy másik fúzió/felvásárlás jelenti a kiutat: a szétválás nyomán születő „kiszalakat” megeszik más nagyhalak. A recesszió s a recesszió, illetve a terrortámadás következményeként kialakuló koncentrációs hullám biztos nyerteseit is könnyű megnevezni: a nagy nemzetközi befektetési bankok és auditáló és tanácsadó cégek munkája és profitja fog számottevően megnőni.

A magyar gazdaságot a várható koncentrációs hullám elsősorban közvetetten érintheti: a magyarországi leányvállalattal rendelkező anyavállalatok fúziója nyomán a magyarországi leányvállalatok fúziójára is sor kerülhet. Ez növelni fogja a hazai piac koncentrációs fokát, (tovább) fokozva a magyar gazdaságban már amúgy is számos területen meglévő oligopolisztikus piaci struktúrákat. Másrészt, a tranzakciók lebonyolítása –

¹⁷ Már megjelentek a félhivatalos becslések arról, hogy *Európában* – értsd: az Európai Unióban – *legfeljebb 5 légitársaság maradhat* talpon – illetve a levegőben! A *Swissair*nek a szakértők számára nem váratlan, de mégis megdöbbentő összeroppanása alighanem csak az első esemény egy meglehetősen hosszúnak ígérkező sorban.

ha és amennyiben az egyik magyarországi leányvállalat fizet a másik leányvállalatért, amint az a Matáv/Westel/Deutsche Telekom tranzakcióban is történt¹⁸ – jelentős hatást gyakorolhat a fizetési mérlegre, mert magyar vállalatok esetében egyébként kevésbé valószínű nagyságrendű működőtőke-kivitel jelentve számottevően csökkentheti Magyarország nettó tőkebevonási teljesítményét. Hasonló tranzakciók más vállalatoknál is várhatóak – a recesszió nyomán kibontakozó esetleges újabb koncentrációs hullám azonban jóval gyakoribbá teheti az ilyen ügyleteket.

Az elméleti megfontolásokat azonban egyelőre – legalábbis rövid távon – meghazudtolja a valóság! 2001-ben a nemzetközi működőtőke-áramlás értéke az előző évinek alig felét érte el, lényegében azonos arányban érintve a világgazdaság különböző régióit. A működőtőke-import tekintetében Közép- és Kelet-Európa átalakuló gazdaságai, valamint Kína és Vietnam kivételt képezett: ebben az országcsoportban lényegében nem csökkent a tőkevonzási teljesítmény. 2002-ben – az eddigi adatok alapján – a működőtőke-áramlás a 2001. évi szint körül várható. A tőkeáramlás drámai csökkenése nagy valószínűséggel a recesszió/növekedésslassulás egyik részjelensége: oka és következménye egyaránt. Ezzel együtt, a mai helyzetből kiindulva nehéz megmondani, mikor állhatnak helyre a fundamentális okok alapján várható tendenciák: úgy tűnik, az amerikai gazdaság meghatározó világgazdasági jelentősége ezen a téren is érvényesül: az amerikai gazdasági élénkülés lehet az előfeltétele mind az Egyesült Államokból kiáramló tőkebefektetések, mind pedig az Egyesült Államokba irányuló működőtőke-befektetések további dinamikus fejlődésének.

Hivatkozások

- Bargas, S. E. [2001]: Direct Investment Positions for 1999. Country and Industry detail. *Survey of Current Business*, július.
- Borga, M. – Matalony, R. J. Jr. [2001]: Direct Investment Positions for 2000. Country and Industry Detail. *Survey of Current Business*, július.
- Deutsche Industrie- und Handelstag [2000]: Wirtschaftlage und Erwartungen. Ergebnisse der DIHT-Unfrage bei den Industrie- und Handelskammern. Herbst, Bonn.
- Dunning, John H. [1990]: The Globalization of Firms and the Competitiveness of Countries. In: Dunning, John H. – Kogut, Bruce – Blomström, Magnus [1990]: Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations. Institute of Economic Research, Lund University.
- The Economist* [1999]: How to make mergers work? Január 9.
- European Central Bank [2000]: Mergers and Acquisitions Involving the EU Banking Industry: Facts and Implications. Frankfurt am Main, december.
- King, H. W. [2001]: The International Investment Position of the United States at Yearend 2000. *Survey of Current Business*, június.
- Lall, S. [1995]: Changing perceptions of Direct Foreign Investment in Development. CIMDA, University of Antwerp, Discussion paper, No. /E/19.
- Losonczi Miklós [2001]: Az EU-csatlakozás várható hatása a külföldi működőtőke-importra Magyarországon. *Európai Tükör*, VI. évfolyam, 1. szám.
- McMillan, A. F. [2001]: Mutual Funds, *CNN.com*, szeptember 12.
- Merchant, K. [2000]: Tata may have swallowes Tetley but 'tea folk' will remain. *The Financial Times*, február 28.
- The New York Times* [2001]: The Post-Bubble Recession has Arrived. Theory: How the 1995–2000 asset bubble ends in moderate deflation followed by high inflation. Január 29.

¹⁸ Ez az egy ügylet 885 millió dolláros „magyar működőtőke-exportot” jelent – legalábbis számvetélesen, a folyó fizetési mérleget tekintve. Ennek eredményeként 2001-ben Magyarország nettó működőtőke-exportjának értéke ezzel az értékkel csökkent volna – a tranzakciót azonban a Deutsche Telekom tulajdonosi hiteléből fedezte a Matáv, így a folyó fizetésimérleg-hatások kiegyenlítődték.

- Nicoll, Alexander* [2000]: Europe's package deal. *The Financial Times*, június 7.
- Taylor, R. – Lewis, W.* [1998]: Waiting to connect you. *The Financial Times*, szeptember 10.
- Transnational Corporations [1996]: WIR96: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Vol. 5. No. 3. december.
- Sacramento Business Journal* [2001]: UCLA economist predicts 'short and shallow' recession. április 4.
- San Francisco Business Times Report* [2001]: We are in a recession. Augusztus 28.
- Wilkins, Mira* [1991]: The History of European Multinationals: A New Look. In: *Wilkins, Mira (ed.): The Growth of Multinationals. Edward Elgar Publishing Ltd. Aldershot.* (Eredeti megjelentetés: *The Journal of European Economic History*, 1977. 6. szám.)
- WIR [1995]: World Investment Report. United Nations, New York and Geneva.
- WIR [1996]: World Investment Report. United Nations, New York and Geneva.
- WIR [1999]: World Investment Report. United Nations, New York and Geneva.
- WIR [2000]: World Investment Report. United Nations, New York and Geneva.
- WIR [2001]: World Investment Report. United Nations, New York and Geneva.

A magyar agrárgazdaság külkereskedelmi versenyképessége az uniós piacokon

MOLNÁR ATTILA

A magyar élelmiszerek versenyképességének a növelése az Európai Unió piacain az agrárgazdaság javítását szolgáló programok egyik legfontosabb célkitűzése. A külkereskedelem liberalizálása, jelentőségének növekedése miatt a belső problémák megoldása mellett egyre hangsúlyosabb szerepet kap a partnerországokkal való együttműködés kiszélesítése, javítása, minőségének fokozása. Az ország élelmiszer-gazdasági termékeinek külkereskedelmi versenyképessége 1996-tól folyamatosan javult az uniós piacokon, kisebb megtorpanást a 2001-ben elkezdődött, az egész világgazdaságot érintő recessziós hullám jelenthet. A csatlakozásra való felkészülés azonban jó úton halad a vállalatok, az intézményi szabályozás és a gazdaságpolitika szintjén egyaránt. Az élelmiszeripar ágazatainak többsége a külföldi tőkének köszönhetően már most készen áll a csatlakozásra, míg a mezőgazdaság egyes ágazatai a tőkehiány, az alacsony technológiai színvonal, az EU-konform szabályozás átvételének hiányosságai eredményeképpen jelenleg versenyképtelenek az Európai Unió piacain. Követelmény tehát a kínálati szerkezet hozzáigazítása a piaci kereslethez, a keresettebb kultúrák elterjesztése, a magasabb feldolgozottsági fokú, igényes kiszerezésű, a piaci igényeknek tartósan megfelelő termékek arányának növelése.

Az agrárgazdaság helye a gazdasági növekedésben az ezredfordulón

A magyar gazdaság makrogazdasági mutatóinak pozitív változása (csökkenő infláció, GDP növekedése¹) az ezredfordulón a gazdaság fellendülésével és ezzel együtt a külkereskedelem növekedésével járt. Összehasonlítva az uniós országok mutatószámával (1. táblázat) az EU-átlagát messze túlszárnyalta a magyar gazdaság növekedése 1999 és 2000-ben, csupán Írország, Luxemburg és Finnország adatai érték el, illetve haladták meg a magyar GDP-növekedés nagyságát. Az erősödő exportteljesítmény – amely felülmúlta a régió átlagát – a termékek fokozódó versenyképességének is köszönhető volt. Magyarország lényegesen kisebb visszaeséssel vészelte át az orosz pénzügyi válság okozta sokkot, mint kelet-európai társai. A leginkább érintett ágazatok (húsipar, ital, konzerv) új piacokat találva, illetve fokozatosan visszatérve a régi piacokra, 2000-től egyre növekvő kivitellel számolhatnak. Az agrárgazdaság csökkenő szerepe a nemzetgazdaságban megfelel az uniós trendeknek. Ez utóbbin belül egyedül a mezőgazdaságra

¹ 2000-ben 5,2, 2001-ben 3,8 százalékos növekedés. KSH (2002a).

Molnár Attila, a BKÁE Ph.D. hallgatója.

Az Európai Unió országai és Magyarország néhány makroökonómiai és agrárgazdasági mutatószáma, 1999

	EU15	H	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
1 főre jutó GDP (1000 euró) ¹	22,5	4,95	23,9	32,9	24,7	11,5	15,3	23,2	27,2	20,2	46,4	25,2	25,4	11,4	25,5	27,8	25,7
GDP növekedési ráta																	
1999	2,5	4,2	2,7	2,1	1,6	3,4	4,0	2,9	9,8	1,6	7,6	3,9	2,8	3,3	4,2	4,1	2,3
2000	3,3	5,2	4,0	2,9	3,0	4,1	4,1	3,1	10,7	2,9	8,5	3,9	3,2	3,3	5,7	3,6	3,0
Foglalkoztatottság az agrárgazdaságban (%)	4,5	7,1	2,4	3,3	2,9	17,0	7,4	4,3	8,6	5,4	1,7	3,2	6,2	12,7	6,4	3,0	1,6
Agrárgazdaság részesedése a GDP-ből (%)	1,8	4,5	1,2	2,0	0,9	7,1	4,1	2,4	2,9	2,6	0,7	2,4	1,2	3,3	0,9	0,7	0,9
Agrárimport a nemzetgazdaság teljes importjából (%)	6,9	3,5	10,0	10,2	8,8	13,2	9,0	8,3	7,7	10,3	10,2	11,5	6,8	10,9	6,9	6,5	9,0
Agrárexport a nemzetgazdaság teljes exportjából	6,7	8,6	10,4	18,8	5,0	28,8	13,6	11,9	12,1	7,1	6,4	18,8	5,4	6,0	2,4	2,3	6,0
Az agrárágazat külkereskedelmi mérlege (Mrd ECU)	-2,4	00	2,0	4,5	-14	-0,6	1,9	11,9	4,6	-5,7	-0,5	16,4	-1,1	-2,7	-1,1	-2,3	-12,1
A nemzetgazdaság külkereskedelmi mérlege (Mrd ECU)	-19	-8,2	13,4	4,2	65,2	-16,4	-29	10	23	12,7	-2,8	11,6	-4,9	-14	9,5	15,3	-49,7
Az infláció a nemzetgazdaságban (%)	1,5	10	1,0	2,7	0,9	2,9	2,9	0,4	3,8	1,5	2,3	1,7	0,9	3,5	0,7	0,5	2,5
Az élelmiszerek fogyasztói árának alakulása (%)	1,2	12,9	1,1	2,1	0,6	2,1	2,2	0,6	2,5	1,7	1,0	2,0	0,5	2,2	1,3	0,6	1,3
Az élelmiszerek részesedése a háztartások kiadásaiban (%) ²	17,4	42,1	16,3	19,7	13,9	21,3	18,6	17,9	30,5	18,1	18,2	14,1	16,3	27,0	19,1	18,4	19,9

¹ 2000-ben, ² Élelmiszer, ital, dohány (SITC 0+1), 1997-ben.

Megjegyzés: Az országok betűjelei most és továbbiakban: H = Magyarország, B = Belgium, DK = Dánia, D = Németország, EL=Görögország, E = Spanyolország, F = Franciaország, IRL = Írország, I = Olaszország, L = Luxemburg, NL = Hollandia, A = Ausztria, P = Portugália, FIN = Finnország, S = Svédország, UK = Nagy-Britannia.

Forrás: European Commission (2001): The agricultural situation in the EU, Brussels.

specializálódott Görögország és Portugália részesedései hasonlóak, illetve magasabbak a foglalkoztatást, export-import arányokat, illetve a GDP-t tekintve. Magyarországon a fogyasztói árak évi növekedése azonban még mindig magas. Ennél is nagyobb probléma azonban a fogyasztói árak között meglévő nagyarányú különbségek, mely a csatlakozás után a külkereskedelem szerkezetében való – nem szükségképpen pozitív irányú – változást vetítenek elő: egyrészt az egyes élelmiszer-vertikumokon belül a szereplők közötti osztozkodási arányok eltéréseiből fakadó kereskedelmi és munkamegosztási lehetőségek szempontjából, másrészt az egyes élelmiszer-csoportok közötti arányok eltérése szempontjából, mert ez befolyásolja a fogyasztási szerkezet további alakulását (*Juhász – Mohácsi*, 2001).

Magyarország számára, mely viszonylag kis gazdasággal rendelkezik, tőkeszegény és technológiai transzferre szorul, a gazdasági növekedéshez létfontosságú a folyamatos beruházásra, valamint az erőteljes külpiazi kapcsolatokra való koncentráció. A versenyképességi és hatékonysági feltételek azonban 2000. év második felétől romlottak, mivel lelassultak a beruházások, valamint csökkent az export növekedési üteme is. A 2001-ben elkezdődött, az egész világgazdaságot érintő recessziós hullám az év végére Magyarországot is elérte, ami az élelmiszeripart kétféleképpen érintette. A multinacionális cégek leányvállalatainak sorsa nem a magyar gazdaságtól, hanem főbb piaci kilátásaitól függ, fejlődésük a világban meglévő konjunktúra függvénye, azonban fejlett technikai felszereltségük, termelékenyséjük, jövedelmezőségük, tőkeerejük átsegíti őket a dekonjunktúrán is. Az EU-ba irányuló exportjuk versenyképességét nagyrészt megőrizték. A magyar tulajdonú élelmiszer-ipari vállalatok növekedési ütemét azonban nemcsak a gazdasági környezet megváltozása, hanem a kormányzati politika is gyengítette.² Az uniós piacokon eddig a versenyképesség alapját képező két fő tényező, a jó minőségű munkaerő és a relatíve alacsony bérszínvonal közül utóbbi a minimálbér-emelés hatására romlik, miközben a vállalatok jövedelmezőségének további csökkenését eredményezheti. Biztatást jelenthet azonban az EU statisztikai hivatalának³ közlése, mely szerint a gazdaság lelassulása ellenére az uniós külkereskedelmi forgalma viszonylag stabil.

Az élelmiszer-külkereskedelem változásai az Európai Unióval

A kilencvenes évek első felében az EU-val folytatott külkereskedelem enyhe növekedést mutatott, 1996-tól azonban (az 1995-ben megkötött társulási egyezmény hatására) jelentős mértékű fejlődésnek indult. Mára a teljes külkereskedelmi forgalom több mint kétharmada, az élelmiszerek kivételének és behozatalának közel fele az unióval bonyolódik le.⁴

A legfontosabb EU partnerországok továbbra is Németország, Ausztria és Olaszország, az importban ezen kívül Hollandia és Franciaország. Összehasonlítva az uniós országokkal Magyarország 1999-ben meghaladta Luxemburg, Görögország és Portugália kivételének nagyságát, az import értéke pedig ez utóbbi két országon kívül Finnország adataihoz áll közel. Ha megvizsgáljuk a külkereskedelmi fedezeti mutatót⁵ (export-import aránya), akkor Ausztria és Nagy-Britannia, ha az élelmiszer-külkereskedelmi fedezeti mutatót, akkor Dánia értékei állnak Magyarországhoz közel. Az exportot figyelembe véve 1999-ben Magyarország az EU 10., a teljes élelmiszer-külkereskedelemben pedig 22. legfontosabb partnere volt.

² 2001-ben számos, versenyképességüket csökkentő kormányzati szabályozás lépett életbe, például az adóbeszedés biztonságának megerősítése, a minimálbér-emelés, az áfa-visszaigénylés szigorítása, a reprezentációs költségek megadóztatásának emelése stb.

³ Eurostat 2001. november havi jelentése, Luxemburg.

⁴ 1999-ben a teljes magyar import 64,4 százaléka, az export 76,2 százaléka EU-tagországokkal folyt.

⁵ Allen, Tim (2000), EU-n belüli külkereskedelemre vonatkozóan.

Magyarországi élelmiszerek exportja országcsoportok szerint
(részesezés, %)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Fejlett országokba	52,7	46,9	49,5	54	50,9	54,0
Ebből:						
Európai Unióba	46,3	40,9	43,5	48,8	44,3	46,5
Közép- és kelet-európai országokba	42,8	47,2	43,5	40,2	43,7	41,9
Fejlődő országokba	2,6	4,0	5,3	4,8	4,5	4,1

Forrás: KSH (2002b). SITC Rev.3. 0+1 áruféjezetei (élelmiszer, ital, dohány) alapján saját számítás.

Az élelmiszerek EU-ba irányuló külkereskedelmének fedezeti mutatója (%)

	H	B/L	DK	D	EL	E	F	IRL	I	NL	A	P	FIN	S	UK
1997	290	123	242	61	48	154	139	185	62	204	53	43	27	45	58
1998	283	127	226	65	48	143	132	177	63	214	60	40	24	42	58
1999	307	126	236	67	47	141	134	171	65	251	72	38	22	42	53

Megjegyzés: Élelmiszer: SITC Rev.3. 0+1, Élelmiszer, ital, dohány.

Fedezeti mutató: Az egyes országok EU-n belüli, illetve a Magyarország és az EU közötti export-import aránya.

Forrás: European Commission (2001).

Az élelmiszerek részesezése az EU-ba irányuló külkereskedelmi forgalomból (%)

	H	B/L	DK	D	EL	E	F	IRL	I	NL	A	P	FIN	S	UK
Export	5,1	10,9	2,2	5,2	26,1	14,6	11,9	10,8	7,5	16,0	5,8	6,1	1,2	2,6	6,2
Import	1,7	9,9	9,8	9,0	16,5	8,4	8,8	9,8	11,8	9,8	6,6	10,6	6,5	6,5	10,9

Megjegyzés: SITC Rev.3. 0+1, Élelmiszer, ital, dohány.

Forrás: European Commission (2001).

A Magyarország és EU közötti kereskedelem legnagyobb részét gépek, szállítóberendezések, járművek és elektromos berendezések adják, az élelmiszer-forgalom az export mindösszesen 5,1, az import 1,7 százalékát teszi ki. A teljes magyar élelmiszer-kivitelt azon belül az uniós forgalom dolláron számított értéke évről évre csökken, mely utóbbi exporton belüli részesezése ingadozó képet mutat: értéke 40–49 százalék között változott az elmúlt 5 évben. Ezzel szemben az import általános stagnálása összességében javított az ország EU behozatali részarányán, értéke 4-5 százalékkal javult az elmúlt 5 év során, jelenleg 43 százalék körül ingadozik. Értékben Németország növelte leginkább szállításait, második legfontosabb partner Hollandia volt.

Megvizsgálva az EU-val folytatott élelmiszer-külkereskedelmi cserearány-index⁶ változását, az 1999-ben és 2000-ben javuló trend mutatkozik, bár az előző évek folyamatos csökkenései nagyrészt magyarázatot adnak a tendencia megfordulására. 2000-ben mind az export-, mind az importárindexek jelentősen növekedtek 1999-hez képest, összességében – ha nem is nagy arányban – a magyar exportjavak felértékelődéséről lehet beszélni.

5. táblázat

**A magyar élelmiszer-külkereskedelem
forintban mért árának és cserearányainak alakulása
(előző év=100,0)**

	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Exportárindex</i>					
Országok összesen	119,2	113,0	104,1	101,2	112,1
EU	119,9	112,7	107,6	102,2	108,1
<i>Importárindex</i>					
Országok összesen	124,2	117,7	107,9	99,1	110,1
EU	124	113,2	110,2	101,6	107,6
<i>Cserearányindex</i>					
Országok összesen	95,9	96,0	96,4	102,1	101,8
EU	96,7	99,5	97,6	100,6	100,4

Forrás: KSH, Élelmiszer, ital, dohány: SITC Rev.3. 0+1 árufejzete alapján.

Ha összehasonlítjuk Magyarországot és az EU külgazdasági partnereit, a legfontosabb Európai Uniót kívüli országok között hasonlóságok mutatkoznak. Ez egyrészt adódhat abból is, hogy egyes termékek hiánya, illetve többlete az országok meghatározott körére koncentrálódik. Az azonos partnerek azonban fontosak lehetnek az uniós csatlakozás utáni magyar külkereskedelem versenyképességének növelésében is: a már kiépített külgazdasági kapcsolat növelheti a beilleszkedés gyorsaságát az EU élelmiszer-külkereskedelmi szerkezetébe.

6. táblázat

**A legfontosabb nem EU-tag partnerek
az EU és Magyarország agrárkivitelében 1999**

Hús, húskészítmény		Tej, tejtermék, tojás		Gabona(készítmény)		Italok	
EU-15	Magyaro.	EU-15	Magyaro.	EU-15	Magyaro.	EU-15	Magyaro.
Oroszo.	Dél-Korea	USA	Cseho.	USA	Szlovénia	USA	Lengyelo.
Japán	Svájc	Szaúd-A.	Horvátó.	Szaúd-A.	Románia	Japán	Cseho.
USA	Románia	Algéria	Románia	Oroszo.	Bosznia	Svájc	Bosznia
Egyiptom	Lengyelo.	Svájc	Bosznia-H.	Irán	Horvátó.	Kanada	Oroszo.
Svájc	Szlovénia	Japán	Oroszo.	Algéria	Lengyelo.	Ausztrália	Horvátó.
Dél-Korea	Oroszo.	Oroszo.	Szlovákia	Svájc	Oroszo.	Hongkong	Litvánia

Megjegyzés: Az EU-ban külkereskedelmi aktívummal rendelkező élelmiszer-ágazatok.

Forrás: European Commission (2001); KSH: Mezőgazdasági statisztikai évkönyv, 2000.

⁶ Exportárindex és importárindex hányadosa, mely megmutatja, hogy a felhasznált külföldi javak mennyivel érnek többet vagy kevesebbet a külföldön felhasznált hazai javakhoz képest.

**A legfontosabb nem EU-tag partnerek
az EU és Magyarország agrárbehozatalában, 1999**

Hal, rák, puhatestű		Zöldség, gyümölcs		Kávé, tea, kakaó		Állati takarmány	
EU-15	Magyaro.	EU-15	Magyaro.	EU-15	Magyaro.	EU-15	Magyaro.
Norvégia	Lengyelo.	Töröko.	Lengyelo.	Elefánt-csontpart	Uganda	Argentína	Brazília
Izland	Peru	USA	Brazília	Brazília	Lengyelo.	Brazília	Peru
USA	Uganda	Brazília	Töröko.	Kolumbia	Svájc	USA	Románia
Oroszo.	Szlovákia	Dél-Afrika	USA	Vietnam	Brazília	Peru	USA
Marokkó	USA	Thaiföld	Szlovákia	Ghána	Szlovákia	Norvégia	Lengyelo.
Argentína	Románia	Marokkó	Cseho.	Indonézia	Cseho.	Malajzia	Cseho.

Megjegyzés: Az EU-ban külkereskedelmi passzívummal rendelkező élelmiszer-ágazatok.

Forrás: European Commission (2001); KSH: Mezőgazdasági statisztikai évkönyv, 2000.

Az EU és Magyarország kivitelét tekintve hús és húskészítmények esetén Oroszország, Svájc és Dél-Korea, tejtermékeknél és gabonakészítményeknél Oroszország meghatározó jelentőségű. Importot tekintve a halak esetében az Egyesült Államok, zöldséggyümölcs ágazatban Törökország, Brazília, állati takarmány esetén Brazília és az Egyesült Államok a legfontosabb közös partnerek. Csatlakozás után nagy valószínűséggel ezekkel az országokkal még szorosabb partneri kapcsolatunk alakulhat ki (az uniós országok egymást segítve biztosabb áruellátást, nagyobb volument, standard minőséget, hasonló szerződési feltételeket tudnak kínálni).

Az EU és Magyarország közötti külkereskedelmi kapcsolatok kiszélesítését segítették azok a szerződések és megállapodások, amelyek az agrárkereskedelem liberalizációjának folyamatát szabályozták. Így említést érdemel az 1988. évi Kereskedelmi és Együttműködési Megállapodás, az Általános Preferenciális Rendszer keretében nyújtott kedvezmények vagy az 1995-ben az Európai Unióval megkötött társulási egyezmény. A GATT/WTO keretében folyó általános kereskedelem liberalizációs folyamat eredményeinek következtében 1997-ben parafálták, 1998 végén kihirdették az Európai Megállapodás Kereskedelmi és Intézményi Jegyzőkönyveit, ami jelentősen javította az EU-ba irányuló magyar agrárexport feltételeit. A kölcsönös agrárkereskedelmi koncessziókra vonatkozó megállapodások korszerűsítéséről és továbbfejlesztéséről folytatott tárgyalásokon született megállapodás eredményei 2000. július 1-jétől léptek hatályba: az agrárkereskedelemben a magyar export 72 százaléka, az EU exportjának 54 százaléka élvez vámentességet. A megállapodás három listát tartalmaz, melyek a vámok nagyságának függvényében csoportosítják a termékeket. („Kétnullás” lista: a vámokat mindkét fél felszámolta mennyiségi megkötés nélkül; „négynullás” lista: a vámok és exportszubszenciók eltörlése, de a kvóták fennmaradása; „klasszikus” lista: vámkedvezményes kvóták adása. A listában szereplő vámkontingensek évi 10 százalékkal nőnek.) 2000 közepén megállapodás jött létre az EU és Magyarország között a feldolgozott mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek kereskedelmi kedvezményeinek továbbfejlesztéséről, mely alapján a jelenlegi kontingensek folyamatosan növekednek, a vámokat pedig fokozatosan csökkentik.

Az élelmiszerek külkereskedelmének ágazati szerkezete és a versenyképesség

A következőkben nézzük meg az élelmiszerek fogyasztásának és termelésének szerkezetében az utóbbi időben végbement változásokat, majd pedig egyes élelmiszer-termékcsoportok versenyképességét néhány kiemelt mutatószám segítségével, elemezve a helyzetet az uniós csatlakozás tükrében.

Az élelmiszer-fogyasztás és -termelés szerkezete

Az elmúlt évtizedben Magyarországon is jelentős változások mentek végbe a fogyasztás szerkezetében, melynek oka többek között az egészségesebb táplálkozásra, illetve a kényelemre való törekvés. Megnövekedett az igény a minőségileg kifogástalan, magas feldolgozottsági fokú, csökkentett energiatartalmú, vitaminokban gazdag élelmiszerek és biotermékek iránt, amelyekért a fogyasztó anyagiakban is hajlandó áldozni. A húsfogyasztáson belül a baromfihús termelésének növekedésével, a marha- és sertés-hústermelés arányának csökkenésével kell számolni. Folyamatosan csökkent a kenyér, cukor, burgonya, asztali borok, sör, liszt, nőtt a gyümölcslevek, ásványvizek, prémium borok, gyorsfagyasztott élelmiszerek, margarin, trópusi gyümölcsök iránti kereslet. Magyarországon az uniós átlagnál magasabb a cukor- és baromfi-, alacsonyabb az ásványvíz-, vaj-, sertés- marhahús-, zöldség- és gyümölcsfogyasztás. Az unióban egységes élelmezés-egészségügyi szabályokkal, eredetvédelmi rendszerrel, korszerű csomagolással védik a termékek minőségét.

8. táblázat

Néhány élelmiszer egy főre jutó éves fogyasztása Magyarországon és az uniós országokban 1998-ban (kg/fő)

	H	B+L	DK	D	F	I	NL	A	P	FIN	S	UK
Burgonya	68,4	93,2	56,9	70,6	53,7	41,9	77,5	55,1	130,1	79,5	83,6	97,3
Cukor	41,9	na	36,0	33,0	33,6	24,7	na	40,3	na	34,9	41,8	36,0
Bor ¹	33,6	na	29,0	22,8	57,8	53,7	20,5	30,6	50,7	5,5	12,1	14,4
Tej	151,8	88,6	142,8	91,2	97,6	243	126,9	98,7	113,2	190,3	152,9	128,4
Vaj	1,1	5,2	1,7	6,7	8,4	Na	6,8	5,0	2,0	8,4	4,8	2,6
Tojás	17	14	14,5	13,7	15,6	12,1	16,0	13,5	8,6	10,0	12,2	10,1
Marhahús	4,4	19,3	26,0	15,6	27,0	24,7	18,8	19,3	16,5	18,9	20,8	17,2
Sertés-hús	27,0	44,6	65,8	56,8	37,2	35,1	41,6	57,8	43,5	34,4	36,8	23,0
Baromfihús	26,8	21,0	18,1	15,2	23,7	17,7	20,3	17,2	29,8	12,5	11,1	28,4

¹ liter/fő

Forrás: European Commission (2001); KSH: Mezőgazdasági statisztikai évkönyv, 2000.

Az legfontosabb termékek esetében (sertés-, baromfihús, búza, kukorica) sem az EU-ban, sem Magyarországon nem beszélhetünk ellátási problémákról, néhány termék esetében azonban az önellátás szintje alacsony. Hazánk rizstermelése sokkal alacsonyabb a belső fogyasztásnál. A napraforgó, a juh- és kecskehús esetében az EU önellátási mutatók szignifikánsan alacsonyak.

Élelmiszerek önellátottsági foka, 1999
(ezer tonna)

	Termelés	Import	Export	Felhasználás ¹	Önellátottság foka (%)		
					1998	1999	
<i>Búza</i>							
Magyarország	2638	1,17	598	2936	158,4	89,8	
EU-15	94 300	2475	15 079	77 477	118,7	121,1	
<i>Árpa</i>							
Magyarország	1041	20,5	115,2	1180	122,4	88,2	
EU-15	51 808	302	10 326	41 732	125,0	124,1	
<i>Kukorica</i>							
Magyarország	7149	2,5	1708	4912	130,5	145,5	
EU-15	36 053	3640	2094	38 011	97,0	94,5	
<i>Rizs</i>							
Magyarország	7,5	55,7	4,4	16,6	58,4	45,2	
EU-15	1562	476	274	1743	95,9	89,6	
<i>Napraforgómag</i>							
Magyarország	792	10,0	148,4	802	97,3	98,7	
EU-15	3888	2191	21	5493	62	60	
<i>Marhahús</i>							
Magyarország	113	1,6	20,1	107	119,0	105,6	
EU-15	7739	391	872	7649	103,6	101,2	
<i>Sertés</i>							
Magyarország	780	197	94	792	103,7	98,4	
EU-15	18 026	55	1432	16 709	108,8	107,9	
<i>Juh és kecske</i>							
Magyarország	14,9	3,2	15,5	15,9	102,6	93,7	
EU-15	1159	256	3	1423	81,3	81,4	
<i>Szárnyasok</i>							
Magyarország	512	0	1,2	507	99,9	100,9	
EU-15	8798	323	1062	8034	109,6	109,6	

¹ A felhasználás nem tartalmazza a zárókészletet, állatok esetében a tenyészállat-értékesítést. Tartalma növények esetében: lakossági fogyasztás, ipari feldolgozás, takarmányfelhasználás, vetőmag-felhasználás, veszteség, egyéb felhasználás. Állatok esetében: belföldi értékesítés (nem tartalmazza a tenyészállat-értékesítést), fogyasztás, üzemi felhasználás, elhullás.

Forrás: KSH: Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyv, 2000. European Commission (2001) és saját számítás.

A gabonafélék világtermelésében (rizs kivételével) az 1998-as évtől visszaesés következett be az orosz és kínai búzatermelés csökkenésének köszönhetően, de ennek hatása az uniós piacokon nem érződött. Az Unió agrárintézkedései következtében folyamatosan csökkennek az exporttámogatások, a világpiaci árak emelkedése a magyar élelmiszereket is jobb helyzetbe hozhatja az exportpiacokon (Popp, 2000). A magyar mezőgazdaság elmaradása leginkább az alacsony termésátlagokban és minőségben mutatkozik meg, ami a termelők romló pénzügyi helyzetéből, így a technológiai elmaradásból

dottságból következnek. A magyar gabonapiaci szabályozás nem EU-konform: nem szektorsemleges, a támogatásoknál gazdaságméret szerint differenciál, illetve több ártípust alkalmazva avatkozik be a piaci folyamatokba (garantált ár, irányár, intervenció ár). A jelenlegi szabályozás nem kedvez az uniós piacokon is versenyképes gabonaágazat megvalósulásának (hiányzik egy legalább középtávú, a gazdálkodók által előrelátható termelésfejlesztési szabályozórendszer kidolgozása (Popp, 2000)).

A világ *cukortermelésének* mérlege jelentős többletet mutatott az elmúlt öt évben, mely a brazil, indiai, thaiföldi (cukornád-) termelés mellett az Európai Unió jelentős termelésének tudható be. Magyarországon a cukorrépa termőterülete folyamatosan csökken, a termelők vesztesége évek óta megfigyelhető, a minőség azonban megfelel az elvárásoknak. Az EU-ban a termelés szigorú, a központi szabályozás a kvótákon kívül kiterjed a cukor- és cukorrépaárakra, a készletgazdálkodásra és az exportpolitikára is. A magyar piacsabályozás irányítás rendszerrel történik, melynek tartalma nem azonos az EU-ban alkalmazottal, de finomításokkal integrálható az uniós rendszerbe. Jelentős lépésként értékelhető a 2001 májusában elfogadott átmeneti cukorpiaci rendtartás, mely a cukor és izoglükóz kvótarendszerének feltételeit rögzíti.

A *burgonya* az egyik olyan uniós termék, melynek még nincs elfogadott piacsabályozó szervezete. A termékből az Unió önellátó, Magyarországon sem voltak ellátási problémák, sőt az elmúlt években túllínát alakult ki, ezért csökkentették a vetésterületet. A termésátlagok nemzetközi összehasonlításban nagyon alacsonyak,⁷ növelésük a versenyképesség eléréséhez elengedhetetlen, ez azonban nem fajta, hanem technológia kérdése.

A *zöldség-gyümölcs* feldolgozása a magyar élelmiszeripar egyik legdinamikusabban fejlődő ágazata. Az EU nettó importőr az ágazat termékeiből. Magyarország kedvező adottságai kedveznek a termelésnek, azonban az EU szigorú követelményrendszerének nehéz megfelelni. Az uniós piacokra csak magas minőségű, színvonalasan csomagolt specialitásokkal lehet teret nyerni. Gyümölcsök esetében az alma a magyar gyümölcstermelés több mint felét teszi ki, de átlaghozamai és a minőség tekintetében a termés többsége nem felel meg az EU elvárásainak. Ezzel szemben a meggy, cseresznye, málna, ribizli igen jó külpiazi lehetőségekkel rendelkezik. A támogatások odaítélésénél még mindig az egyik legnagyobb gondot az ültetvények kataszteri nyilvántartásának hiánya jelenti. Az unióban termelői-értékesítő szervezeteken keresztül történik a zöldség és gyümölcs támogatása, melyek létrehozására Magyarországon is nagy szükség lenne; ez is hozzájárulna az ágazat külkereskedelmi versenyképességéhez.

A *szarvasmarhatartás és borjúnevelés* a világ hústermelésének alig több mint negyedikét adja, mely a húsfogyasztás növekedési trendjének ellenére a BSE-kórtól való félelem miatt csökken. Az EU-ban a szarvasmarhatartók közvetlen jövedelemkiegészítő támogatásban részesülnek (illetve a túltermelés miatt létszámkorlátozást is előírnak), melynek feltétele a pontos adatszolgáltatás. A magyar termelők jóval kisebb támogatásban részesülnek, de léteznek olyan ár- és támogatási formák is, melyek az EU-ban ismeretlenek. A versenyképesség növeléséhez a támogatás növelésére, illetve az állomány fejlesztésére van szükség. A jelenleg csökkenő export jelentősége a jövőben a jó minőségű vágómarha irányába növekedhet az uniós piacokon.

A *sertéshús* uniós piacsabályozása az árszabályozásra, a harmadik országokkal folytatott kereskedelem szabályozására, illetve az EUOP minősítésre épül. Magyarországon exporttámogatást alkalmaznak, mértéke azonban alacsony. Technológia- és minőségfejlesztés, uniós szabályozások átvétele, támogatások kibővítése, a környezetvédelmi és állatjóléti előírásokhoz való alkalmazkodást szolgáló beruházások elengedhetetlen feltételei a versenyképesség növelésének.

⁷ 2000-ben csupán 16,3 tonnás hektáronkénti átlaghozamot sikerült elérni.

Az EU-ban a *baromfipiac* szabályozásánál kismértékű a beavatkozás. A kereskedelemben exporttámogatást és importvédelmet alkalmaznak. A magyarországi fogyasztás és termelés folyamatosan növekszik, a broilerek világszínvonalat képviselnek. A baromfitermékek uniós eladásai a legjelentősebbek, azonban Magyarország aránya a teljes EU-importon belül csökken, és volumene várhatóan nem emelkedik a jövőben sem (befelé forduló uniós ellátás). Piacnövelést a termelékenység fokozásával, ezáltal alacsonyabb árakkal lehet elérni.

10. táblázat

A főbb élelmiszerek világtermelése, az EU és Magyarország részesedése
(millió tonna, millió darab, illetve százalék)

	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Búza</i>					
Világ összesen	581,4	613,1	592,4	585,4	576,3
EU-15 (%)	17,2	15,5	17,6	16,7	n.a.
Magyarország (%)	0,67	0,86	0,83	0,45	0,64
<i>Kukorica</i>					
Világ összesen	587,7	584,0	604,9	605,7	590,8
EU-15 (%)	6,0	6,7	5,9	6,2	n.a.
Magyarország (%)	1,02	1,17	1,01	1,18	0,84
<i>Burgonya</i>					
Világ összesen	310,5	285,6	290,2	297,2	311,3
EU-15 (%)	16,3	16,8	14,9	16,4	n.a.
Magyarország (%)	0,42	0,39	0,39	0,40	0,28
<i>Cukorrépa</i>					
Világ összesen	265,1	264,8	267,7	262,3	244,8
EU-15 (%)	42,7	46,0	42,7	46,4	n.a.
Magyarország (%)	1,76	1,39	1,25	1,12	0,81
<i>Szarvasmarha</i>					
Világ összesen	1335	1320	1314	1340	1350
EU-15 (%)	6,3	6,3	6,3	6,2	n.a.
Magyarország (%)	0,07	0,07	0,07	0,06	0,06
<i>Sertés</i>					
Világ összesen	923	937	957	904	908
EU-15 (%)	12,8	12,7	13,1	13,7	n.a.
Magyarország (%)	0,54	0,56	0,51	0,61	0,58
<i>Hústermelés (marha, borjú, sertés, baromfi, egyéb)</i>					
Világ összesen	206	212	222	229	n.a.
EU-15 (%)	17,9	17,4	17,2	16,9	n.a.
Magyarország (%)	0,55	0,51	0,50	0,49	n.a.
<i>Tehéntej-termelés</i>					
Világ összesen	468	470	470	489	485
EU-15 (%)	25,9	25,6	25,7	24,9	n.a.
Magyarország (%)	0,42	0,42	0,45	0,43	0,44
<i>Tyúktojás-termelés</i>					
Világ összesen	45,2	45,8	47,3	48,9	n.a.
EU-15 (%)	11,4	11,5	11,3	10,9	n.a.
Magyarország (%)	0,40	0,41	0,39	0,36	n.a.

Forrás: European Commission (2001); KSH: Mezőgazdasági statisztikai évkönyv, 2000.

Az ún. „kimutatható komparatív előnyök” fogalmával leírható az egyes országok nemzetközi specializálódása a külgazdasági ágazati szerkezet elemzése alapján (Henriot, 1995)⁸. A mutató előnye a makrogazdasági konjunktúráktól való függetlensége.

11. táblázat

Magyarország kimutatható komparatív előnyei az Európai Unió piacain

	1997	1998	1999
Élő állat	1,77	1,15	1,07
Hús (készítmények)	6,67	6,12	6,36
Tej, tojás, méz	0,16	0,15	0,29
Egyéb állati termék	0,47	0,32	0,28
Növényi termékek	-0,16	-0,32	-0,35
Zöldségfélék	1,48	1,73	1,68
Gyümölcs, dió, citrusfélék	1,01	1,07	0,68
Kávé, tea, fűszer	0,14	0,12	0,08
Gabonafélék	0,82	1,89	1,80
Malomipari termékek	0,00	-0,01	-0,01
Olajos magvak	1,32	1,03	1,57
Növényi nedv és kivonat	-0,08	-0,11	-0,08
Egyéb növényi termék	0,11	0,13	0,14
Állati, növényi zsír	-0,52	-0,35	-0,35
Állati eredetű élelmiszer	1,81	1,50	1,58
Cukor, cukorka	-0,23	-0,05	0,02
Kakaó és készítményei	-0,52	-0,49	-0,56
Pékáru	-0,52	-0,52	-0,55
Zöldség-, gyümölcskészítmény	0,98	1,10	1,65
Egyéb ehető készítmény	-0,95	-0,88	-0,83
Ital, szesz, ecet	0,53	0,77	0,79
Állati takarmány	-0,59	-0,64	-0,25
Dohány és termékei	-0,39	-0,30	-0,30
Összes élelmiszer	13,41	13,42	14,72

Forrás: European Commission (2001) alapján saját számítás.

Minél magasabb a mutató értéke nullánál, annál inkább jellemző az ágazat komparatív előnye a többi ágazathoz képest (alacsony negatív értékek ennek ellenkezőjéről árulkodnak). Illetve: minél több az olyan termék, melynek komparatív előnye vagy hátránya van, annál magasabb fokú az ágazat specializációja.

Így Magyarország húskészítmények, zöldségfélék és olajos magvak esetében rendelkezik komparatív előnnyel, de kis számok miatt a specializáció foka alacsonynak mondható. A legtöbb élelmiszer esetében folyamatos fejlődés figyelhető meg az export-import arányokat tekintve a vizsgált periódusban, ami a komparatív előnyök fokozott javulására utal az Európai Unióval folytatott élelmiszer-külkereskedelemben.

⁸ Kiszámítása a termékenkénti kereskedelmi mérlegegyenlegek alapján történik:

$Y_{ik} = 1000 \times (X_{ik} - M_{ik}) / Y_i$, azaz 'i' ország és minden 'k' termék vonatkozásában a GDP-hez (Y) viszonyított szaldó arányát számítjuk ki ezrelékben kifejezve.

Szektorális specializációs mutató

Egy kiválasztott célpiacon meglévő átlagos nemzeti versenyképességi szint vizsgálatához alkalmazható a szektorális specializációs mutató (SSI, Sector Specialization Index), mely jelen esetben Magyarország élelmiszer-ágazatának Európai Unióba irányuló exportjának arányát viszonyítja az unió exportban betöltött részarányához (Török, 1996).

$SSI_{ai} = (X_{ain}/X_{ai}) / (X_{an}/X_a)$, ahol (a = Magyarország, n = Európai Unió)

X_{ain} = Magyarország exportja i élelmiszerből EU-piacra

X_{ai} = Magyarország teljes exportja i élelmiszerből minden piacra

X_{an} = Magyarország teljes exportja minden termékből EU-piacra

X_a = Magyarország összes exportja.

Azon termékek esetében, ahol a mutató közelít az 1-hez (illetve meghaladja azt), beszélhetünk versenyképes exporttermékről, hiszen aránya az ágazati exportban közelít (vagy meghaladja) az EU-ba irányuló export nemzetgazdaságban betöltött részesedéséhez.

12. táblázat

SSI-index Magyarország EU-ba irányuló élelmiszer-exportjára

	1997	1998	1999
Élő állat	0,910	0,775	0,802
Hús(készítmény)	0,847	0,868	0,875
Tej, tojás, méz	0,377	0,311	0,426
Egyéb állati termék	0,758	0,645	0,570
Növényi termékek	0,904	0,846	0,793
Kávé, tea, fűszer	0,733	0,651	0,406
Gabonafélék	0,241	0,355	0,526
Malomipari termékek	0,033	0,041	0,024
Növényi nedv és kivonat	0,514	0,252	0,807
Állati, növényi zsír	0,077	0,097	0,144
Állati eredetű élelmiszer	0,611	0,697	1,006
Cukor, cukorka	0,119	0,151	0,317
Kakaó és készítményei	0,599	0,530	0,442
Pékáru	0,166	0,155	0,271
Zöldség, gyümölcskészítmény	0,333	0,367	0,505
Egyéb ehető készítmény	0,076	0,092	0,105
Ital, szesz, ecet	0,407	0,481	0,719
Állati takarmány	0,624	0,577	0,550
Dohány és termékei	0,027	0,020	0,032
Összes élelmiszer	0,324	0,330	0,351

Forrás: European Commission (2001)

Látható, hogy az összes élelmiszer versenyképessége alacsonyabb a többi ágazathoz képest, azonban a számok lassú, de növekvő tendenciát jeleznek előre. Az Európai Unióval folytatott külkereskedelem versenyképességét illetően az ágazaton belül az élő állatok, húskészítmények, gabonafélék, állati eredetű élelmiszerek, italok, cukorkák,

növényi nedvek, zöldségkészítmények mutatják a legerősebb pozitív irányú fejlődést. E termékek kiviteli aránya közelíti meg leginkább a nemzetgazdaság egészére jellemző uniós arányokat, míg a dohány, a pékáru, az állati és növényi zsírok esetében külkereskedelmi szempontból az uniós piacokon való versenyképesség hiányáról lehet beszélni.

Következtetések

Az élelmiszerek uniós piacokon való versenyképességének legfontosabb kritériuma a minőség, ami tőkeinvestíció és az elavult technológiai eszközök lecserélése nélkül elképzelhetetlen. Az élelmiszer-gazdaság strukturális átalakulása, természetes és közgazdasági versenyképessége az egyes ágazatok esetében igen vegyes képet mutat. Ugyan összességében fokozatos fejlődő, javuló trendet előrevetítő élelmiszer-ágazattal állunk szembe (lásd fenti számítások), a csatlakozni kívánó országok gyors fejlődése, a külkereskedelem liberalizálása, az EU önellátottságának alapvető termék esetében – magas foka vagy éppen a jelenleg is tartó gazdasági recesszió erős konkurenciaharcot vetít előre. Az élő állatok, a hús és húskészítmények, a gabona vagy a bor piacán éles, a zöldség-gyümölcs, a kukorica vagy a méz piacán viszonylag elfogadható verseny mutatkozik, mely utóbbiak versenyképességét a jó minőség és az alacsony bérszínvonal is támogatja.

A magyar termékek külkereskedelmi versenyképességének javításához elengedhetetlen számos stratégiai fejlesztés megvalósítása. Így többek között a (technológiai, környezetvédelmi, állatjóléti, építési, hatékonyságot javító) beruházások vagy a kis- és középvállalatok piacra jutási támogatása. Feltétlenül szükséges minden termék esetében a piacra jutáshoz szükséges minimális minőségi követelményeknek való megfelelés elérése (jelentősebb előnye azonban csak a legjobb minőségi termékeknek lehet), hasonlóképpen a még nem EU-konform szabályozások továbbfejlesztése és a jogharmonizáció.

A termelők támogatása (ár, jövedelempótló, piacra jutást segítő, magánbetárolás, exportgarancia, exporthitel-biztosítás), a marketingszemlélet kialakítása (például a termékek differenciálása, az eredetmegjelölés, a márkázás, a csomagolásfejlesztés), a kereskedelmi feltételek javítása (kedvezmények bővítése), és nem utolsósorban a logisztikai folyamatok korszerűsítése (szállítás, raktározás-tárolás, csomagolás stb.) a külkereskedelem versenyképessé tételének alapját kell hogy képezze.

FÜGGELÉK

F/1. táblázat

Magyarország élelmiszer-külkereskedelme az Európai Unióval

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Teljes magyar élelmiszerexport az EU-ba (millió USD)	1003	1009	1054	972	865	1066
Az EU részesedése a teljes magyar élelmiszerexportból (%)	46,2	40,9	43,5	48,7	44,3	46,5

EU- tagországok részesedése a magyar élelmiszerexportból (%)

Németország	17,9	16,3	17,2	18,5	18,2	17,2
Olaszország	7,8	6,5	5,8	6,3	6,5	8,2
Ausztria	5,7	4,7	5,1	6,6	5,5	5,6
Spanyolország	2,1	2,2	3,9	3,8	2,5	3,7
Franciaország	3,5	3,3	3,1	4,2	3,9	3,6
Hollandia	2,1	1,9	2,0	2,4	2,1	2,5
Nagy-Britannia	1,9	1,8	1,6	2,1	1,9	2,0
Belgium	2,3	2,1	2,6	2,2	1,4	1,6
Svédország	1,2	0,9	0,8	1,2	1,1	1,0
Egyéb ¹	1,6	1,3	1,4	1,5	1,3	1,1

Teljes magyar élelmiszerimport az EU-ból (millió USD)	320	348	373	317	380	439
Az EU részesedése a teljes magyar élelmiszerimportból (%)	39,2	38,8	38,8	37,3	43,2	44,8

EU- tagországok részesedése a magyar élelmiszerimportból (%)

Németország	9,2	8,7	8,7	8,8	11,5	10,7
Olaszország	5,2	5,1	4,3	4,3	5,0	5,7
Hollandia	5,8	5,0	6,6	6,7	7,8	7,8
Franciaország	3,4	3,0	3,0	3,2	2,8	4,1
Ausztria	5,7	5,4	4,6	4,5	4,4	3,6
Dánia	1,5	1,7	1,9	1,4	2,3	3,0
Belgium	1,5	1,5	1,6	1,7	1,9	2,9
Spanyolország	1,7	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2
Görögország	2,3	2,8	2,5	1,8	1,8	1,9
Nagy-Britannia	1,5	1,9	1,8	1,6	2,1	1,7
Egyéb ¹	1,9	1,7	1,6	1,3	1,5	1,2

¹ 1%-nál kisebb részesedésű országok: Írország, Finnország, Portugália, Luxemburg; export esetén Dániával és Görögországgal, import esetén Svédországgal kiegészítve.

Megjegyzés: Élelmiszerek, italok, dohány (SITC 0+1).

Forrás: KSH (2002a).

Az élelmiszerek külkereskedelme az Európai Unió belül és kívül

	EU-n belüli export		EU-n kívüli export		EU-n belüli import		EU-n kívüli import	
	1996	1999	1996	1999	1996	1999	1996	1999
EU összes (milliárd ECU)	1002,0	1207,7	625,1	759,8	930,4	1138,4	581,5	776,7
<i>Az egyes országok részesedése (%)</i>								
Belgium/Luxemburg	11,3	12,3	5,0	3,9	9,1	10,1	7,5	6,5
Dánia	5,7	5,9	7,2	7,1	2,3	2,6	4,2	4,4
Németország	13,1	11,8	14,8	13,1	22,8	18,3	19,3	18,3
Görögország	1,1	1,1	2,2	2,0	2,4	2,5	1,2	1,1
Spanyolország	8,1	8,7	7,5	7,0	5,6	6,4	9,5	9,7
Franciaország	20,0	17,6	21,1	21,6	15,1	13,6	10,7	10,5
Írország	4,0	3,9	3,7	4,0	1,8	2,3	0,7	0,8
Olaszország	7,6	7,9	9,3	9,5	12,3	12,5	9,1	8,5
Hollandia	18,6	19,3	12,7	13,1	8,7	8,0	13,2	13,8
Ausztria	1,2	1,9	1,8	1,9	2,4	2,8	1,4	1,4
Portugália	0,8	0,9	0,8	0,8	2,1	2,6	2,4	2,5
Finnország	0,3	0,2	1,4	1,0	1,0	1,1	1,0	0,9
Svédország	0,8	1,0	1,6	1,7	2,2	2,5	2,6	2,9
Nagy-Britannia	7,4	7,5	10,9	13,4	12,3	14,7	17,3	18,8

Megjegyzés: SITC Rev.3. 0+1, Élelmiszer, ital, dohány.

Forrás: European Commission (2001).

Irodalomjegyzék

- Allen, Tim [2000]: EU-Hungarian trade blossoms. Statistics in focus. 14/2000, Eurostat, Luxembourg.
- Alvincz József és szerzőtársai [1998]: Az agrártámogatási rendszer EU és GATT-konform továbbfejlesztése. Agrárgazdasági Tanulmányok 2. sz. AKII, Budapest
- Bogenfürst Ferenc és szerzőtársai [1998]: A főbb mezőgazdasági termékeink naturális versenyképessége a kibővült európai piacon. Európai Tükör. Műhelytanulmányok. 36. sz.
- Borszéki Éva – Mészáros Sándor – Varga Gyula [1985]: Élelmiszer-gazdaságunk versenyképessége. AKII, Budapest
- Erdész Ferencné és szerzőtársai [1998]: A főbb mezőgazdasági termékeink gazdasági versenyképessége, előnyök, hátrányok. Európai Tükör. Műhelytanulmányok. 35. sz.
- European Commission [2001]: The agricultural situation in the European Union, 1999, 2000 Report, Luxembourg.
- Eurostat [2001]: External and intra-European Union trade, Statistical Yearbook 1958–1999, EC, Luxembourg.
- Fertő Imre – Hubbard, Lionel J. [2001]: A mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelme Magyarország és az Európai Unió között. Közgazdasági Szemle, szeptember.
- Gábor Judit és szerzőtársai [1999]: A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar EU-érettségének piaci és kereskedelmi vonatkozásai. Agrárgazdasági Tanulmányok 15. szám. AKII, Budapest.
- Hajdu Istvánné – Lakner Zoltán – Eszék Emese [1995]: A komparatív előnyök és a versenyképesség néhány összefüggése a magyar élelmiszeriparban. *Gazdálkodás*, 39. évf. 5. sz.
- Hamar Judit [2000]: Magyarország külkereskedelmének 1988–1998 közötti alakulása és az EU-csatlakozás várható hatásai. MTA Közgazdaság-tudományi Kutatóközpont, Budapest.
- Henriot, Alain [1995]: A versenyképesség meghatározása és statisztikai megfigyelése: Magyarország Ausztriához és Portugáliához viszonyított versenyképessége. *Külgazdaság*, 6. sz.

- Juhász Pál – Mohácsi Kálmán [2001]: Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra. *Közgazdasági Szemle*, május.
- Kartali János és szerzőtársai [1998]: Élelmiszer-gazdasági termékeink várható versenyképessége nemzetközi összehasonlításban. Európa Tükör. Műhelytanulmányok. 34. sz.
- KSH: Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyv 1997, 1998, 1999, 2000, Budapest.
- KSH: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, Budapest.
- KSH [2002a]: <http://www.ksh.hu/> Gyorstájékoztató, Budapest.
- KSH [2002b]: Külkereskedelmi termékforgalom 2001. január–december. KSH, Budapest
- Oblath Gábor [2000]: Magyarország külkereskedelmi cserearányainak alakulása. *Külgazdaság*, 9. sz.
- Popp József [2000]: Főbb mezőgazdasági ágazataink fejlesztési lehetőségei, különös tekintettel az EU-csatlakozásra. *Agrárgazdasági Tanulmányok*, 2000/9. szám, AKII.
- Török Ádám [1996]: A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. Versenyben a világgal kutatási program. Műhelytanulmány 8. sz. BKE, Vállalat-gazdaságtan Tanszék, Budapest.

A regionális gazdaságfejlesztés logisztikai koncepciója

NIKODÉMUS ANTAL

*A logisztikai beruházások az elmúlt években a regionális gazdaságfejlődés húzóerejévé váltak. Igaz ugyan, hogy a kontinentális elosztási központok továbbra is a jól bevált nyugat-európai helyszíneken maradtak, mégis látványos elmozdulás tapasztalható a közép-európai régió felé, ahol több a szabad és olcsó földterület. Amikor a logisztikai gyökerű, globális térhálózatokkal kapcsolatos világos és aktív regionális politikai alapvetésekben gondolkozunk, főként arra keressük a választ, hogy miként aknázhatók ki a globális és regionális integrációból realizálható előnyök a regionális versenyképesség javítása szempontjából. A logisztika gazdaságpolitikai vetülete mellett a cikk kiemelten foglalkozik a logisztikai központokkal, valamint három modellértékű programot (Flextronics, Mórakert, Eurosped) is bemutat.**

A logisztika a vállalati sikeresség egyik kulcstényezője, ugyanakkor a regionális versenyképesség szempontjait tekintve is kiemelt jelentősége van. A korszerű vállalati menedzsment-szakirodalomban igen sokrétű és rugalmasan alkalmazható fogalomkészlet tartozik a logisztika témaköréhez. Nem célunk, hogy a kimeríthetetlenül sorjázó terminológiai vitákhoz egy, a felfogásunkhoz közel álló meghatározással hozzájáruljunk. A téma definíciószerű fogalmi körülményét mellőzve, az ismert meghatározásokból néhány olyan sarokpontra hívjuk fel a figyelmet, amely segíti az eligazodást a *vállalkozói rendszerek térbeli dinamikájának* megértésében.

Ilyen megközelítésben a logisztikai tevékenység mindenekelőtt az *integráló* és *katalizáló* funkciójával emelkedik ki, akár a vállalati rendszerek és folyamatok, akár a térbeli hálózatok vagy regionális klaszterképződés szintjén végezzük az elemzést. Az integrált *folymatszervezés* és a *vevőorientáció* kombinált alkalmazását a hazai piacon az itt megtelepedett multinacionális vállalatok honosították meg, széleskörűen kiterjesztve a logisztikai eszköztárat, a szolgáltatási palettát. Ezzel a logisztikai szemlélet és gondolkodás is gyökeret vert a mindennapi menedzsmentkultúrában, a vállalati koncepciókban, sőt a racionális cselekvéssorozat uralkodó szervezési elveként a közgondolkodásban is.

Ugyanígy a logisztika a regionális versenyképesség tényezői között is fontos szerepet tölt be. Itt elegendő arra utalnunk, hogy az ország és főként a fővárosi agglomeráció lehetősége a regionális befektetői, pénzügyi és logisztikai központi szerep kör ellátására már a 90-es évek első felétől feltűnik a gazdaságstratégiai koncepcióalkotásában. Azóta is – ugyan változó tartalommal és gazdaságpolitikai hangsúlyokkal – a nemzeti stratégiák és regionális fejlesztési tervek, programok domináns tényezője.

* A szerző ezúton szeretné megköszönni Gecse Gergely segítségét, aki észrevételeivel és az ábrák szerkesztésével jelentősen hozzájárult a tanulmány ezen végső formában való megjelenéséhez.

Nikodémus Antal, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium technológia-politikai főosztályvezetője.

A logisztikai beruházások ingatlanpiaci térnyerése

Napjainkra a logisztikához kapcsolódó ingatlanfejlesztés az egyik leghatékonyabb piaci térszerkezet-formáló erővé lépett elő. Kiemelt és nyitott befektetési célterületté nőtte ki magát a régióban és különösen Magyarországon. Mértékadó előrejelzések szerint 2003-ig 14 milliárd dollárberuházással számolhatunk ebben a szakágazatban, s ebből 16 százalékot tehet ki a magyar befektetői piac, amely a logisztika területén a következő években 30 százalék körüli kiadásnövekedést indukál, s ez az európai rangsorban is jó pozíciót jelent. (Szabadszabó, 2002) Az ország közlekedéslogisztikai szempontból kiemelt csomóponti helyzetű térségei – különösen a központi régió – vonzóak az üzleti célú logisztikai beruházásra. Az elmúlt rövid néhány évben a főváros körül, a kivetítő nagy közlekedési folyósók, növekedési tengelyek mentén kialakult egy innovációs-logisztikai gyűrű, sajátos disztribúciós- és dobozépületes raktárbázisokkal. Így lényegében spontán létrejöttek a logisztikai területhasználat súlyponti övezetei. (Dövényi – Kovács, 1999)

1. ábra

Legnagyobb raktárterület-fejlesztések Magyarországon

Név	Főbb megközelítési lehetőségek	2001 során felépített terület (m ²)	Ez év végéig felépülő (m ²)	Összesen (m ²)
Airport Business Park	Ferihegyi repülőtér, 4-es számú főút	19 000	36500	55 500
Harbor Park	6-os, 7-es főút, M0-ás	15 500	20000	35 500
Hungáriai Informatikai és Logisztikai Központ	3-as, 31-es főút	12 500	0	12 500
M1 Business Park	M1, M7, 1-es főút, M0	24 000	41000	65 000
Prologis Park	M5, 5-ös számú főút, M0	0	20000	20 000
Rozália Park Logistics Center	M1, M7, 1-es főút, M0	32 000	0	32 000
West Gate Business Park	M1, M7, 1-es számú főút, M0	9000	3500	12 500

Forrás: A hazai logisztikai szolgáltatások minősítése az ipar és a kereskedelem kapcsolatrendszerének tükrében, a továbbfejlesztés lehetőségei. KÓD Marketingkommunikációs Kft., 2002.

Az ingatlanfejlesztési boom felívelő szakaszára utalnak a különböző ingatlanpiaci szakértői becslések, előrejelzések. A beruházók várakozásai alapján számszerűsített ingatlanforgalmi prognózisok a logisztikai építmények és raktárak kivételesen magas kihasználtsági adataira, valamint a fővárosi agglomerációban koncentrálnak ipari, kereskedelmi és szolgáltatási építmények ingatlanpiaci jellemzőire hivatkozva támasztják alá a várható további élénk konjunktúrát. (Ingatlanbarométer, 2001) E robbanásszerű logisztikai célú területfoglalásnak azonban számos vitatott, sőt káros ökológiai, városrendezési, az agglomeráció területrendezési lehetőségeit, szabályozását korlátozó következményei vannak. A jelenséget nem túlzás „káros” urbanizációnak nevezni (Tózsza, 2002), amely a fővárost övező, zsúfolt raktárdobozzaival, zöldterületekkel való rablógazdálkodással fenyeget. A központi régió térszerkezetét deformáló folyamatot alapvetően a multinacionális vállalatok hazai leányvállalatainak zöldmezős beruházásai táplálják. Igen nehéz tisztán kormányzati és persze önkormányzati, regionális irányítási eszközökkel mederben tartva szabályozni az urbanizáció efféle káros kinövéseit annyi azonban bizonyos, hogy mindez külön-külön és főként együttesen felkészületlenül érte a közösségi érdekekért felelős szereplőket. Hasonló, részben megalapozott kritika éri az egyébként sikeres iparpark-fejlesztési prog-

ramot is. A szélesebb szakmai közvélemény egyre inkább számon kéri az ipari parkokon az ún. rozsdadozveti probléma kezelésének elmaradását, a rekonstrukciós ipari telephelyek („barnamezős” beruházások) megoldatlanságát, és bírálja a program – e felfogás szerint – egyoldalúan zöldmezős, a mennyiségi területhasználatra irányuló, számos ipari parkot generáló, extenzívnek minősített jellegét.

Logisztikai térnyerés a globális hatókörű üzleti szolgáltatásokban

A logisztikai beruházások az elmúlt években a regionális gazdaságfejlődés *húzóerejévé* váltak. Igaz ugyan, hogy a kontinentális elosztási központok továbbra is a jól bevált nyugat-európai helyszíneken maradtak, mégis látványos elmozdulás tapasztalható a közép-európai régió felé, ahol több a szabad és olcsó földterület. Néhány transznacionális vállalat (GE, Alcoa, Philips) azonban az elmúlt néhány évben az európai termelését áthelyezve, Magyarországon alakította ki regionális központját. Így az itt előállított áru- és szolgáltatástömeg már méreténél fogva is lehetőséget teremt a páneurópai léptékű logisztikai központi telephelyek kialakítására.

A látványos növekedés mögött, egyfelől a koncentrált térformáló hatással járó, konjunkturális ingatlanhasznosítási motivációk állnak, másfelől a folyamatot fenntartó, globális piaci hálózatoknak a szerepe emelhető ki: transznacionális vállalati stratégiák, működőtőke-beruházások, lokációs döntések, tevékenység-, illetve termelésáthelyezés, kiszervezések (outsourcing), globális vállalati hálón belüli kereskedelem. Ezek a regionális metszetükben is jól megragadható nemzetközi vállalati lépések és tranzakciók a globális hálózatokba való bekapcsolódás csomópontjait, térben tömörülő strukturális feltételeit teremtik meg. A külföldi működőtőke-beáramlás, akár a klasszikus zöldmezős, akár privatizációs tőkeemeléssel, a meglévő kapacitások fejlesztése révén formálja a hazai gazdasági szerkezetet, mindenképpen az itt berendezkedő transznacionális vállalatok hosszú távú befektetési motivációiról árulkodik, a folyamat fenntarthatóságát erősítve. (Szanyi, 2001) Igaz, ezt némileg árnyalja a közelmúltban bejelentett, néhány zajos kivonulás, részleges termelésleépítés, olcsóbb munkaerő-költségű régióba való áttelepülés egyes nagy cégek háza táján.

Mindez maga után vonja a logisztikai tevékenység piaci hatókörének kiteljesedését, globalizálódását, a logisztikai rendszerek többszintű – globális, regionális, lokális – térbeli hálózatosodását. E többemeletes rendszer felsőbb szintjein már csak olyan vállalkozói konglomerátumok lehetnek versenyképesek, amelyek a logisztikai tevékenység alapelemeit – az ipari parki raktár, illetve disztribúciós hálózat kiépítésétől a szállítási flotta biztosításán át, az ezeket összekötő informatikai bázisú folyamatirányításig – sikeresen integrálják. Az alsóbb emeleteken rendezkedhetnek be a kis- és középvállalkozások, amelyek a helyi szolgáltatási piac fő szereplői. Ezen az erősen duális szerkezetű piacon már lokális szinten is a talpon maradás feltétele, hogy kiépüljenek, megszerveződjenek a vállalkozásokat integráló logisztikai bázisok és szolgáltatások, piaci hálózatok. Ehhez nyújt érdemleges segítséget a Széchenyi-terv logisztikai programja, illetve ennek pályázatai. A duális piac „napfényesebb” felén ugyanakkor a globális logisztikai szolgáltatók igen kedvező piaci növekedéssel számolhatnak. E területen ugyanis különösen erős a dinamikus vállalkozások részéről a logisztikai tevékenységek kiszervezése, amely a megrendelések koncentrált kielégítését teszi lehetővé, további ösztönzést adva az új logisztikai beruházásoknak.

A logisztikai szolgáltatások piacának duális szerkezete és jellemzői

Multinacionális nagyvállalatok helyi képviselői	Belföldi szolgáltatók
<ul style="list-style-type: none"> • Nemzetközi ügyfélkör • Nagy tőkeerő – komoly beruházási tervek • Komplex szolgáltatások • Integrált információs rendszerek a teljes folyamat menedzseléséhez • Modern járművek és fuvarszközök • Jól felszerelt raktárak (speciális igények kielégítésére is) 	<ul style="list-style-type: none"> • Gyorsan változó ügyfélkör • Küzdelem a túlélésért, likviditási problémák • A logisztikai szolgáltatások egy ága – lassan szélesedő tevékenységi kör • Gyenge informatikai támogatottság • Elavult járművek és fuvarszközök • Elhasznált raktárépületek (speciális igények kielégítésére nincs lehetőség)

Forrás: A hazai logisztikai szolgáltatások minősítése az ipar és a kereskedelem kapcsolatrendszerének tükrében, a továbbfejlesztés lehetőségei. KÓD Marketingkommunikációs Kft., 2002.

A logisztika a globális menedzsmentkultúra meghatározó szervezési alapja, hatalmas piaci erőket hoz működésbe, és makro-regionális léptékű, transznacionális vállalati rendszereket tart pályán. E globális vállalati körök és hálózatok beszállítói és más értékláncai szerveződésére, a termelési, értékesítési, innovációs és információs kapcsolatai szerkezetére a regionális hálózatépítés a jellemző. A regionális versenyképesség növelése szempontjából különösen fontos, hogy ezek a területileg gyakran koncentrálnak, dinamikus vállalkozási rendszerek a legfejlettebb infokommunikációs bázison valósítják meg a hálózati integrációt.

A regionális versenyképesség kulcsa: az innováció és a logisztika

A regionális versenyképesség kulcstényezője a tudás- és technológiaintenzív iparágak, üzleti tevékenységek, szolgáltatások – főként tőke és outsourcing idevonásában élvezett versenyelőnyt realizáló – vonzerejében van. Ennek alapját az olyan térségi erőforrások és képességek adják, amelyek az innovációs tevékenységek térbeli koncentrációját támogatják. Sajátos innovatív miliót, igen erős területi társadalmi és humán kohéziót feltételeznek az ilyen igényeknek megfelelni képes lokációs központok, amelyek a legdinamikusabb iparági és regionális klaszterek területi bázisát alkotják. Valósággal „beleragadnak” az innovatív, gyorsan növekvő tevékenységek, vállalkozói rendszerek, hálózatok a táptalajukat jelentő, kiemelkedő versenypozíciójú üzleti terekbe, nagyfokú területi koncentrációt előidézve. Míg a globális tömegtermelés befektetései, a hagyományos tényező-, erőforrás-inputok optimalizációjához, illetve piaci növekedés, piacvásárlás üzleti szempontjaihoz igazodva egy jóval szélesebb földrajzi spektrumban valósulhatnak meg. (Diczházi, 1998)

Ezzel összefüggésben beszélhetünk a regionális versenyképesség nagy paradoxonáról. Egyfelől az infokommunikációs technológia térhódításával a földrajzi távolságok összezsugorodnak, a tér bizonyos fokig virtualizálódik és hálózatosodik, a fizikai lokáció költségviszonyai jelentősen átrendeződnek, másfelől ugyanakkor a modern, nagy hozzáadottérték-tartalmú tevékenységek, üzleti funkciók eddig nem látott mértékben koncentrálnak, klaszteresednek. Globális keretek között a javak és szolgáltatások

előállítás a tömegtermelés transznacionalizációjának megfelelő lokációs rendszerben folyik. Ezen belül értelmezhető egy, a lokációs lehetőségek korlátlan variabilitását, a viszonylag tág logisztikai mozgásteret hordozó, *Markusen* kifejezésével „slippery space”, és ennek fordítottjaként a leghatékonyabb stratégiai tevékenységek speciális telephelyigényét, térhez, koncentrált innovatív klaszterhez kötöttségét kifejező fogalom, a „sticky places”. Ezt a versenyképességi térfelosztást elfogadva, a logisztika alapvető térgazdaságtani funkcióját éppen a két tértípus közötti lokációs mechanizmus megteremtésében jelölhetjük meg.

Alapkérdés, hogy miként és milyen kapcsolódási pontokon közelíthet a nemzetgazdasági léptékű gazdaságstratégia a logisztika – globális gyökerű, regionális hálózati integrálódást generáló – folyamataihoz. Az sem közömbös, hogy a logisztikai programfejlesztés milyen regionális politikai mozgástérben valósul meg. A regionális politikai alternatívák elemzése támpontot ad az állami, közösségi támogatási programok célrendszerének, hatókörének, súlypontjainak és forrásigényének a kijelölésében.

Integrációs kihívások – Regionális politikai válaszok

Amikor a logisztikai gyökerű, globális térhálózatokkal kapcsolatos *világos és aktív* regionális politikai alapvetésekben gondolkozunk, főként arra keressük a választ, hogy miként aknázhatók ki a globális és regionális integrációból realizálható előnyök a regionális versenyképesség javítása szempontjából. A regionális politika prioritásaival, irányultságával és eszközeivel mindenekelőtt az egyes régiók globális hálózatokba való bekapcsolódását segítheti elő, illetve a már integrálódott térségeknek a globális verseny-
piaci talpon maradásához szükséges területi bázisait, azok kiszélesítését támogathatja. (*Enyedi, 2000*)

Valós alternatívát jelent a globális térségi hálózatokhoz nem kapcsolódó régiók számára az endogén térségi vállalkozásfejlesztés útja, amelynek a lokális piac- és gazdaság-szervezésen, a helyi komparatív előnyök kiaknázásán, táji hagyományokra is építő kézműves iparágak klaszteresedésén, a kistérségek gazdasági szereplőinek, önkormányzatainak, területfejlesztési intézményeinek forrásmobilizáló képességén kell alapulnia.

Az uniós infrastruktúra-fejlesztési, innovációs és logisztikai programokba való bekapcsolódási lehetőségek kihasználása, a régiós programgeneráló, projektszervező képességek erősítése ugyan nem képez önálló regionális gazdaságfejlesztési alternatívát, e kérdéskör kezelése azonban sajátos regionális politikai megközelítést feltételez. Egyrészt azért, mert éppen az EU struktúrapolitikájához illeszkedően jelentősen érvényesíthetők az aktív regionális politikai lépéseket kiegyensúlyozó (ebben a kontextusban passzív jellegű) belső kiegyenlítést szolgáló, kohéziós területpolitikai érdekek. Másrészt az európai gazdasági tér kohézióját szolgáló közösségi politikákhoz (például emberi erőforrás, K+F, vállalkozásfejlesztés, környezet- és különösen a közlekedéspolitikai) igazodó fejlesztéspolitikai integrációs érdekek miatt, már csak azért is, hogy arányosabb térszerkezet-formáló hatása legyen az aktív lépéseknek. Itt valójában a társadalmi-gazdasági kohézió integrációs követelményéről van szó, amely a tagjelölt országokban mindenekelőtt a gyors felzárkózás és a belső, kiegyenlített fejlődés gyakran ellentmondó regionális politikai dilemmáját veti fel.

Érzékeny, kiegyensúlyozó politikára van szükség, amelyben nem kerülhetnek el-
lentmondásba a nemzeti fejlesztés érdekei, az integrációs követelmények, valamint a globális hálózatokra nyitott gazdaságfejlesztés feltételei. Különös figyelmet érdemel néhány, eddig kicsit elhanyagolt integrációs szempont. Ezek közül is rendkívül fontosak az összeurópai közlekedési hálózatok nagy infrastruktúra-programjai (*Erdősi, 2000*), az

EU közlekedéspolitikájának nemzetgazdasági hatókörű fejleményei. Ellentmondást jelent például az, hogy feszültség van az EU elsősorban a vasutat preferáló, és a közép-európai országok autópálya-centrikus közlekedésfejlesztési koncepciója között, s ez különösen a vasútnál okozhat inkompatibilitási problémát néhány év múlva. (Illés, 2001) Legalább ilyen súlyú problémakör a strukturális és kohéziós forrásokból támogatott területfejlesztési (inkubációs vagy éppen logisztikai karakterű) és innovációs keretprogramok összeállítása, elfogadtatása és menedzselése. A felkészülés szempontjából fontos, hogy a meglévő hazai támogatási programok elemeiből nagy uniós léptékű húzó programok álljanak össze. Erre irányuló biztató kezdeményezésnek tekinthető a Széchenyi-terv tízéves iparipark-fejlesztési programja, amely egyaránt számol a globális hatókörű nemzetközi kooperációra is alkalmas, magas technológiai szintű, a regionális jelentőségű, az EU strukturális alapjaiból is támogatott gazdaságfejlesztési és innovációs programok végrehajtására alkalmas, valamint a helyi jelentőségű, a kistérségek kis- és középvállalkozásai számára modern telephelyi környezetet és szolgáltatásokat biztosító ipari, innovációs és logisztikai parkokkal.

A logisztika gazdaságpolitikai vetülete

A logisztikai rendszerek dinamikus fejlődésével nehezen tart lépést a gazdaságpolitika reagálóképessége. Ennek egyik alapvető oka az, hogy e komplex, globális kérdéskör nehezen fér bele a hagyományos ágazati és területfejlesztési politikák szűk kereteibe, nem is beszélve ezek adminisztratív struktúráiról. Itt ugyanis nemcsak a központi kormányzati tárcafeladatok és programok összehangolásáról van szó, hanem a regionális és az önkormányzati szint aktív, stratégiai léptékű szerepéről is.

A logisztikai folyamatok piaci meghatározottsága és domináns térformáló ereje ezt az ellentmondást még tovább élezi azzal, hogy a gazdaságpolitikai odafigyelést nem annyira a tárcaszintű támogatási programok alakítása és összehangolása, forrásbiztosítása igényli, hanem a logisztikai problémák gazdaságstratégiai megközelítése. A közvetlen állami támogatásoknál, az ágazati és/vagy területfejlesztési célú programoknál szélesebb áttekintést igényelnek a logisztikai fejlesztések, mivel – regionálisan többszintű és vállalkozási rendszerében is tagolt – hálózati rendszerekről van szó. Ezért itt nagyobb és közvetlenebb a szerepe a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák, koncepciók kidolgozásának, a makroregionális központok kialakítását célzó távlatos és koherens programok megvalósításának.

A logisztika stratégiai léptékű fejlesztéspolitikai összefüggéseinek viszonylag gazdag a hazai szakirodalma, számos megvalósíthatósági tanulmány is készült a témában. Gazdaságpolitikai érvényű, távlatos, amolyan *húzóprogram* mégsem nőtt ki a logisztikai fejlesztési koncepciókból.

Két alapvető irányzat és megközelítés összeegyeztetése vetődik fel, amikor az egyes kormányzati fejlesztési támogatási programok alapszemléletét elemezzük. Az ágazati, közlekedéspolitikai bázisú logisztikai fejlesztési koncepciók és stratégiák, valamint a regionális gazdaságfejlesztési keretprogramok logikájába ágyazódó hálózati projektfejlesztések különböztethetők meg.

E két, gyökeresen eltérő megközelítés tengelyében nem csupán a fejlesztéspolitika ősi dilemmája, az ágazati szegmensben vagy a területi metszetben történő problémamegoldás és tervezés ismerhető fel, hanem a feladat infrastruktúra, illetve közjószág jellegének, tartalmának kérdése is. Más gazdaságpolitikai megfontolást, támogatási gyakorlatot és állami szerepvállalási módozatokat feltételez, ha a programfejlesztés fókuszában a közlekedési alap-infrastruktúra csomóponti rendszerét erősítő, a közlekedési ágak szerkezetét kiegyensúlyozó, kiegészítő jellegű logisztikai létesítmények állnak,

és megint mást, ha a logisztikai bázisok és szolgáltatások fejlesztése mögött erős piaci menedzsmentmotívumok húzódnak meg.

Az előbbire a rendszerint közvetlenül nem, vagy csak hosszú idő alatt megtérülő közforgalmú kikötők, regionális repülőterek vagy multimodális disztribúciós rendszerek, illetve komplex közlekedéslogisztikai központok regionálisan rendszerbe állított egységei a jellemzők, az utóbbi ugyanakkor a legváltozatosabb és korszerűbb logisztikai funkciókat megvalósító regionális vállalkozói hálózatfejlesztésre és rendszerintegrátori piacépítésre irányul.

Ebben a piacközelibb szférában az államnak inkább ráségitő, katalizátor szerepe van, de érvényesíthet bizonyos versenyhátrányokat kiküszöbölő, főként a hazai kis- és középvállalatokat támogató, a regionális és a szektorális dualitást egyaránt oldó szempontokat is. A közlekedési infrastruktúra ágazati fejlesztési programjai közvetlen és nagyobb mértékű állami részvétellel valósíthatók meg. (Igaz, a közlekedéslogisztikai bázisok kiépítésének is jelentős piac- és versenyerősítő hatása lehet, amely mind regionális, mind lokális léptékben a szállítmányozási és komplex logisztikai szolgáltatások piacát erősíti, éppen a kisebb szereplők helyzetbe hozásával és a minőségi, intermodális környezetbarát szolgáltatási kínálat megteremtésével.)

Országos vagy makroregionális szinten koncentrált, stratégiai jelentőségű logisztikai központi szerepkör kiaknázására azonban akkor nyílik jobb lehetőség, ha a közlekedéslogisztikai rendszert vertikálisan tagoltabb, a magántőke bevonására is súlyt helyező, a köz- és magánszféra közötti korszerű együttműködési formák és keretek megteremtésével sikerül fejleszteni és működtetni. Az állam sajátos katalizátori szerepe mellett szól az, hogy a hazai logisztikai piac – növekedési potenciáljához mérten, és különösen a komplex szolgáltatók körében – meglehetősen egyoldalú, torz szerkezetű, ugyanakkor a magánszféra tőkebevonására és fokozott piaci, szolgáltatói részvételére azért van szükség, mert általa a masszív ágazati, közszolgáltatói tömbök (MÁV) rugalmasabb, keresletérzékenyebb, vállalkozói-szolgáltatói struktúrákra bonthatók szét. Így mind a projektfejlesztésben, mind az üzleti fenntartásban növelhető a hatékonyság, jobban érvényesíthető a hatékony üzemméret és az üzletpolitikai döntések is gyorsabban megszületnek.

A logisztika gazdaságfejlesztési szerepét előbb a közlekedési minisztérium, később – a Széchenyi-terv Regionális Programjába is beemelve – a gazdasági tárca támogatásával is erősítette, sőt az agrárlogisztika támogatása is megjelent az agrárkormányzat speciális szakmai programjai között. A logisztikai fejlesztésekre fordított közvetlen állami támogatások ennek ellenére sem haladják meg az évi 1-2 milliárd Ft-ot, és még ennek a csekély összegnek a felhasználását is meglehetősen összehangolatlanok tartják a szakmai szervezetek.

A *közlekedési tárca* koncepciója Magyarországon – a többszöri számbeli bővítést követően – 11 logisztikai körzettel és 13 logisztikai szolgáltató központtal (LSZK) számol, azonban jelenleg csak 4-5 LSZK működik, 50-60 százalékos kapacitással. A logisztikai szolgáltató központokkal kapcsolatos elképzelések nagy érdeme, hogy a 90-es években sikeresen érzékelték a felmerülő igényt. Egy ágazati fogantatású fejlesztési stratégia esetén elkerülhetetlen bizonyos tévedés a folyamatok megítélésében, különösen akkor, ha a felülről történő regionalizálásra és körzetkijelölésre egy gyorsan változó és strukturálisan még nem stabilizálódott térgazdaságban kerül sor. Megjegyezzük, hogy a fejlett nyugat-európai országok és egyre inkább az EU területfejlesztési politikájában is visszaszorulóban van a területi lehatároláson alapuló támogatási gyakorlat. (Batchler, 2001)

Mindez a közlekedéslogisztikai központok esetében akkor vetődik fel élesen, amikor szerkezeti repedések mutatkoznak az alap-infrastruktúra hálózati rendszerének ágazati fejlesztési alapjai, szempontjai és a csomóponti logisztikai szolgáltatói rendszer

piaci szerkezete, vállalkozói dinamikája között egy adott térgazdaságban. Tipikusan ilyennek tekinthető a Debreceni Országos Logisztikai Központ és a nagytétényi Harbor Logisztikai Ipari Park, mert mindkét projekt (magángazdasági bázison) igen jó piaci pozíciót vívott ki magának, s ezzel utólag bekerült az országos logisztikai központok körébe. Lényegében ugyanez az ellentmondás húzódik meg a regionális logisztikai decentrumok¹ koncepciójánál is. (Cselényi – Bálint, 2001) A regionális logisztikai stratégiák logikai és rendszertechikai szempontból egyaránt illeszkednek az országos koncepcióhoz, sőt fontos követelmény az uniós hálózati programokkal való kompatibilitás, már csak a közösségi alapok bevonásának érdekében is. Az egyes decentrumok kijelölésekor azonban külön figyelmet érdemel néhány, a logisztikai szolgáltatások fejlesztését tekintve karakteres vállalkozási típus. Ezek közül a legjellemzőbbek, a főként vámszabad területen működő, nagy exportáló nemzetközi vállalatok, amelyeknek speciális logisztikai igényei vannak. Olyan keresletről van szó, amelyre partneri együttműködés építhető, s ezen keresztül magántőke áramolhat a projektekbe, a légi cargo szolgáltatási rendszerek fejlesztésétől a regionális repülőtereken át az iparvágányi csatlakozás biztosításáig. Fontos szerepet játszhatnak a logisztikai szolgáltató központok és ellátó körzetek létrejöttében a jellemzően kisebb területi hatókörű és piaci erejű vállalkozási hálózatok is, legyen szó versenyképes ipari-építőipari szolgáltatások, dinamikus kereskedelmi, beszállítói integrációk logisztikai szolgáltatási hátteréről, vagy akár lokális piacú agrár-logisztikai bázisokról.

A kijelölt országos központok csak akkor lehetnek sikeresek, ha finanszírozásukhoz – a nyilvánított eredeti szándéknak megfelelően – jelentős magántőkét képesek mobilizálni és a jövőben a nyugat-európai logisztikai központokat (a freight village² néven „egyesült” olasz interportok, a német GVZ-k, a francia logisztikai platformok stb.) magába foglaló Europlatforms³ szövetséghez csatlakoznak.

Interporto: Az áruk kezelésének központja, egy gazdaságilag fejlett területen, mely „vasúti kikötővel” rendelkezik, szoros kapcsolatban áll a főútvonal-hálózattal, és vámállomáshellyel ellátott. Az interporto nemcsak a vasúti és közúti áruforgalmat racionalizálja fokozatosan (ahol lehetséges és szükséges ott a tengeri, folyami és légi forgalmat is), hanem szolgáltatások széles körét nyújtja az árucserében résztvevők és a funkcióvégező

¹ A logisztikai decentrumok egy virtuális logisztikai centrumból számítógépes rendszerrel integrált, hálózatszerűen, virtuális logisztikai vállalatként működő rendszer tagjai, melynek feladatai a szállításszervezés, alapanyag beszerzés, raktározás, átrakóhelyek létrehozása, tehergépjárművek részére a parkolás biztosítása, valamint az ehhez szükséges eszközök biztosítása. Cselényi József – Észak-Kelet-Magyarországi Logisztikai Szolgáltató Központ – tanulmányában a virtuális logisztikai központ Miskolc, a decentrumok pedig: Szerencs, Sátoraljaújhely, Salgótarján, Tiszaújváros, Eger, Hatvan, Budapest X. kerület, Csepeli Szabadkikötő, illetve Ózd.

² A freight village (FV) logisztikai szolgáltató központot jelent, egy meghatározott területet, amelyen belül minden tevékenység a szállítással, a logisztikával és az áruk disztribúciójával áll kapcsolatban. Ezeket a tevékenységeket funkcióvégező vállalkozók valósítják meg, akik az FV területén létrehozott épületek és létesítmények (raktárak, break-bulk központok, raktárterületek, hivatalok, parkolók stb.) tulajdonosai vagy bérlői lehetnek. Az FV nyíltan működik, tehát minden az említett tevékenységgel foglalkozó vállalat számára hozzáférhető. Az FV-t egyetlen köz- vagy magántestület működteti.

³ Az Europlatforms az európai logisztikai szolgáltató központok (FV) szövetsége, amely 1991-ben alakult meg. Eddig kizárólag az Európai Unió országai csatlakoztak az Europlatformhoz. Jelenleg 9 ország (Olaszország, Franciaország, Spanyolország, Németország, Dánia, Nagy-Britannia, Portugália, Svédország és Finnország) több mint 70 logisztikai szolgáltató központja a tagja. Legutoljára 2002 áprilisában bővült a szövetség, s ekkor első ízben vett fel tagjai sorába kelet-európai tagot, a lengyelországi Wrocław logisztikai központját.

vállalkozók részére. Az interporto legalább 40-50 hektáros komplex infrastruktúrával rendelkezik.⁴

GVZ (Güterverkehrszentren) – áruforgalmi központok – különböző logisztikai szolgáltatásokat egyesítenek és így megfelelnek a logisztikai csomópontokról kialakult elképzeléseknek. Teljesítik azokat a funkciókat, amelyek a közeli (helyi) és a távoli/begyűjtő szállítói hálózat és a távoli (helyközi, országos, nemzetközi) fuvarozó rendszerek átmenő érintkező pontjain felmerülnek. Ide tartoznak azonban a kombinált átrakóhelyek is. A GVZ-ben együttműködő cégek (közlekedési, logisztikai, kommissiózó, szállítmányozó és egyéb szolgáltató társaságok) önálló vállalatok, egyenrangú partnerek, saját érdekekkel, célkitűzésekkel és üzletpolitikával. Összetartozásuk, együttműködésük, zavartalan közös teljesítőképességük záloga az a logisztikai infrastruktúra, amely a GVZ helyén valamennyiük rendelkezésére áll, valamint az ezt szabályozó és biztosító konvenció.⁵

Fontos regionális fordítókör szerepet töltenek be a fővárost övező gyűrűben a logisztikai bázisok, mert szolgáltatásaik révén folyamatos termelési és innovációs impulzusokat juttatnak el a *klaszteresedő* gazdaság iparági vércöréibe, a különböző fejlettségi, versenyképességi szinten lévő kis- és nagyteréségek vállalkozási hálózatába.

A fővárosi logisztikai szolgáltató központok közül a BILK (Budapesti Intermodális Logisztikai Központ), mint a központi koncepció kiemelt eleme mindaddig nem tölthette be ezt a fordítókör szerepet. Mindent elárul alapvető strukturális gyengeségéről, hogy a központ nem tudta a logisztikai szolgáltatókat az ésszerű méretgazdaságosság alapján koncentrálni, így a túlbuzjázó raktárgyűrűt még részben sem válthatta ki. Ugyanakkor a létesítmény mind a beruházást, mind a fenntartást tekintve állami támogatásra szorult, és szerepe arra korlátozódott, hogy az eredeti projektgazda, a MÁV Rt. Józsefvárosból kiköltöztetett konténertermináljának áttelepülését lehetővé tette. A köz-eljövöben nagyot fordít a helyzeten, hogy a Volán Tefu Rt. piaci vállalkozásába igazi szakmai befektető lép be, s ennek révén, ha kicsit későn is, de a logisztikai szolgáltatások kínálata végre erőteljesen megjelenik.

Ellenpontként az ipari park címmel rendelkező logisztikai bázis, a Harbor Park emelhető ki, mint egy sikeres, korszerű, és széles körű logisztikai szolgáltatást nyújtó üzleti vállalkozás. Az ipari park alapvetően ingatlanhasznosításra irányul, a logisztikai tevékenység az agglomeráció dél-budai zónájában, igen kedvező közlekedéslogisztikai adottságú területen folyik, az előnyös közúti, vasúti, valamint folyami kikötői összeköttetést kihasználva. A viszonylag gyors megtérülést a logisztikai szolgáltatást bérlők nagy száma biztosítja. A projekt egyben a racionális területhasznosítás, az ipari szolgáltatási ingatlanfejlesztés modellértékű példája is, mert az urbanizált, jó infrastrukturális adottságú térből egy volt sertéshizlalda telephelyén valósult meg.

A *gazdasági tárca* bejáratott és sikeres *vállalkozói infrastruktúra-fejlesztési programja* (Nikodémus, 2002) a gazdaságfejlesztési eszköztár regionális, innovációs és a befektetésösztönzési komponenseit egyaránt szolgálja. Ennek két markáns programeleme van, az ipari parkok komplex infrastruktúra-fejlesztése és a logisztikai központok és szolgáltatások fejlesztése.

A *logisztikai programok* felfutása a 90-es évek legvégén kezdődött. Ez már némileg más befektetői motivációkra épül, a feldolgozóipari beruházási fázist követő lépcsőfok követelményeit hangolja össze, amelynek lényeges térszerkezeti, közlekedési, földrajzi és funkcionális térgazdasági meghatározottsága van. A program koncepcióját erősen befolyásolta, hogy gomba módra szaporodtak az itt megtelepedett nagy transznacionális

⁴ 240/1990-es Interporto törvény meghatározásai in: Interporto di Parma, az Assointerporti kiadványa, 1994, Parma.

⁵ Tartsay Vilmos: Logisztikai szolgáltató központok Németországban, *Logisztika*, 1995. január.

leányvállalatok saját logisztikai bázisai, elmélyítve a magyar gazdaságba való beágyazottságot, egyszersmind megalkotva a fővárosi agglomeráció körüli logisztikai gyűrűt, még ha erre a műre a túlzott spontaneitása miatt sokan nem is büszkék. A nagyarányú logisztikai befektetések a központi régió versenyképességének fontos tényezői. Jól jellemzi ezt az is, hogy a 2001-ben ipari park címet elnyert 13 objektum közül 6 lényegében logisztikai profilú, s a fővárosi agglomerációban helyezkedik el. Napjainkban a logisztika domináns regionális vállalkozásgeneráló erő, amely meghatározó befektetési célterület a főváros térgazdaságában.

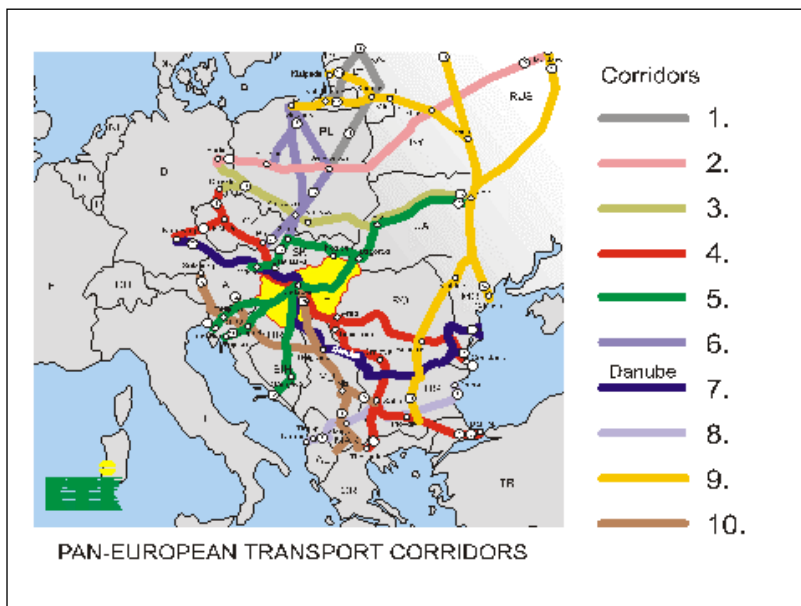
Ez is arra utal, hogy Budapest és a központi régió már az *innováció vezérelte regionális versenyképességi szakaszban* van (Horváth, 2001), eltérően az iparilag fejlett két dunántúli régiótól, amelyek fejlődésének húzóerejét a klasszikus zöldmezős beruházások jelentették. Ezt támasztják alá azok a multinacionális vállalatokat érintő felmérések is, amelyek kiemelik Budapest regionális pénzügyi és üzleti központi szerepét a kelet- és közép-európai régióban. (GE, Philips) A nagy nemzetközi cégek ugyanis többnyire a kutatási és fejlesztési, vállalati információs, számviteli, marketing-, logisztikai és elosztási tevékenységeket irányítják, illetve a jövőben irányíthatják Budapestről. Felismerve a kedvező geostratégiai adottságot és üzleti lehetőséget, a Széchenyi-terv tízéves befektetésösztönzési stratégiájának is kulcseleme a globális gazdasági térrel érintkező ország megerősítése az európai regionális vállalati központtá válás folyamatában.

Hálózati megközelítés – lecsapolási stratégia

Napjainkban a Nyugat- és Kelet-Európa közötti áruforgalom a világkereskedelem 6-7 százalékát teszi ki, s egyes felmérések szerint a volt szocialista országok gazdasági megerősödése, fellendülése és az európai integrációs folyamatok következtében ez az arány 2010–2015-re 16 százalékra növekszik. Az áruforgalom e jelentős bővülésének a levezetése, illetve a hozzá kapcsolódó gazdasági növekedés azon országokban fog realizálódni, amelyek megfelelő mennyiségű és minőségű infrastruktúrával rendelkeznek, magas hozzáadott értékű, komplex logisztikai szolgáltatásaikkal képesek „lecsapolni” azt, míg ennek hiányában csak a forgalomnövekedés negatív hatásai (jelentős tranzitforgalom miatti állandóan zsúfolt és romló utak, levegő- és zajszennyezés) jelentkeznek. Ahhoz, hogy a nemzetközi forgalom ne csak áthaladjon a megfelelően kiépített gyorsforgalmi infrastruktúra-elemekeken, hanem az ennek eredményeként jelentkező gazdaságfejlesztő hatások „primer lecsapolása”, illetve a közvetlen hatásokat követő, azokra ráépülő tevékenységek (beszállítók, multinacionális vállalatok kelet-európai központjai stb.) „szekunder lecsapolása” is megvalósuljon, megfelelő stratégiával kell rendelkezni.

A távlatos és nagyívű fejlesztési koncepciók az ország, s benne különösen a központi régió, illetve Budapest helyét, szerepét keresik a globális és az európai integráció előnyeinek a mind teljesebb kiaknázásában. A *geostratégiai* megközelítés elsősorban külgazdasági orientációjú, akár a szolgáltatásexport széles körében kínáló növekedési lehetőségeket, akár – ezzel szoros összefüggésben – a külföldi tőkevonzás és a befektetésösztönzés perspektíváját tartjuk szem előtt. Magyarországot a térségben már kivívott globális szintű versenyképességi pozíciója kedvező esetben alkalmassá teheti arra, hogy regionális szolgáltatási központtá váljon; pénzügyi, üzleti és közlekedési szolgáltatói elosztóállomásként, befektetői hídfő szerepet töltsön be elsősorban a keletre és délre fekvő térségek felé. (GE, Philips) Magyarországnak jó esélye van, hogy e folyamatok pozitív hatásait kiaknázza.

A páneurópai közlekedési folyosók



Forrás: KöViM-honlap (http://www.kovim.hu/EU-integracio/A_magyarorszagi_TINA_halozat/EU-honlap_-_TINA.htm)

Hazánkban a páneurópai (transzeurópai) folyosók közül négy halad át: a IV-es, az V-ös, a VII-es és a X-es. A „lecsapolásra alkalmas” közlekedési infrastruktúránk valamilyen alágazata mennyiségi és még súlyosabb minőségi problémákkal küzd (7800 kilométeres vasúthálózatunkból mindössze 85 kilométer alkalmas 160 km/óra sebességű közlekedésre; közútjaink egy részének tengelyterhelése nem felel meg az európai normáknak, kikötőink, „regionális repülőtereink” komoly javításra szorulnak stb.). Az ipartelepítés elsődlegességét hangsúlyozó szocialista rendszertől örökölt, jelentős infrastrukturális beruházási hiány csak megfelelő stratégiával, többéves (nagy forrásokat lekötő) projektekkel dolgozható le. Ahol e fejlesztések megvalósulnak, ott már érezhetőek a „lecsapolás” hatásai; elég, ha csak a főváros körüli logisztikai gyűrűre gondolunk. Sok esetben már az infrastruktúra-fejlesztő projekteket megelőzve létrejönnek a „primer lecsapolás” elemei, ahogy az például a leendő M0-as vagy M3-as mentén tapasztalható.

A stratégia vonali elemein (közutak, vasútvonalak, vízi utak) kívül fontos részét képezik a velük szorosan összekapcsolódó csomóponti elemek (repülőterek, logisztikai központok) is. A csomóponti elemek azért lényegesek, mert a tényleges lecsapolás ezekben valósul meg.

Bár az Európai Unióban „elvárás”, hogy 150-200 kilométerenként regionális repülőterek működjenek (a szomszédos Ausztriában jelenleg 5 regionális repülőtér működik), hazánkban a jelenlegi forgalomnövekedést Ferihegy is képes lenne ellátni. A hazai regionális repülőterek – bár szinte kizárólag Sármelléknek és Debrecennek van erre esélye – még nem alakultak ki, s emiatt jelentős – a forrásokat jelentősen alul-, a bevételeket pedig túlbecsülő megvalósíthatósági tanulmányokon alapuló – repülőtér-építési láz bontakozott ki. A regionális repülőterek kiépítését a logisztikai központokhoz hasonlóan szigorú gazdasági és megfontolt keresletoldali tervezést követően lehet megvalósítani.

Az új kormányzati struktúrában úgy tűnik, hogy a nagy előd, *Baross Gábor* nyomdokain járva a gazdaság és a közlekedés fejlesztésének ügye integráltabb módon kapcsolható össze, s ez bizonyára a források összehangolásában is megmutatkozik. A két, korábban önálló tárca egy minisztériumba szervezett egységes irányítása gazdaságpolitikai jelentőségű lendületet adhat a gazdaságstratégiai horderejű logisztikai fejlesztési koncepciók új alapokra helyezésének, az ágazati és regionális hálózatépítő programok továbbfejlesztésének, és nem utolsósorban az európai gyakorlatban már bevált partnerségi intézmények és technikák elterjedésének és alkalmazásának.

Modellértékű vállalkozói logisztikai programok

Flextronics

A globális vállalkozói hálózatok szintjén maga az ipari park mint jelenség is lényegében logisztikai kategória. Jó példája ennek a 90-es évek közepén hazánkba települt óriás elektronikai gyártó, a Flextronics. A kategóriájában szépen araszolva élre ugró transznacionális vállalat sikerét nagyrészt éppen a *különlegesnek számító ipari park-koncepciójának* köszönhetette. A cég ipari parkjai szerte a világban az alacsony költséggel jellemzett régiókban vannak, ahol a kulcsfontosságú beszállítókkal osztyák meg a logisztikai természetű lokációs előnyöket. A nyolc ipari park közül négy Kelet-Közép-Európában van, s ezek közül a sárvári és a zalaegerszegi bázis a nyugat-magyarországi régió előnyös földrajzi – EU-határ menti – fekvését használja ki. Az elektronikai beszállító ipar éllovasaként (4 kontinensen 100 gyáregység, 13,1 milliárd dollár árbevétel) a vállalati logisztika tengelyébe a piaca kerülés jó időzítését és a rugalmasságot állítja. Jellemző, hogy egy-egy projekt bevezetésére a technológiai transzferrel együtt mindössze 2-3 hónap áll rendelkezésre, s az is, hogy a termék a gyártószalagról az EU területén lévő üzletbe 2-3 nap alatt kell eljusson. Ehhez igen magas szintű adaptív technológiai fejlesztés és szakembergárda, valamint a termelés-szervezést teljes körűen kiszolgáló közvetlen szolgáltatói infrastruktúra szükséges (kiépített kommunikáció, vám szabad területi előnyök, alacsony adminisztrációs költség, vámügyintézés, üzleti, logisztikai és innovációs szolgáltatások). A Flextronics magyarországi térfoglalásában kiemelt szerepe van a saját bázisán kiépített – az integrátori hálózat szervezés eszközének tekintett – ipari parkoknak. A regionális koncepció szerint a *magterületet képező nyugat-dunántúli telephelyek* szervezik a különböző gyártó bázisok technológiájának fejlesztését szolgáló innovációs menedzsmentet, a fejlesztő csoport szolgáltatási körének a bővítését, és főképpen a nyugat-európai piacokhoz igazodó disztribúció és beszállító hálózat irányítását. Ezen kívül fontos a *kelet-magyarországi* terjeszkedés érdekében a nyíregyházi ipari park menedzsmentjének felkészítése, a képzés megerősítése, valamint a park termelési profilját meghatározó stratégiai beszállítók (például műanyag csomagolóbetétek, szál-lítmányozás, nyomtatott áramkörök, lemez alkatrészek) betelepítése.

Az ipari parkok hazai fejlődéstörténetében ez a logisztikai alapon integrált beszállító hálózati modell, illetve koncepció egy sajátos és globális léptékű telephelyrendszer kialakítását, működtetését és világszínvonalú ipari ingatlanhasznosítást valósít meg. Ezt a folyamatot sokoldalú pályázati rendszerrel támogatja a gazdasági tárca (*Nikodémus*, 2002), sőt a hálózati rendszerben integrált, széles körű szolgáltatásokat nyújtó ipari parki működést az újonnan kiírt „integrátori ipari parki” címmel is elismeri.

Hasonló és szintén eredményes ipari parki fejlesztések valósultak meg más nagy elektronikai cégek (Nokia, IBM) körül, főként a két iparilag fejlett nyugat-dunántúli régióban, de idesorolhatjuk az autó- és járműipar stratégiai beszállító partnereket vonzó

ipari parkjait is. Árnycsapóként ugyan, de nem hagyhatjuk figyelmen kívül e szektorok erős globális piaci függését, konjunktúraérzékenységet sem, amely az ipari park fejlődésére, s különösen a regionális foglalkoztatásra igen káros hatással lehet, amint azt éppen a Flextronics Zala megyei gyártóbázisainál a közelmúltban bejelentett nagymérvű létszámleépítésnél is tapasztalhattuk. Az integrált ipari-park-szerveződés ugyanakkor a cégcsoporton belüli tranzakciókra súlypontoszva, stabilizáló tényező lehet a termék és/vagy vevőváltás középtávú folyamatában, a vállalalkozási rendszerhez tartozó, esetlegesen kieső keresletű partner másikkal való pótlásában. (Tóth István János, 2002)

A logisztikai fejlesztések és koncepciók alapvetően a nagy vállalati stratégiák integráló elemeként, a szervezeti, működési és lokációs rendjük szív- és érrendszerét jelentik, ugyanakkor kisebb vállalalkozói és regionális léptékű, illetve nagyobb állami részesedésű logisztikai programok követése is fontos a regionális kohézió erősítése miatt.

Mórahalmi Beszerző és Szolgáltató Szövetkezet (Mórahalom)

A szövetkezet a térség jelentős agrárpotenciáljára alapozva egy olyan agrárlogisztikai centrumot valósított meg, amely a megtermelt mezőgazdasági termékek értékesítéséhez és feldolgozásához kapcsolódó logisztikai szolgáltatások, valamint az elméleti kutatási eredmények gyakorlati mezőgazdasági alkalmazása és a technológiai transzfer révén fejtheti ki vidékfejlesztő hatását. Jól mutatja ezt az is, hogy az alföldi ún. periférikus kistérségek közül a Szeged környéki mórahalmi kistérség az egyetlen kivétel, ahol az elmúlt években nem gyorsult fel az elvándorlás, sőt erősödött a népességmegtartó képesség. (Csatári, 2002)

A Dél-alföldi Regionális Agrár-Logisztikai Centrum, amely a Homokhát Térségi Agrár-Ipari Parkban került megvalósításra olyan logisztikai szolgáltatáscsomagot kínál a régió termelőinek, köztük a szupermarketek, nagykereskedők és a feldolgozóipar, valamint az export piac beszállítóinak, amelyek által jelentős mértékben nő az áruk piac- és versenyképessége.

A centrum megvalósítása megoldást jelent a régió zöldség- és gyümölcságazatának kritikus pontjára azáltal, hogy biztosítja a termékek kíméletes és gyors fogadását és megteremti a minőségi termékek kifogástalan áruvá történő előkészítését.

A létrehozott logisztikai szolgáltatáscsomag kedvező tárolási feltételeket biztosít, és lehetővé teszi a centrumba beszállított termékek piacra való kiszállítási átfutási idejének csökkentését. Kiemelt fontosságú az ún. „post-harvest” műveletek feltételeinek megvalósítása, amely képes lesz kielégíteni a megnövekedett igényt az esztétikusan és higiénikusan csomagolt termékek iránt. Ennek megvalósítása közvetlenül mérhető gazdasági hasznot jelent a csomagolt termék magasabb árkategóriájából adódó árprium miatt.

Az áruszállítás, tárolás és feldolgozás fizikai feltételeinek megvalósítása mellett a kiépítésre kerülő számítástechnikai információs rendszer segíti a hatékony működést és a kitűzött célok megvalósítását.

EUROSPED Nemzetközi Fuvarozó és Szállítványozó Rt. (Székesfehérvár)

Az EUROSPED Rt. alaptevékenysége a nemzetközi közúti fuvarozás és szállítványozás, mely fokozódó körű logisztikai szolgáltatásokkal bővül. A MASPED csoporthoz tartozó cég éves árbevétele 2000-ben 4,8 milliárd Ft volt, mely 2001-ben tovább növekedett. Az EUROSPED a hazai szállítványozási piac jelentős szereplője, határspedíciós irodáival a nagyobb közúti határátkelőknél, vámügynökségeivel az ország

belsejében találkozhatunk, hamburgi és bolognai kirendeltségei révén Nyugat-Európában is képviselteti magát.

Az EUROSPEED Rt. a székesfehérvári – a Sóstói Ipari Park területén elhelyezkedő – LOGISZTÁR logisztikai központban korszerű berendezésekkel és irányítási rendszerrel felszerelt raktárt tervez létrehozni 3000 m²-es blokkokkal. Ennek első üteme a Széchenyi-terv segítségével valósult meg.

A fejlesztés eredményeként a raktározási tevékenységeken kívül disztribúciós és komissiózási tevékenység és vámkezelési ügyintézés is szerepel. A raktárban tömbtárolás és állványos tárolás is történik áruazonosító számítógépes rendszer kiépítésével, targoncás gépesítéssel.

A fejlesztés eredményeként létrejött raktárt és szolgáltatásait elsősorban az ipari parkba települt, valamint a térségben lévő vállalkozások veszik igénybe.

A fejlesztés jelentőségét növeli, hogy a beruházás a KöViM országos fejlesztési koncepciójának részét képező LOGISZTÁR logisztikai központban valósult meg, melynek infrastrukturális beruházásaihoz a KöViM hozzájárult, így ezen állami támogatás határfoka is növekedik.

Körbejárva a logisztikai térfolyamatok sokrétűségét, többszintű vállalkezési és regionális rendszerét, tanulmányunkban mindenekelőtt arra irányítottuk a figyelmet, hogy – a logisztikai mechanizmusokat, mint a regionális versenyképesség alaptényezőjét sokoldalúan mutassuk be. A logisztikai rendszerek egymásba tagozódó – globális, regionális, lokális – térbeli hálózatosodása feltartóztathatatlan folyamat, amely igen erős ingatlan-és területhasznosítási befektetői motivációkat vált ki. Ugyanakkor mindenképp számolni kell ezek urbanizációs, ökológiai, s a duális vállalkezési struktúrát, torz piaci és versenyviszonyokat eredményező „mellékhatásai”-val.

A regionális mozgástér tágítása érdekében az átfogó, makro-regionális keretű, ugyanakkor a hazai vállalkezési dinamika fenntartásához rendelt logisztikai programokat az uniós regionális gazdaságfejlesztés intézmény- és programmechanizmusához célszerű illeszteni.

A logisztikai körkép hazai tanulságai ugyanakkor azt mutatják, hogy a meglévő támogatási rendszer és szakmai programok, egyes – már elkészült – részstratégiák elemeiből, és különösen a minta értékű – kis és nagy, illetve globális – vállalati eredményekből egy uniós léptékű, a köz- és a magánszféra együttműködésén alapuló húzóprogram állhat össze.

Ennek egyik alapfeltétele, hogy olyan működőképes intézményi bázis erősödjön meg, amely regionális hálózattal rendelkező struktúrában, a makro- és a mikroszint között közvetítve képes a nagyarányú tökevonásra, térségi partnerségi projektek generálására.

A másik alapfeltétel a regionális hatókörű, közcélokat is szolgáló logisztikai bázisok és szolgáltatások uniós intézményi formáira vonatkozik.

Az irányadó nemzetközi tendencia és gyakorlat alapján úgy véljük, hogy erre az előzőekben már említett ún. freight village (FV) hálózat lehet az alkalmas minta, amely képes a logisztika szerteágazó folyamatait területi alapon integrálni. Ezen túl, az FV hálózat a logisztikai szolgáltatások EU standardnak megfelelő egységes regionális intézményrendszerét jelenti, amely sikeres példája a köz- és magánszféra együttműködésének, s az ezzel elérhető forrás-összpontosításnak is.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin* [1999]: Vámszabad területek Magyarországon. *Európai Tükör*, 4, 5 47–64. oldal.
- Batchler (szerk.)* [2001].: Benchmarking regional policy in Europe. Discussion Papers, EPRC University of Straphylde, aug.
- European Communities [1996]: Cost benefit and multi criteria analysis for nodal centres for goods. Luxembourg, Office for official publications.
- Csatári Bálint (szerk.)* [2002]: Az Észak-alföldi Régió fejlesztési programja. Excellence Rt.
- Cselényi József – Bálint Richárd* [2001]: Észak-Kelet-Magyarországi Logisztikai Szolgáltató Központ megvalósítási tanulmánya. Miskolc, augusztus.
- Diczházi Bertalan* [1998]: A külföldi tőke szerepe a privatizációban. ÁPV Rt.
- Dövényi Z. – Kovács Z.* [1999]: A szuburbanizáció térbeni-társadalmi jellemzői. *Földrajzi Értesítő*, 1–2., 33–58. oldal.
- Enyedi György* [2000]: Globalizáció és a magyar területi fejlődés. *Tér és Társadalom*, 1. szám.
- Erdősi Ferenc* [2000]: Európa közlekedése és a regionális fejlődés. Dialóg-Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Gecse Gergely* [2002]: Logisztikai központok az Európai Unióban. Kézirat. Budapest.
- Gritsch Máttyás (szerk.)* [2000]: Magyarország mint logisztikai központ (feltételek, esélyek). BKÁE Vállalatgazdaságtan Tanszék Logisztika és Termelésmenedzsment Kutatóközpont, BME Ipari Menedzsment és Vállalkozás-gazdaságtan Tanszék, március.
- Illés Iván* [2001]: Átalakulás, regionális fejlődés és integráció Közép- és Délkelet Európában. Doktori értekezés. Szeptember.
- Ingatlanbarométer 2001.
- KÓD Marketingkommunikációs Kft. [2002] A hazai logisztikai szolgáltatások minősítése az ipar és a kereskedelem kapcsolatrendszerének tükrében, a továbbfejlesztés lehetőségei. Február, Budapest.
- Horváth Gyula* [2001] : A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben. *Tér és Társadalom*, 2. szám
- Markusen, A.* [1994]: Sticky Places in Slippery Places: The Political Economy of Post-War Fast Growth Regions, New Brunswick Center for Urban Policy Research, Rutgers University Working Paper No. 79
- Nikodémus Antal* [2002]: A regionális politika és gazdaságfejlesztés nemzetközi és hazai szemmel. *Területi Statisztika*, Március.
- Molnár László* [2001]: A központi logisztikai gyűrű és Esztergom. November, Budapest.
- MGYOSZ [2000] Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetségének javaslatai a Nemzeti Fejlesztési Tervhez, Február, Budapest.
- Szabadszabó István* [2002]: Final report of the conference on Budapest as a regional business center. Január, Bancraft Kft.
- Szanyi Miklós* [2001]: Privatization and greenfield FDI in the economic restructuring of Hungary. *Transnational Corporations*, vol. 10., no. 3., december.
- Szegedi Zoltán* [1999]: Logisztika menedzsereknek. Budapest, Kossuth Kiadó.
- Tóth István János* [2002]: A nagy exportálók kilátásai és üzleti kötődései. *Külgazdaság*, 4. szám.
- Tózsza István* [2002]: Káros urbanizáció. *Tér és társadalom*, 1. szám.
- Zsirai István, dr.* [2001]: Debreceni országos logisztikai központ fejlesztési koncepciója. November, Laurus Bt.

EURÓPAI UNIÓ

Az EU keleti kibővítése: felkészültségi kérdőjelek az unióban

HAVASI ÉVA

Az EU illetékesei állítják, hogy 2002 decemberében lezárthatók a csatlakozási tárgyalások tíz tagjelölt országgal. Ezek 2004-ben teljes jogú tagjaivá válhatnak az Európai Uniónak. Következésképpen úgy értékelik, hogy a szóban forgó országok eddig az időpontig felkészültek a tagságra, teljesítették az unió által szabott tagsági feltételeket. De vajon az unió maga felkészültnek tekinthető-e egy ilyen nagyarányú bővülésre, készen áll-e arra, hogy tagjainak számát két éven belül közel megduplázza? Megállapítható, hogy az EU felkészültségét számos hiányosság jellemzi. Bizonytalan lábakon áll egyebek között az intézményrendszer, a közös költségvetés, ez utóbbin belül a mezőgazdasági és a strukturális politika. Tisztázatlanok az integráció jövőjének alapkérdései.

Az EU keleti bővítése eldöntöttnek látszik az unió politikai vezetése, legfőbb intézményei részéről. Ez azonban még egyáltalán nem egyértelmű garancia arra nézve, hogy a bővítésre az újabban tervezett időben – 2004 elején – és az ugyancsak újabban tervezett módon – tíz ország egyidejű befogadása – sort is fog keríteni az unió. Ennek a tervnek a kivitelezését ugyanis számos körülmény is nehezítheti. Ezek közé tartozik az is, hogy – úgy tűnik – maga az unió nincs kellőképpen felkészülve az ilyen nagy számú bővítésre.

A nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején kialakult új geopolitikai helyzet már önmagában megteremtette annak lehetőségét, hogy az EU (akkor még EK) újabb területi terjeszkedést tűzzön napirendre. Európa egységének megteremtése, a kontinens valamennyi vagy csaknem valamennyi országának fokozatos bekapcsolása a folyamatba ugyanis kezdetektől fogva az integrációban érdekelt erők célkitűzései közé tartozott és tartozik napjainkban is.

Az újabb területi expanzió azonban a kilencvenes évtized elején még csak három – a nyugati gazdasági-politikai szférához sorolható, de semleges státusánál fogva korábban az európai integrációba nem vonható – ország, Ausztria, Svédország és Finnország befogadását jelenthette az unió számára. A befogadásra az EU viszonylag rövid időn belül, 1995. január 1-jén sort is kerített.

A korábban szovjet befolyási övezetbe tartozó kelet-európai országok tényleges, intézményesített integrálásához akkor még – és ez többé-kevésbé az egész kilencvenes évtizedre jellemzőnek mondható – nem értek meg sem az EU-n belüli, sem a külső feltételek. Ma is kérdéses, hogy ebben a vonatkozásban kielégítő-e a helyzet. Nem egyértelmű ugyanis, hogy a keleti kibővítés elindításához, különösen tíz újabb tagállam egyidejű befogadásához valóban kialakultak-e, illetve 2002 végéig, a csatlakozási tárgyalások tervezett lezárásáig kialakíthatók-e a szükséges feltételek.

Havasi Éva, a KOPINT-DATORG Rt. főmunkatársa.

A bizonytalanság főként az EU-n belüli feltételek meglétével, hiányosságaival kapcsolatos. Kérdőjelek övezik azonban egyes tagjelölt országok érettségét, felkészültségét is, különösen akkor, ha egyszerre tíz ország 2004-ben történő bebecsátására gondolunk. Arról sem tanácsos megfeledkezni, hogy az EU mindig találhat a további halogatásra okot adó kifogásokat még a leginkább felkészültek esetében is, amennyiben pillanatnyi érdekei – vagy a tagállamok érdekellentétei – a kibővítés dátumának halasztása mellett szólnak. Igaz, találhat érveket annak igazolására is, hogy a tényleges kölcsönös felkészültséget másodrendűnek értékeli, és bizonyos politikai megfontolások vagy érdekek mögé sorolja azokat. Emellett mindig adódhatnak olyan nem várt fejlemények mind az egyes országokon belül – legyenek azok az EU mostani tagállamai vagy a csatlakozásra várók –, mind regionális vagy szélesebb nemzetközi összefüggésben, amelyek újabb megfontolásra késztethetik az EU politikai irányítóit a kibővítés kezdetét illető végleges döntések meghozatalakor.

Ilyen fejlemény lehet például a közeli jövőben esedékes második ír népszavazás a Nizzai Szerződésről. Ha erre az írek ismét nemet mondanak, a szerződés – amely a kibővítéshez szükségesnek tartott intézményi reformok minimumát tartalmazza – nem léphet hatályba. A hatályba lépés viszont az EU részéről az egyik alapfeltétele a bővítésnek.

A bővítés külső feltételeivel összefüggésben megállapítható ugyan, hogy a világ vezető gazdasági, politikai, katonai hatalma, az Egyesült Államok kezdettől fogva támogatja a kelet-európai országok mind szorosabb bevonását az integrációba, s – legalábbis hivatalosan – Oroszország sem ellenzi azt. Ám ennél erősebben nyomtak és nyomnak a latba azok a fenntartások, aggályok és akadályok, amelyek az unió részéről jelentkeznek bizonyos – újabban elsősorban belső – feltételek hiánya vagy nem kellő érettsége miatt.

Nem eléggé kiérlelt feltételek az unión belül

Ami az unión belüli feltételek hiányát vagy nem teljes mértékű meglétét illeti, az alábbiakat tartjuk mindenképpen kiemelendőknek.

Először: az európai uniós átlagnál sokkalta szegényebb és fejletlenebb gazdaságok integrálása a tét. Az elmaradottabb, szegényebb tagországok és régiók felzárkóztatásának közösségi szintű előmozdítása, pénzügyi támogatása az integrációs alapszerződésben is rögzített alapelvek egyike az unióban. Ugyanilyen alapelv, hogy a tagállamok egyenlő elbánást élveznek az unión belül. Az unió a kelet-európai országok csatlakozása kapcsán sem engedhetné meg magának, hogy ezektől az alapelvektől eltérjen. Nem térhet el már csak azért sem, mert a fejlettségbeli különbségek fokozatos megszüntetése nélkül, hosszabb távon maga az integrációs folyamat sem mélyülhet tovább, kérdésessé válhat a távlati integrációs célok megvalósítása. Az integráció továbbvitelében érdekelt erőknek tehát mondhatni alapvető érdekei fűződnek a tagállamok közötti gazdasági-társadalmi konvergencia előmozdításához és pénzügyi támogatásához még akkor is, ha ezek az érdekek általában éles összeütközések, csatározások eredményeként juthatnak érvényre.

Az EU ugyanakkor nehezen vagy egyáltalán nem tudta volna korábban (és ma is több mint kérdéses, tudja-e egyáltalán) előteremteni a térség országai viszonylagos és fokozatos felzárkóztatásához szükséges belső forrásokat. Ebben korántsem a források abszolút hiánya akadályozza. A tagállamok többsége ugyanis a világ legfejlettebb, leggazdagabb országai közé sorolható. Az okok elsősorban a rendelkezésre álló közösségi források létrehozásával (a közös költségvetéshez való tagállami hozzájárulás nagysága) és újraelosztásával (a különféle közösségi alapokból való tagállami részesedés) kapcsol-

latos súlyos nemzeti érdekkellentétekben keresendő. Igaz ugyanakkor az is, hogy a tagállamok költségvetési kiadásainak nagyságát immár hosszú évek óta behatárolják a maastrichti kritériumok és napjaink kedvezőtlen konjunkturális helyzete is.

Az új tagországoknak nyújtandó EU-támogatások kérdésköre tehát mindmáig nyitott, nem tekinthető megoldottnak. Következésképpen ebből az aspektusból nézve aligha mondható el, hogy a kibővítéshez – főként a „nagy csoportos” kibővítéshez – megértek volna az unión belüli feltételek. A kérdés úgy is felvetődhet, hogy az EU hajlandó ugyan 2004-ben megnyitni kapuit, azonban az új belépőknek be kell érniük a jelen tagországokénál kisebb mértékű támogatásokkal. Egy ilyen megoldás azonban az egyenlő elbánás uniós elvét sértené. Amennyiben a tagjelöltek nem érnék be kisebb támogatásokkal, úgy esetleg tovább halasztódhat EU-tagságuk időpontja. Ezek a szempontok önmagukban is amellett szólnának, hogy a tervezett nagy csoportos kibővítés helyett az EU maradjon meg eredeti álláspontja mellett, s fokozatosan, a tényleges kölcsönös felkészültséget alapul véve nyissa meg kapuit. Ha mégsem így lesz, úgy lehetséges, hogy újabb komoly feszültségekkel, konfliktusokkal kell számolnia a kibővített unión belül.

Másodszor: az EU intézményeinek működőképessége az elmúlt években mind nehezebbé vált, komoly feszültségek kerültek felszínre az integrációs apparátusokban és az egyes intézmények között. Ez részben a korábbi kibővítések következményeként alakult így. Az intézmények és döntéshozatali rendszerek ugyanis még az integrációs együttműködést eredetileg – az ötvenes években – kialakító hat országgal számolva formálódtak. Azóta csupán kisebb kiigazításoknak lehettünk tanúi.

Az ebből adódó feszültségek ugyanakkor annak hatására is sokasodtak és sokasodnak, hogy az integráció fokozatos elmélyítése során a közösségi politikák, szabályozások és kompetenciák a gazdaság és újabban a politika egyre szélesedő körére terjedtek és terjednek ki. Mindeközben az intézményekben, egymáshoz való viszonyukban, a hatáskörökben, módszereikben alig történt érdemi változás az elmúlt években, évtizedekben. Ezek a változások korántsem tartottak lépést sem az integráció területi, sem tartalmi fejlődésével. Úgy is lehet fogalmazni, hogy nemcsak a tagállamok száma, de a közös politikák és az ezekhez kapcsolódó újabb és újabb közös feladatok is túlnőttek az intézményi berendezkedésen és intézményi kompetenciákon.

A döntéshozatal akadozik, hosszúra nyúlik – egyebek mellett a kormányközi és a közösségi („nemzetek feletti”) elemek egymás mellett léte és konfliktusai miatt. Az alapvetően kormányközi döntési mechanizmusok (Tanács), ezeken belül a vétőjog kiterjedt alkalmazása mindinkább akadályaivá, de legalábbis fékjeivé váltak az összeurópai (uniós) szempontok és érdekek érvényesítésének, az ilyen döntésekhez előírt konszenzus kialakításának. A közösségi adminisztráció (főként a Bizottság apparátusa) felduzzadt. A „nemzetek feletti” Bizottság az elmúlt évtizedekben mindinkább igyekezett kiterjeszteni hatáskörét és szabályozási szándékát számos olyan kérdésre is, amelyek valójában nem tartoznának közösségi hatáskörbe. Ugyanakkor nincs felruházva kezdeményezési jogkörrel olyan kérdésekben, amelyeket ma már közös vagy kvázi közös politikák szabályoznak.

A lakosság mind nehezebben képes követni, átlátni és elfogadni, helyeselni az integrációs kezdeményezéseket, lépéseket, azonosulni ezekkel, illetve az integrációs célokkal. Elidegenedés vált jellemzővé a társadalom, az unió polgárai és az integrációs folyamat, illetve ez utóbbi irányító intézményei és politikusai között. Maguk az unió politikusai és az elemzők többsége is félőnek tartják, hogy amennyiben az EU belátható időn belül nem tud változtatni ezen a helyzeten, úgy a keleti bővítés még inkább ellehetetlenítheti az integrációs folyamatot, megkérdőjelezheti annak élet- és működőképességét, amúgy is ingatag társadalmi támogatottságát. Ezeknek az intézményi problémáknak a megoldására hivatott a közelmúltban létrehozott konvent és az annak munkáját követő, 2004-ben kezdődő újabb kormányközi konferencia.

Harmadszor: Az EU-integráció éppen a kilencvenes évtizedben minőségileg új fejlődési szakaszba lépett. 1993-ra egységes belső piac valósult meg a korábban szegmentált nemzeti piacok helyett. Az 1990. decemberben elfogadott és 1994-ben életbe lépett Maastrichti Szerződés nemcsak a gazdasági és pénzügyi unió megteremtését, az egységes közös valuta bevezetését, azaz a gazdasági integráció betetőzését tűzte célul, de elindította a politikai integrációt is. Utóbbi abban nyilvánult meg, hogy az integráció korábban mondhatni egyedüli alapját alkotó gazdasági „pillér” mellé két újabb „pillér” került: a közös kül- és biztonságpolitika, valamint a bel- és igazságügyi együttműködés célkitűzése.

Jóllehet politikai elemek, politikai együttműködési törekvések korábban is fellelhetők voltak az integrációban. Azonban a folyamat egészen a kilencvenes évekig alapvetően a gazdasági összefonódást, egységes európai gazdaság megteremtését volt hivatva szolgálni. Maastricht óta, illetve az ott kitűzött gazdasági célok megvalósítása (közös pénz, közös monetáris politika, tehát a gazdasági és pénzügyi unió megteremtése) óta megváltozott a helyzet. A gazdasági integráció kvázi befejeztével mindinkább a politikai integráció és annak nemcsak kül- és biztonságpolitikai, illetve bel- és igazságügyi vetületei, hanem az egész integráció politikai berendezkedésének, jövőjének kérdései kerülnek előtérbe. Ezek a kérdések pedig még időszerűbbé teszik az intézményekkel, azok feladat- és hatáskörével kapcsolatos problémák megoldását is.

A Maastrichtban kitűzött céloknak a megvalósítása teljes belső erőbedobást, „befelé fordulást” igényelt és eredményezett az unió és tagállamai részéről. Ez a körülmény önmagában is akadályokat gördített újabb tagállamok befogadása útjába. A tizenötök közötti integráció elmélyítése kapott prioritást a további területi expanzió rovására. Ugyanakkor a közösségi szintre emelt monetáris politika, továbbá az, hogy ezzel párhuzamosan a politikai integráció is napirendre került, újabb ellentmondásokat hozott felszínre mind az intézmények és azok működése, kompetenciája, mind a társadalmi igenlés vonatkozásában is, függetlenül a majdani keleti kibővítéssel összefüggő problémáktól.

Az új ellentmondások közül mindenképpen említést érdemel a közösségi szintre emelt monetáris politika és a továbbra is alapvetően nemzeti kompetenciába tartozó fiskális politika között feszülő konfliktus. A nemzeti fiskális politikák ugyanis – ha a körülmények úgy diktálják – ellentétbe kerülhetnek az alapvetően közösségi szempontoknak és célkitűzéseknek alárendelt közös monetáris politikával. A nemzeti és közösségi fiskális érdekek eltérései, különbözőségei állandó veszélyforrást jelenthetnek a két politika között szükséges összhang és kölcsönhatás megteremtése, a gazdasági és pénzügyi unió és a közös valuta zavarmentes működése szempontjából.

Ezt a veszélyt már a Maastrichti Szerződés megfogalmazásakor felismerték az integrációs folyamat irányítói. Ezért is kerültek már a szerződésbe, majd konkretizált és finomított formában az ún. Stabilitási és Növekedési Paktumba, továbbá az ezen alapuló tanácsi rendeletekbe (legmagasabb szintű közösségi jogszabályok) azok a védekezési mechanizmusok, amelyek alkalmasak lehetnek ezeknek a veszélyeknek az elhárítására, illetve megelőzésére.

A Stabilitási és Növekedési Megállapodásról (Paktumról) hosszas viták és előkészületek után 1997. júniusban, tehát a közös pénz 1999. január 1-jei bevezetését megelőzően született végleges döntés az Európai Tanácsban (állam- és kormányfők csúcsértekezlete). A Stabilitási és Növekedési Megállapodás célja a nemzeti költségvetési fegyelem szigorú, szankciókhoz is kötött betartatása a tagállamokkal. A költségvetési fegyelem, a kiadások és a bevételek közötti kellő és fenntartható egyensúlyra való törekvés ugyanis, az unió irányítói szerint, alapvető feltétele a gazdasági és pénzügyi unió, a közös monetáris politika által követett árstabilitási célkitűzések realizálásának,

a kiegyensúlyozott és tartós gazdasági növekedésnek, ezáltal is a foglalkoztatottság javulásának. A Stabilitási és Növekedési Megállapodás ismételten rögzíti, hogy a tagországok költségvetési hiánya nem lépheti túl a konvergenciakritériumokban meghatározott nemzeti GDP-hez viszonyított 3 százalékot. Emellett azt is előírja, hogy a kormányok minden szükséges intézkedést meg kell, hogy tegyenek annak érdekében, hogy az államháztartás mielőbb közel kerüljön az egyensúlyi helyzethez, s lehetőség szerint többlettel zárjon. Ezek a szigorú előírások különösen a mostani kedvezőtlen konjunkturális helyzetben mind nehezebben tarthatók a tagállamok által. A Bizottság éppen a közelmúltban kényszerült javaslatot tenni ezek enyhítésére.

Ennek a kötelezettségnek a keretében az eurózónában részt vevő tagállamok nemzeti stabilitási, az abból kimaradtak nemzeti konvergenciaprogramokat készítenek. A Bizottság folyamatosan figyelemmel kíséri a programok teljesítését, s amennyiben a tagállamok költségvetési hiányát „túlzottnak” ítéli, ajánlást tesz a Tanácsnak a kellő határozatok meghozatalára. Ha az esetleges tanácsi figyelmeztetés hatástalan lenne valamely tagállam viszonylatában, úgy a Tanács első lépésként kötelező kamatmentes letét (a nemzeti GDP 0,2–0,5 százaléka) befizetésére kötelezheti a szóban forgó tagállamot. A későbbiekben, amennyiben a túlzottnak ítélt költségvetési hiányt két év alatt sem sikerülne leszorítani, a letét büntetéssé változtatható. Pillanatnyilag Portugália néz elébe ilyen esetleges szankciónak.

A védekezési mechanizmusok közé sorolható még a gazdaságpolitikai koordináció rendszere a tagállamok között, továbbá az évenként megfogalmazódó és a tagállamok által elfogadott közös gazdaságpolitikai irányelvek. Ezek alapján kell a tagállamoknak felépíteniük saját gazdaságpolitikai koncepcióikat, amelyeknek betartását a Bizottság köteles folyamatosan figyelemmel kísérni.

Ezek a röviden és leegyszerűsítve vázolt védekezési mechanizmusok is jelzik: noha hivatalosan a gazdaságpolitikák nemzeti hatáskörben maradtak a gazdasági és pénzügyi unió létrejöttét követően is, a gazdaságpolitikai mozgástér már erősen behatárolt az egyes tagállamok szempontjából. Mégis sokan vallják, hogy addig nem lehet az eurózóna zavarmentes, biztonságos működőképességéről beszélni, amíg a fiskális politika nem kerül egyértelműen közösségi kompetenciába. Teljesen nem lehet kizárni azt a variánst sem, hogy akár már középtávon erre is sor kerülhet annak ellenére, hogy pillanatnyilag a tagállamok többsége ebben a kérdésben nem hajlandó elfogadni a nemzeti szuverenitás további átruházását az unióra.

A fentebb leírtakból is következik, hogy sem az EU tagállamai, sem a csatlakozásra váró kelet-európai országok ma még egyáltalán nincsenek tisztában azzal, ténylegesen milyen tartalom integrációval kell számolniuk az elkövetkezendő években. Noha az EU hivatalos fórumai gyakran hangoztatják, hogy újabb feltételeket már nem állítanak a csatlakozás útjába, a folyamatban lévő, várható vagy előre nem kalkulálható belső változások – ezeken belül az EU tervezett strukturális és a mezőgazdasági támogatásokat érintő reformelgondolásai – továbbra is bizonytalanná teszik e tekintetben a helyzetet, így a bővítés belső feltételeit is.

Röviden a tagjelölteket érintő feltételekről

Ami az újabb területi expanzió külső feltételeit illeti, közülük talán a legfontosabbak a következők.

Előszőr: a szovjet befolyási övezetből kiszakadt kelet-európai országokban a kilencvenes években még csak formálódóban volt a demokratikus berendezkedés és az ennek megfelelő intézmények kiépítésének rendszere. Ezek meglétét és szilárdságát az EU az új tagállamok befogadása egyik alapvető feltételének tekinti.

Másodszor: a kelet-európai országok a mögöttünk hagyott évtizedben általában még nem rendelkeztek működőképes piacgazdasággal. Általános versenyképességük alatta maradt az EU-tagállamokénak. Nem véletlen ezért, hogy az EU, az 1993-ban Koppenhágában megfogalmazott tagsági kritériumok között ezek meglétének igényét is megnevezte a tagság feltételei között.

Harmadszor: az EU-tagországok gazdaságai, illetve az egységes belső piac hosszú évek során fokozatosan megalkotott közösségi jogszabályok, illetve ezek nemzeti jogrendbe való átültetése alapján működnek. A gazdasági és pénzügyi unió életbe léptetése, továbbá az a körülmény, hogy a kilencvenes években az integráció fokozatosan kezdte átfogni a politikai szféra bizonyos területeit is (elsősorban a kül- és biztonságpolitikát, valamint a bel- és igazságügyeket), e területekre nézvést is új belső (EU-szintű) szabályozások születtek. A kelet-európai térség országainak szabályozói nagy általánosságban nem vagy csak részlegesen voltak szinkronban ezekkel a közösségi szinten megalkotott szabályozókkal. Az EU a befogadás feltételeként határozta meg a tagjelöltek számára, hogy azok már a tagság elnyerése előtt ültessék nemzeti jogrendjükbe az unióban érvényes szabályozókat (acquis communautaire), s építsék ki az ezeket érvényre juttatni képes intézményrendszert is. Igaz, a jogharmonizáció alapvetően az unió egységes belső piaca joganyagának átvételét jelentette. Am ennek igénye kiegészült például a bel- és igazságügyi együttműködés számos elemével, külpolitikai, gazdaság- és pénzügy-politikai stb. elvárásokkal.

Az EU tartott (tart) ugyanis attól, hogy a kelet-európai országok korai – e feltételek teljesülése nélküli – befogadása veszélybe sodorhatná a már kialakult közösségi vívmányokat, megzavarhatná az egységes belső piac és a részben vagy egészében közösségi szintre emelt vagy emelendő politikák működését. Az EU a kilencvenes évtized derekáig legfeljebb csak odáig ment el, hogy ideiglenesen társulási megállapodásokkal kötötte az integrációhoz a szóban forgó országokat.

A bővítés ma már kevésbé a tagjelöltek, mint az EU felkészültségén múlik

Az integráció kezdete óta vallott és az integrációs alapokmányban is rögzített törekvés azonban, miszerint az ötvenes években elindított folyamat el kell, hogy vezessen az „Európa népei közötti szorosabb unió” megteremtéséhez, mindinkább erősödött a kilencvenes években. Európa egyesítését egyebek mellett a globalizációs tendenciák, a világméretű versenyben való helytállás a főbb versenytársakkal szemben, az új kihívások (terrorizmus, szervezett bűnözés, pénzmosás, migráció, környezetvédelem előtérbe kerülése stb.), Európa stabilitásának biztosítása ugyancsak sürgetik.

Az EU 1993-ban kinyilatkozta, hogy hajlandó tagjai sorába fogadni azokat a kelet-európai országokat, amelyek eleget tesznek az ugyanebben az évben Koppenhágában megfogalmazott csatlakozási feltételeknek és maguk is célnak tekintik az uniós tagságot. 1998-ban hat, majd 2000-ben újabb hat országgal el is kezdődtek a csatlakozási tárgyalások. Létrejött a csatlakozási partnerség intézménye, amelynek keretében az EU pénzügyi támogatást (ISPA, SAPARD, illetve a már jóval korábban elindított PHARE-programok) is nyújt a szóban forgó országok – közöttük két nem térségbeli ország, Ciprus és Málta – tagságra történő felkészüléséhez. Ugyanakkor előírja – egyebek mellett – hosszabb távú nemzeti fejlesztési programok kidolgozását. Tulajdonképpen ennek az elvárásnak a jegyében készült Magyarországon a Széchenyi-terv és készül a majdani EU-támogatások bázisául szolgáló nemzeti fejlesztési terv is.

A tagjelöltek felkészültségének elemzésétől, valamint a csatlakozási tárgyalások alakulásának, jelenlegi állásának vizsgálatától e helyütt el kell tekintenünk. Tény, hogy mind a tagságra való felkészültség, mint a tagsági feltételek teljesítése, mind a csatlako-

zási tárgyalásokon történt eddigi előrehaladás tekintetében különbségek léteznek az egyes tagjelöltek között. Ez akkor is tagadhatatlan, ha újabban az unió intézményei igyekeznek egybemosni ezeket a különbségeket, illetve a felkészültségi szinteket.

Az EU vezető politikusai és intézményei a folyamat kezdete óta következetesen hangsúlyozzák, hogy a tagságra való érettség vizsgálatánál és döntéseik meghozatalánál a vezérelv az országok egyéni felkészültsége, teljesítménye lesz majd, s ezek függvényében kerül majd sor a teljes jogú tagságra. Mindebből logikusan következne, hogy az unióba történő bebocsátás fokozatosan történik: a csatlakozás első körébe a leginkább felkészült tagjelöltek kerülnek, akiket bizonyos időintervallumban követnek a többiek.

A fokozatos bővítés logikáját látszott követni az utóbbi időig az unió is. Ezt vetítette előre a Bizottság által közzétett, majd az EU állam- és kormányfői által elfogadott Agenda 2000 című dokumentum is. A dokumentum 2002-től [amikorra a hozott döntések értelmében az uniónak készen kell(ett volna) állnia a bővítésre], már konkrét előirányzatokat tartalmazott az első körben befogadott kelet-európai országok számára a közös költségvetésben. Az előirányzott támogatási összegek a költségvetés 2006-ig tartó időszakában fokozatos növekedést mutattak, részben az elsőként befogadottak abszorpciós képességének javulása, részben mind a hat ország 2006-ig történő fokozatos bebocsátása következtében.

Ennek az álláspontnak a bizonyos változását jelezte az 1999. decemberi helsinki EU-csúcs állásfoglalása, amikor is arról született döntés, hogy nemcsak a leginkább felkészültnek tartott hat országgal folytatják a csatlakozási tárgyalásokat, hanem további hat országgal kezdik meg azokat. Az állásfoglalás arra is kitért, hogy ezzel lehetőség teremődik arra, hogy a „helsinki hatok” némelyike – akár mindegyike – beérje a tárgyalásokat két évvel korábban megkezdettek, esetleg „le is körözze” azokat vagy közülük egyeseket.

Azt, hogy a tárgyalásokat 1998-ban megkezdett országok beérhetők a tagságra való felkészültség tekintetében, úgy is lehetett értelmezni, hogy esetleg mégsem fokozatos, hanem egyszeri „nagysoportos” bővítést fontolgat az unió. Ugyanakkor a „lekörözésre”, (megelőzésre) történt utalás a fokozatos, „kicsoportos” bebocsátás koncepcióját látszott alátámasztani.

Ez a fajta felemás, ellentmondásos megközelítés azóta még inkább létjogosultságra tett szert az unióban. A Bizottság 2001. novemberben nyilvánosságra hozott országértékelései, s még inkább az azokkal egy időben kiadott stratégiai összegzése a tárgyalásokat folytató országok felkészültségéről már egyértelműen arra utalnak, hogy az EU tulajdonképpen elkötelezte magát 10 tagjelölt egyidejű bebocsátása mellett. Ezek a dokumentumok ugyanis arra a következtetésre jutnak, hogy a tárgyalások 2002. évi befejezésére tíz ország esélyes (Romániát és Bulgáriát leszámítva nyolc kelet-európai ország, valamint Ciprus és Málta), s ezek két évvel később, 2004-ben el is nyerhetik az uniós tagságot. Egy ilyen forgatókönyv kivitelezésének esélyeit erősíti, hogy a 2001. decemberi EU-csúcs is jóváhagyólag vette tudomásul a Bizottság értékelését, s a hivatalos megnyilatkozások azóta is tulajdonképpen a nagysoportos bővítés mellett foglalnak állást.

De vajon eloszlatja-e mindez az EU újabb kibővítését körülvevő bizonytalanságot és kételyt? Tényként kezelhető-e a csatlakozási tárgyalások lezárása tíz országgal 2002-ben, s a „nagysoportos” kibővítés 2004 elején? Eltűntethetők-e ilyen rövid idő alatt az EU, illetve a tíz ország tagságra való felkészültségében, a csatlakozási tárgyalások menetében jelentkező különbségek? Valóban tartja-e magát az EU a differenciálás elvéhez, vagy az egyes tagjelöltek befogadásával kapcsolatos politikai megfontolások – s ezzel a felkészültségi szint egybemosása – felülkerekednek ezeken?

Az elmondottakból is következik, hogy az EU bővülése – legyen az kis- vagy nagysoportos – ma már kevésbé múlik a tagjelöltek felkészültségén, mint azon, hogy az unió maga valóban felkészültnek tekinthető-e arra, hogy tagállamainak számát viszonylag

rövid időn belül közel megkészszeresse. A koppenhágai bővítési feltételek között az EU maga felé is megfogalmazott egyet. Mégpedig azt, hogy újabb tagok felvételére akkor kerülhet sor, ha maga az unió is felkészült és alkalmas az újabb kibővülésre. Ez alatt tulajdonképpen a fentebb vázolt EU-n belüli főbb bővítési feltételek hiányosságainak felszámolását kell érteni.

Azt, hogy a felkészülési deficitek felszámolása milyen kemény dió az unió számára, jól érzékeltetik a közelmúlt fejleményei. Ezek között előkelő helyet foglal el a Bizottság ez év január végi előterjesztése a keleti bővítésre szánt uniós forrásokról. A strukturális és kohéziós alapokból, valamint az agráralapból a tagságra esélyes tíz országnak számottevően kisebb támogatás jutna, mint a mostani tagállamoknak. Az előirányzat még annál az összegnél is kisebb, amit 2002–2006, illetve 2004–2006 között eredetileg hat ország támogatására szántak. Egyes EU-országok még ezt is sokallják. Különösen a mezőgazdasági támogatások, azokon belül is az ún. közvetlen juttatások kérdésében kialakult belső ellentétek és éles vita egyebek mellett azt eredményezték, hogy az EU máig nem tudta kialakítani a csatlakozási tárgyalásokon képviselendő közös álláspontját. Ez utóbbi a sevillai EU-csúcs állásfoglalása értelmében feltehetőleg csak októberre, tehát e hónapban várható. Ezt követően kerülhet sor a tagjelöltekkel az ún. pénzügyi csomag megvitatására. Kérdés, lesz-e elég idő így arra, hogy az év végéig eredményesen lezáruljanak a csatlakozási tárgyalások. Az viszont több mint kérdéses, hogy a rendelkezésre álló igen rövid idő alatt milyen engedményekre lesznek készek a tagjelöltek és az EU. Az időcsapda ugyanis mindenképpen kompromisszumokra kell hogy készítse a tárgyaló feleket. Vajon az erősebb pozícióban lévő EU kész lesz-e jelentősebb engedményekre? Vagy csak a tagságra pályázókat kívánja erre kényszeríteni?

Mindenesetre pillanatnyilag úgy tűnik, hogy az EU mindenképpen kitart a nagycsoportos bővítés koncepciója mellett. A Bizottság országjelentései, s ezek alapján az október végi EU-csúcs feltételezhető döntései is ebbe az irányba mutatnak. Azt majd csak a jövő fogja megmutatni, hogy egy ilyen megoldás milyen hatást gyakorol majd az integrációs folyamatra.

Felhasznált irodalom

- Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Community. *Official Journal*, C. 340/1997.
- EU enlargement: a good compromise between the financial interests of the current EU-15 and the new Member States [2002]. *Michaële Schreyer* költségvetési biztos sajtónyilatkozata 2002. február 12-én.
- Euro-Atlanti Hírlével különböző számai.
- European Commission [2002]: Enlargement and Agriculture: Successfully integrating the new Member States into the CAP. Internet: [www. Európa. EU. int.](http://www.Európa.EU.int)
- European Commission [2002]: Common Financial Framework 2004–2006 for Accession Negotiations Sec (2002). 102 Final. Commission Communication, Brüsszel, január 30.
- European Council Meeting in Seville 21–22 June 2002. Presidency Conclusions. Internet: [www. Európa. EU. int.](http://www.Európa.EU.int)
- General Secretariat of the Council of the European Union [1999]: The Euro and Economic Policy. Legal and political texts adopted by the Council of the European Union and the European Council. Internet.
- Hansch, Klaus* [2000]: The Future of European Integration: Visions, Challenges, Perspectives. *Intereconomics*, nov–dec.
- IMF [2000]: World Economic Outlook, Challenges for the EU as it Prepares for Enlargement.
- Inotai András* [2001]: Gondolatok az Európai Unió bővítési változatairól. *Európa* 2002, december.
- Kawecka-Wyrzykowska, Elzbieta* [2002]: Merits and Shortcomings of the Commission's Financial Framework for Eastward Enlargement. *Intereconomics*, márc–ápr.
- Lippert, Barbara – Bode, Wolfgang* [2002]: Enlargement and the EU Budget. *Intereconomics*, márc–ápr.
- Ludlow, Peter* [2002]: 2004 and beyond. A Commentary on the EU.
- Piazolo, Daniel* [2000]: EU Integration of Transition Countries: Overlap of Requisites and Remaining Tasks. *Intereconomics*, nov–dec.
- The Economist* és a *Financial Times* vonatkozó cikkei.

F Ó K U S Z

Előrejelzések a magyar gazdaság várható teljesítményéről

LAKI MIHÁLY

A Külgazdaság több mint egy évtizede minden év elején politikusoknak, az államigazgatás tisztségviselőinek, kutatóknak, vállalati vezetőknek, a gazdasági élet egyéb szereplőinek kérdéseket tesz fel arra vonatkozóan, hogy miként értékelik a hazai gazdaság aktuális fejleményeit. Idén, az áprilisi számban ez kiegészült a gazdasági előrejelzéseket készítő intézetek jelentése alapján készült rövid összefoglalókkal. A cikk e folyóiratban eddig szokatlan feladatra vállalkozik, elemzést kíván adni ezen írások néhány lényeges vonásáról. Bemutatja, hogy a szakmai-politikai közvélemény számára mely problémák minősültek a legfontosabbaknak, és ezek megítélésében milyen lényeges pontokon mutatkozott egyetértés, illetve az álláspontok mely kérdésekben tértek el karakterisztikusan egymástól.

A kutató többnyire a múltat figyeli. Megtörtént (vagy annak vélt) jelenségeket, eseményeket ír le, rendszerez, összefüggéseket keres közöttük. A tudományos közösség számos tagja és a kutatásra szakosodott tekintélyes intézmények sora azonban – a szabályosságok, rendszerezett információk birtokában – régóta és nagy kedvvel jövőutazásra is vállalkozik. Az előrejelzés izgalmas játék, szellemi kihívás, ráadásul (ne firtassuk, hogy ez mit is jelent) a pontos vagy a versenytársakénál pontosabb jövőbelátás növeli a kutatók tekintélyét és megbecsülését.

Szűkebb szakmánk, a közgazdaságtan jól el van látva tapasztalatokon és gondolatki-sérleten alapuló, „ha – akkor” típusú állításokkal és modellekkel ahhoz, hogy tekintélyes tudósai, elemzői is vállalkozzanak a jövőbeli folyamatok becslésére vagy előrejelzésére. A gazdasági előrejelzők számát és szorgalmát növelte, hogy a lakosság, az üzleti élet és a politikusok játszmáit is erősen befolyásolják a gazdaság e szereplőinek várakozásai és a főbb makrogazdasági mutatók. A gazdasági folyamatok átbillenésekor (gyorsulásból lassulásba, stagnálásból növekedésbe stb.), amikor a korábbinál is nagyobb a bizonytalanság és nő a döntések kockázata, különösen erős a kereslet a jövőelemzők termékei iránt. Az ilyen szakaszokban sem veszítik érvényüket a „ha – akkor” típusú állítások és modellek, ám különösen gondos elemzésekre és finom megérzésekre van szükség ahhoz, hogy kiderüljön: mikortól, milyen hosszan működnek és milyen körben fejtik ki hatásaiukat a „közismert” összefüggések.

Laki Mihály, az MTA Közgazdaságtudományi Kutató Központjának főmunkatársa.

A *Külgazdaság* hagyományosan teret ad a magyar gazdaság várható fejleményeit taglaló alkalmi jövőbelátásoknak (ilyenkor szakértők válaszolnak a folyóirat körkérdéseire), csakúgy, mint az előrejelzésre szakosodott intézetek, vállalatok tanulmányainak. Cikkünkben a legutóbbi körkérdésre¹ adott és 2002 első negyedében a folyóiratban közölt szakértői válaszokat (Körkérdés, 2002a, 2002b, 2002c), továbbá a vezető gazdaságkutató intézetek legfrissebb jelentéseiből készült és a lap hasábjain megjelent összefoglalókat (Bartha, 2002, Belyó, 2002, Karsai, 2002, Petschnig, 2002) elemezzük. A négy tanulmány és a körkérdésre adott 31 válasz nemcsak egyes, a hazai előrejelzésekben előforduló tárgykörök bemutatására adnak módot, hanem segítségükkel áttekinthetjük a magyar közgazdász-társadalmat megosztó (főként a követendő gazdaságpolitikával kapcsolatos) nézeteket, továbbá számos olyan ügyet is, amelyekben többnyire egyetértés van a szakértők között.

Nem könnyíti az elemző dolgát, hogy az említett írásokban rendre keverednek a közép- és rövid távú tünetek, folyamatok és a javasolt intézkedések időtávja is különböző. Derűlátásunkat növeli viszont, hogy a *Külgazdaság* a megosztott magyar szellemi és közélet azon kevés fóruma közé tartozik, ahol a cikket közlők vagy éppen körkérdésekre válaszolók vállalják, hogy eltérő nézeteket valló kollégákkal, mi több, más pártállású közéleti személyiségekkel együtt jelennek meg. Ez jelentősen növeli az érdemi párbeszéd esélyét, de legalábbis mód nyílik az eltérő nézetek megismerésére, összevetésére. A körkérdésre nemcsak az Orbán-kormány pénzügyminisztere, a Miniszterelnöki Hivatal államtitkára, a Statisztikai Hivatal elnöke válaszolt, de az akkor ellenzéki SZDSZ elnöke is. A résztvevők között szép számban találunk eltérő pártállású volt minisztereket, államtitkárokat, országgyűlési képviselőket, és persze aktív egyetemi tanárokat, kutatóintézeti munkatársakat is. Talán csak a korösszetétel elgondolkoztató, ugyanis néhány kivételtől eltekintve középkorú és idősebb közgazdász kollégák szánták el magukat a válaszolásra. A szellemi kihívásokat kedvelő fiatalok távolmaradását csak részben magyarázza a hazai közgazdász-társadalom és a szakmai előmenetel módjainak radikális átalakulása. (Ez a kérdés azonban nem tárgya cikkünknek.)

Az egyetértés határai

A tanulmányok szerzői és a válaszoló szakértők egyetértenek abban, hogy az 1997-ben kezdődött hazai gazdasági fellendülés 1999–2000-ben érte el a csúcspontját. A magyar gazdaság teljesítményét, állapotát mérő fontos jelzőszámok ekkor nemcsak az előző évhez, évekhez képest javultak, de a mutatók között még jó időkben is gyakori átváltások sem érvényesültek. (Például egyszerre csökkent a munkanélküliség és az infláció, továbbá úgy nőtt a GDP, hogy közben csökkent az infláció.)

¹ „Hogyan ítéli meg azt, hogy a világgazdaság kedvezőtlen fejleményei milyen hatással lesznek a magyar gazdaság már jelenleg is létező feszültségcsoinainak alakulására (például az inflációra, a GDP és az export növekedési ütemének mérséklődésére), illetve milyen újabb problémák keletkezésére lehet számítani?”

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 vállalkozásösztönzés különböző módszereinek?” (Külgazdaság, 2002. 1. szám, 4. o.)

A közreadott szövegek azonban már zordabb időkben íródtak. Nagy hatást gyakorolt a szerzőkre az Egyesült Államok ellen 2001. szeptember 11-én végrehajtott terroristámadás. A támadás közép- és hosszú távú következményeit aligha lehetett pontosan felmérni néhány héttel a szörnyű események után. A légi személyforgalom, illetve a tengerentúli turizmus visszaesése, a fejlett ipari országok vezetőinek a biztonság- és a külpolitika fontossági sorrendjeinek várható változásáról tett kijelentései a gazdasági trendek, a várankozások módosulását, a döntéshozók elbizonytalanodását valószínűsítették. Több szerzőnk felhívta a figyelmet azonban arra, hogy a világgazdaságban a többéves fellendülés már *a terroristámadás előtt* véget ért. „Már a szeptemberi terrorcselekmények előtti hónapokban megfigyelhető volt a fejlett országok gazdaságának a lassulása. Szeptember után ez a folyamat felerősödött és egyre határozottabb formát öltött.” (Mellár, 2002b, 12. o.) „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 kiszolgáltatottság-érzés. Kontinensünkön a közös európai projekt továbbvitele melletti demokratikus támogatottság meggyengült, a politikai elit tekintélye mind a meghatározó államokban, mind az EU vezetői szintjén megkopni látszott. Japán gazdasága nehezen érthető módon bő évtizede nem képes feldolgozni az 1980-as évek végén felfújt pénzügyi buborék kipukkadását. Mindezek miatt mostanra a bizonytalanság szokatlanul nagy mértéke jellemzi a pénzügyi és kereskedelmi központokat.” (Bod, 2002a, 7. o.)

A szocializmus utáni átmenetnek a növekedést gyorsító egyszeri hatásai is kimerülnek. „Mindenesetre arra kell számítani, hogy a sikeres rendszerváltozás és a különböző konszolidációs és stabilizációs programok után örvendetesen megindult, a 90-es évek végére szinte kényelmesen szemlélhető automatikus növekedés szakasza véget ért, és a megváltozott körülmények között minden tizedszázalék GDP-növekedésért keményen meg kell majd küzdeni.” (Szabó Iván, 2002b, 25. o.)

A szakértők és a tanulmány szerzők abban is egyetértettek, hogy „...a magyar gazdaság kicsi és nyitott. Ebből adódóan recessziós hatások fogják érni, és ennek negatív hatását viselni kell.” (Rácz, 2002a, 27. o.) „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 enyhítésére csekély a lehetőség, amelynek több a káros, mint a hasznos mellékhatása.” (Csillag, 2002a, 16. o.)

Azt sem vitatta senki, hogy a megváltozott feltételekhez történő (egyelőre ne firtassuk, milyen mértékű és formájú) alkalmazkodást késleltette, gátolta, hogy a *magyarországi politikai ciklus utolsó szakasza* – a választások előtti ígéretési verseny és az ezt kísérő jövedelemkiáramlás – a gyorsuló gazdasági visszaesés hónapjaiban zajlott. Ráadásul a választási verseny szorosnak ígérkezett (az is volt), ezért a politikai ciklus e szakasza jóval előbb kezdődött a szokásosnál. „Probléma az, hogy a recesszió kezdete és a választási küzdelem Magyarországon időben egybeesik. Így a két folyamat más és más követelményeket eredményez.” (Rácz, 2002a, 28. o.) Ugyanez, kevésbé visszafogottan: „...a költségvetési szektorban végrehajtott béremelések mértéke és időzítése, az infláció részben mesterséges eszközökkel való lenyomása aligha független a 2002. tavaszi parlamenti választásoktól. Vagyis, míg az üzleti bizalom csökkenésének világgazdasági, a lakossági várankozások javulásának belgazdasági, sőt belpolitikai okai vannak.” (Karsai, 2002c, 10. o.)

Az egyetértés körét bővítette, hogy a válaszolók és az előrejelzéseket készítő intézetek egyaránt elfogadták a nyugati közvélekedést, így a világgazdasági visszaesés végét, az újabb fellendülés kezdetét 2002 második felére, végére tették. Az ECOSTAT szerint „A dekonjunktúrában, recesszióban működő gazdaságok az ismert világgazdasági fo-

lyamatok hatására 2002 második felére ismét felívelő szakaszba érhetnek.” (Belyó, 2002, 4. o.) A GKI prognózisa „...feltételezi, hogy 2002 közepén a világgazdaságban enyhe konjunkturális fellendülés kezdődik meg.” (Karsai, 2002, 13. o.) A Pénzügykutató Rt.-nél „...Elfogadtuk azt a nemzetközi előrejelzési konszenzust, amely szerint a világgazdaság élénkülése 2002 második felében lesz érzékelhető.” (Petschnig, 2002, 17. o.) A Kopint–Datorg előrejelzéséből készült összefoglaló nem tér ki a világgazdaság fejleményeire, de a magyar gazdaság várható teljesítményére vonatkozó becslése oly mértékben hasonlít a többiekére, hogy készítői az azt meghatározó tágabb környezet megítélésében sem különbözhetnek jelentősen a többi tanulmány készítőitől. A magyar gazdaságban 2002-re visszaesést nem, csupán növekedésslussulást, alig néhány tizedszázalékos eltéréssel 3,0–3,7 százalékos növekedést, az év negyedik negyedében már gyorsulást prognosztizál a négy intézet.

Eltérések

A tünetek komolyságáról, az okokról és teendőkről (ezen belül a fontossági sorrendekről) élesen eltérő véleményeket találtunk a szövegekben.

Az Orbán-kormányral szemben kritikus és/vagy ellenzéki szakértők szerint összetörték és 2001 második felétől egyszerre érvényesülnek a magyar gazdaságban a hibás gazdaságpolitika és a világgazdasági recesszió kedvezőtlen hatásai. „A világgazdasági recesszió csak kiélezi azokat a gondokat, amelyekkel hazánk gazdasága az elmúlt három év felemás gazdaságpolitikája miatt nem tud megbirkózni, de amelynek nem oka a küszbönálló recesszió. Azt állítom, hogy az 1998 közepe óta folytatott hibás gazdaságpolitika háznánk 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 1992–97 között átalakult új, önszabályozó gazdasági szerkezet javította is a külső egyensúlyokat.” (Csillag, 2002a, 16. o.)

A kormányral rokonszenvezők viszont a visszaesést az üzleti-beruházási ciklus egyik szakaszának, konjunktúrahullámnak tartották, és óvtak a gazdaságpolitikai fordulatotól: „...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 lassulása, sem az export dinamikájának vagy a befektetések ütemének lassulása nem ’újabb’ problémát jelentenek, hanem a gazdaságpolitikai fejlődés törvényszerű hullámnak jelei.” (Botos B., 2002a, 11–12. o.) „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.” (Bod, 2002a, 8. o.) „A gyorsan megtett keresletélénkítő lépések és a kisebb, például a beruházásokat és az exportot ösztönző programok és rásegítő pénzügyi intézkedések további kezdeményezése megfelelő gazdaságpolitikai válaszok a gazdaságunkat ért kihívásra.” (Kovács, 2002a, 20–21. o.)

Van-e teendő?

Néhány válaszoló nem ír recepteket, hanem felhívja a figyelmet a kormányzati beavatkozás korlátaira és kockázataira. „Tetszik, nem tetszik, Magyarország is olyan országgá vált, ahol az állami gazdaságpolitika csak rontani tud, javítani egyáltalán nem. Ha valósággá válnak a legrosszabb forgatókönyvek, s az amerikai recesszió, a nyugat-európai gyenge teljesítmény és a lassan már egy évtizede húzóóda japán gazdasági válság hatásai összeadódnak, ráadásul még az olajárak is az égbe szöknek, akkor a magyar kormány számára nem marad más hátra, mint a szocializmus idején oly sokat emlegetett 'térdre, imára!' jelszó bevetése.” (Mihályi, 2002b, 16. o.) „A növekedést jelentősen pozitív irányba elmozdító és az államháztartási egyenleget nem veszélyeztető keresleti politikára Magyarországon nincs lehetőség. Ezért a gazdaság ciklikussága türelmet követel.” (Rácz, 2002a, 28. o.) Lányi Kamilla szerint túl sok eltérő vagy éppen kiszámíthatatlan hosszú és középtávú folyamat hat egyszerre – a kapitalizmus I. világháborútól megfigyelhető bomlása, a Kondratyev-ciklus leszálló ága, a szaporodó valuta- és bankválságok – ahhoz, „...hogyan belássuk: a gazdaságpolitikai feladat, ha egyáltalán van ilyen, korántsem tankönyvi vagy triviális.” (Lányi, 2002c, 11. o.) A korábitól eltérő állami viselkedésre van szükség szerinte azért is, mert újfajta háborúk dúlnak és „sejtelmünk sincs, miként működik a mai világban az, amit közönségesen háborús konjunktúrának (dekonjunktúrának) nevezünk.” (uo. 12. o.)

Mi a teendő?

A többség egyetért abban, hogy a kormány és a gazdasági folyamatok szabályozásért felelős intézmények nem nézhetik tétlenül a gazdasági helyzet, a gazdaság teljesítményének romlását.

Az állam beavatkozását sürgetve néhány szakértő a gazdaság fontos *részterületeinek* problémáira keres megoldást. A Mezőgazdasági Szövetkezők és Termelők Országos Szövetségének gazdaságpolitikai titkára említi, hogy „az agrárgazdaság krízise érdemben mérsékli a nemzetgazdaság egészének felzárkózási esélyeit.” Ezért szerinte „Elengedhetetlen egy vidéki felzárkóztatási program komplex végiggondolása”, és „...az agrártámogatási és elvonási rendszer újragondolása”. (Máhr, 2002b, 9–11. o.) A foglalkoztatási mutatók romlása láttán a munkaerőpiac tapasztalt kutatója az elvonások csökkentését sürgeti. „A helyzet nem is változhat a spontán folyamatokra hagyatkozva és a foglalkoztatást terhelő magas elvonások mellett. Hangsúlyozom, nem a bér, hanem az elvonás magas a modernizálódás trendjeinek megfelelően változó környezetben.” (Laky, 2002b, 9. o.) A vállalati magatartás és teljesítmény szakértője pedig arra hívja fel a figyelmet, hogy nincs automatikus átváltás egyes vállalatok, vállalatcsoportok piaci gondjai, piavesztése és mások piacszerzése között: „...a multinacionális cégek gondjainak szaporodása egyáltalán nem jelenti a magyar tulajdonú (jellemzően kis- és közép-) vállalkozások helyzetének javulását. Nem számíthatunk például arra, hogy a legyengült óriások piacait a hazai törpék könnyebben szerezhetik meg.” (Kállay, 2002c, 8. o.)

A beavatkozáspárti többségen belül az Orbán-kormány és szakértői világos álláspontot képviseltek a gazdaságpolitika célszerű módosításáról. „Ha választani kell a közterhek csökkentése és a kiadások növelése között, a kormányzatok általában az utóbbit preferálják. Ez persze nem meglepő, az eredmény ebben az esetben sokkal látványosabb lehet. Hiszen ha a közterheket csökkentik, annak összereszeslettel növelő hatása elmarad attól a mértéktől, mint amivel a kiadási oldal megnövelése esetén lehetne számolni.” (Nyeste, 2002b, 19. o.) Az Orbán-kormány tagjai és szakértői e gondolatmenetet követve elsősorban a költségvetési kiadások növelésével ellensúlyozták volna a külső

piacok zsugorodása okozta visszaesést. *Varga Mihály* akkori pénzügyminiszter szerint „...a magyar kormány azon eszközök alkalmazását részesíti előnyben, amelyek rövid távon is élénkítik a gazdaságot, hiszen – az elfogadott feltételezések szerint – 2003-tól a dekonjunkció okán már kevésbé valószínű, hogy szükség lesz különleges ösztönzőkre. A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, a növekedés ösztönzésében rövidtávon elsősorban a célzott kiadásnövelés, vagyis a költségvetés által támasztott pótlólagos keresletnövelés eredményes. A közterhek csökkentése inkább csak fáziskéséssel fejt ki hatását.” (*Varga, 2002b, 29. o.*) Megerősítette e megoldásba vetett bizalmukat, hogy „...A költségvetési kiadások növelése adott körülmények között egyelőre kevésbé veszélyezteteti a külgazdasági egyensúlyt, mint egy adócsökkentési program.” (*Palánkai, 2002b, 22. o.*) A kiadásnövelés mellett érvelők azt is hangsúlyozták, hogy Magyarország követte (és követi) a nemzetközi tendenciákat: „Mindezt tovább szénezi a világgazdasági recesszió és bizonytalanság következtében nemzetközi szinten is felerősödő élénkítési attitűd. Az Egyesült Államok elmúlt hónapokban folytatott (ráadásul konzervatív vezetés melletti) aktivista gazdaságpolitikai gyakorlata azt példázza, hogy a *keynesianizmus újabb reneszánsz előtt áll*. A kamatlábak további csökkentése ugyanis nem hat élénkítőleg a gazdaságra, a lakosság nem akarja elkölteni a pénzét, várja a további csökkenéseket. Ebben a tipikusan likviditáscsapda-helyzetben csak a kormányzati kiadások jelentős növelésétől lehet pozitív fordulatot remélni. Valószínűleg Magyarország sem von(hat)ja ki magát ez alól az új közhangulat és vélekedés alól.” (*Mellár, 2002b, 14. o.*) Felfogásuk szerint a belső kereslet élénkítése előnyösen befolyásolhatja az üzleti élet szereplőinek várakozásait is: „... 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.” (*Bod, 2002a, 8. o.*)

A keresletélénkítés a gazdasági növekedés újraindításának vagy gyorsításának talán gyorsabb és látványosabb eszköze, mint a közterhek csökkentése, ám más szakértők kételkednek e módszer *hatékonyságában*. „A költségvetési kiadásokkal legfeljebb a konjunkció időbeli lefolyását lehet kismértékben és nagy költségekkel befolyásolni, például olyan módon, hogy a jövőbeli növekedés rovására generálunk a jelenben 'fedezetlen' jövedelmeket.” (*Kállay, 2002c, 9. o.*) A módszer bírálói szerint a kereslet növelését szolgáló „...tőkebeáramlás *összetétele* sem kedvez a növekedési potenciál növekedésének. A költségvetési transzferek és a nem exportképes kapacitásokra irányuló kiadások nagy része csak importot és fogyasztást generál. A Széchenyi-tervhez kapcsolódó fejlesztések egyelőre csak a kedvezményezettnek jólétének növelését látszanak szolgálni, s nem az ország gazdagodását. Az infrastrukturális állami beruházások az elmúlt években az ígéret szintjén rekedtek meg, rendre nem tudták 'kimeríteni' az erre szánt keretet, pedig ezek áttételesen legalább a jövőbeni gazdasági teljesítőképesség növekedését szolgálták volna.” (*Neményi, 2002c, 15. o.*)

Kérdéses továbbá, hogy „...egy olyan kis és nyitott gazdaságban, mint a miénk, a belső kereslet *milyen mértékű* ösztönzésével lehetne a kedvezőtlen külső körülményeket egy az egyben ellensúlyozni. Félő, hogy a 'megfelelő mértékű ösztönzés' komoly egyensúlyi problémákat okozna, és gazdaságunk a túlfűtöttség állapotába kerülne.” (*Nyeste, 2002b, 19. o.*) Ellenzői szerint a magyar gazdaság a keresletélénkítés miatt késve, *rosszabb hatékonysággal veheti ki részét az előbb vagy utóbb bekövetkező világgazdasági fellendülésből*: „...valóban lehetséges, hogy a belföldi kereslet élénkítése részben 'kiváltja' az exportszektor növekedésmeghatározó szerepét, de olyan igencsak kedvezőtlen mellékhatásokat teremthet, amelyek hosszabb távon, tehát a világgazdasági környezet kedvezőbb időszakába mélyen belenyúlva is csak nyomott, mérsékelt növekedést tesz-

nek lehetővé (infláció felgyorsulása, a költségvetési egyensúly megbomlása, nem is szólva nemzetközileg versenyképtelen hazai vállalkozások százainak vagy ezreinek kialakulásáról, ami a későbbiekben 'vested interest'-ként a további sikeres modernizáció legfőbb gazdasági-társadalmi, sőt akár politikai gátjának is bizonyulhat)." (Inotai, 2002c, 5. o.)

Eltérő gazdaságpolitikák – eltérő eszközök

A gazdasági növekedés lassulását elsősorban külső, átmeneti tényezőkkel magyarázók és a (belső) kereslet élénkítésében bízóknak másként vélekednek a teendőkről is, mint azok, akik a visszaesést intő jelnek tekintik, és főként strukturális okokkal vagy gazdaságpolitikai tévedésekkel hozták kapcsolatba a magyar gazdaság romló mutatóit.

A kereslet élénkítését szorgalmazók közül néhányan ismerni vélik azokat az ágazatokat, iparágakat, tevékenységi köröket a magyar gazdaságban, amelyekben újabb növekedési tartalékok szabadíthatók fel. „Kérdés persze az is, hogy a klasszikus ipari tevékenységek terén jelentkező kiesést tudják-e pótolni a szolgáltatóipari, 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 mintegy háromszázezer embernek munkát biztosító ágazatba az elmúlt két évben óriási fejlesztési volumenek áramlottak. A Széchenyi-terv csak 2002-ben mintegy 3,5 milliárd forintot kíván fordítani az idegenforgalmi beruházások támogatására. Ezen kívül reálisak azok a remények, hogy a kedvezőtlen világ gazdasági események miatt visszaesett turisztikai kereslet újrarendezőző piacán Magyarország a korábbiaknál előnyösebb pozíciókhoz juthat." (Botos, 2002, 12. o.) „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 ágazati szempontból még csak részben használunk ki. Ilyen a turizmus, a beszállítói ipar kialakítása, illetve megerősítése, az innováció erősítése a kis- és középvállalkozásoknál." (Bogár, 2002a, 9. o.) A keresletélénkítést nem mindenki kapcsolná össze az ágazatok, tevékenységi területek rangsorolásával: „A másik elvi lehetőség: célberuházások a jövő húzóágazatainak megteremtésére. Ez lenne a leggyorsabb és leghatékonyabb megoldás. De óriási a kockázata, egyfelől, hogy sikerül-e valóban versenyképes fejlesztéseket létrehozni, másfelől pedig, hogy mekkora (átmeneti?) külső egyensúlytalanságot generál. A nagy kockázat miatt ezért ez reális alternatívaként nem jön számításba, megmarad pusztán elvi lehetőségnek." (Mellár, 2002b, 15. o.)

Mellár Tamáshoz hasonlóan az Orbán-kormány gazdaságpolitikájának a bírálói is óvnak az aktivista ipar- és szerkezetpolitikától. Ők elsősorban a közterhek csökkentését propagálják. Ez feltételezésük szerint javítja a hazai és külföldi befektetők várakozásait, márpedig „...elsősorban az ország tökevonzó képességétől függ, hogy milyen mértékben tudunk pozitív irányban elmozdulni a GDP növekedési ütemével a világátlagtól. (Rácz, 2002a, 28. o.) Ezt a célt elsősorban a közép- vagy hosszú távon pozitív externáliákat teremtő, erősítő állami tevékenységek szolgálják, „...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 jobbiztonság javítására van szükség..." (Bácskai, 2002a, 5. o.) „... a versenyképesség fenntartásához, ezzel pedig a fenntartható növekedési ütem biztosításához nélkülözhetetlen a termelés fejlesztését, a folyamatos szerke-

zetváltást, a magasabb hozzáadott érték elérhetővé tevő kínálati tényezők elérhetősége (közigazgatás minősége, a fejlett fizikai infrastruktúra, a humán tőke állandó képzése és továbbképzése, valamint a lakosság/munkaerő egészségi állapota.) A gazdaságpolitikának ezekre a feladatokra kell összpontosítania.” (Inotai, 2002c, 7. o.)

A tőkevonzó képesség fenntartásának talán legfontosabb javasolt állami módszere a *piacépítés*. „A fejlesztési gazdaságtanban egyre jobban terjed az a nézet, hogy a vállalkozásélénkítésben alkalmazandó eszközöket nem az 'abszolút' jövedelem- vagy tőkehiányból kell levezetni, hanem abból, hogy milyen intézmények és/vagy részpiacok hiánya, elégtelen működése akadályozza leginkább a fejlődést. A jól és a kevésbé jól működő eszközök közötti különbséget az határozza meg, hogy a piac helyettesítésére vagy kiépítésére töreksenek-e. A piac helyettesítése nem élénkíti a gazdaságot, mert folyamatos jövedelem-újrafelosztást feltételez olyan döntési mechanizmusok között, amelyek szükségképpen kedvezőtlenebb erőforrás-allokációt eredményeznek az egyébként tökéletlen piacnál is.” (Kállay, 2002c, 9. o.)

Gazdasági visszaesés és EU-konform viselkedés

A bemutatott vélekedések és javaslatok az *Európai Unióba tartó* Magyarországon zajló gazdasági visszaesés hatásainak leküzdését célozzák. A körkérdés résztvevői nagy előszeretettel igyekeztek beépíteni az érvelésükbe a belépési követelményeket és előírásokat, miközben vitapartnereiket nagy szorgalommal figyelmeztették arra, hogy javaslaik nem felelnek meg az EU előírásainak. *Mindkét fél élhetett az érvelésnek ezzel a módjával*, mivel az elvárások egymásnak gyakran ellentmondó kívánalmakat is tartalmaznak: „...az Európai Unió átlagos fejlettségi szintjéhez történő felzárkózás – mint távlati cél – hosszú időtávban kettős dinamikát követel meg a magyar gazdaságtól. Egyrészt a GDP gyorsabban növekedjék az EU-ban prognosztizált ütemnél. Másrészt az egyensúlyi mutatók – az árszínvonal-alakulás, a fiskális mérlegek – minél hamarabb közelítsék az EU-ban elért szintet vagy arányt. Ez a törekvés kézenfekvő. A kérdés az, *hogyan egyeztethető össze az infláció és az államháztartási hiány tartós leszorítása azzal a kívánalommal, hogy elegendő hazai és külföldi eredetű forrás álljon folyamatosan rendelkezésre a 'fejlesztési deficitek' – elmaradott régiók, materiális és humán infrastruktúra, mezőgazdaság, környezetvédelem, társadalombiztosítás, szociálpolitika – mérséklésére és a hiányok pótlására.*” (Rába, 2002c, 22. o.)

Az élénkítés mellett érvelők szerint például „...az EU-csatlakozás kapcsán is megfogalmazott egészségügyi és környezetvédelmi követelmények kínálják a túl sokáig egyébként sem halasztható fejlesztések végrehajtását.” (Szabó Iván, 2002b, 25. o.) Ugyanez kissé tágabban értelmezve: „Az EU növekedését lényegesen meghaladó mértékű magyar növekedés, a bérszínvonal (belső reálértéken és a forintárfolyam erősödésén keresztül megvalósuló) euróban mért emelkedése, az ország infrastruktúrájának fejlesztése mind olyan tényezők, amelyek vélhetően csökkentik az idegenkedést mielőbbi csatlakozásunktól a tagországokban.” (Szász, 2002b, 28. o.)

A reformok folytatása mellett érvelő *Csillag István* szerint viszont többek között „a mesterségesen feltornázott minimálbérek” tették lehetetlenné „a hazai vállalkozók számára az alkalmazkodás mechanizmusainak kikísérletezését” (Csillag, 2002a, 17. o.) Mások figyelmeztetik a közkiadások növelésével szemben a reformok felgyorsítása mellett érvelőket, hogy „Az uniós csatlakozás közelsége ugyancsak tetemes kiadásokat emészt majd fel az eredményes tárgyalások szempontjából eddig kevésbé fontos területeken.” (Mellár, 2002b, 14. o.) Az EU-ban ráadásul szigorú határt szabnak a költségvetési hiány mértékének, ezért is „...nehéz a kiadások átstrukturálása, megnyirbálása is,

hogy ide beilleszthetőek legyenek a szükségszerű, az EU-csatlakozás szempontjából egyébként elengedhetetlen tételek.” (*Botos Katalin*, 2002a, 15. o.)

A belépés egyik fontos feltétele, hogy csökkenjen a hazai és az EU inflációs rátái közötti eltérés. Az antiinflációs politika két szempontból is nehezítheti a kilábalást a gazdasági visszaesésből. Egyfelől „...a monetáris politika, különösen a korai EU- és EMU-tagság érdekében, a korábbiakhoz képest radikálisabb antiinflációs irányvonal mellett kötelezte el magát, ami miatt a jövőben az alultervezett infláció többletjövédelmivel kevésbé lehet számolni. A szigorú antiinflációs politika a jövőben erőteljesebben ronthatja a növekedési kilátásokat.” (*Palánkai*, 2002b, 22. o.) Másfelől az erős forint csökkentti ugyan az inflációs nyomást és ezzel segíti az EU-normák teljesülését, „...ám a forint tavaly év vége óta ismét 10 százalékos felértékelése a nettó exportáló vállalatok jövedelmét felemésztí.” Emiatt „...nemcsak arról van szó, hogy a leginkább érintett ágazatok, tevékenységek megszűnnek (például a bér munka), súlyos foglalkoztatási következményeket vonva maguk után, hanem arról is, hogy a vállalatok a jövedelmezőség csökkenésére a beruházások, fejlesztések elhagyásával reagálnak.” (*Palócz*, 2002c, 19. o.)

Utószó

Tanulmányom írásának idején, 2002 szeptemberében még nem kezdődött el a várt, jelzett észak-amerikai és nyugat-európai gazdasági fellendülés. Az ottani szakértők éppúgy lefelé módosítják a növekedési becsléseiket, mint a hazai intézetek. Ez azonban nem befolyásolja a hazai gazdaságpolitikát. Mivel Magyarországon az önkormányzati választásokra szerencsétlen módon alig pár hónappal az országgyűlési választás után kerül sor, ezért továbbra is a politikai ciklus logikája szerint működik a gazdaság. Az ígéretesi és osztogatási verseny zavartalanul folytatódik. Most azonban az új balliberális kormány élénkíti a belső keresletet. (Jelentősen emelte a közszférában dolgozók bérét, újabb és újabb beruházásokra, támogatásokra tesz ígéretet.)

A körkérdésre adott válaszaikban az állami beavatkozást támogató keynesiánus és a növekedés gátjait feloldó, a piac erejében bízó neoliberalis gondolatok hívei a szokásos érveiket adták közre. Láthattuk, hogy a magyarországi (neo)keynesiánusok kissé szokatlan módon többnyire a jobboldali kormánnyal, a piaci erők hívei pedig inkább a balliberális ellenzékkel rokonszenveztek a 2002-es általános választások előtt. A választások elvesztése felett kesergők így legalább azzal vigasztalhatják magukat, hogy továbbra is a szerintük helyes gazdaságpolitika valósul meg. A liberálisok pedig, ha az általuk javasolt gazdaságpolitikának nem is, de a választások megnyerésének örülhetnek.

Az ókori és a középkori csillagászok tiszteletét, valamint a választott módszereik iránti bizalmat nagyban növelte, hogy időben és pontosan tudatták a közösséggel, mikor és milyen égi jelenségekre számíthat. A tervek szerinti rendben végrehajtott fizikai és kémiai kísérletek, a tervezett paraméterekkel működő műszerek és berendezések, vagy a kívánt hatást mind nagyobb hatékonysággal kiváltó gyógyszerek is régóta bátorítják a jövőbeli folyamatok előrejelzőit. A meteorológusokról szóló viccek száma is alaposan megcsappant, amióta a számítástechnika és az űrkutatás eszközeinek és eredményeinek birtokában hosszabb időszakra és pontosabban jelzik előre az időjárásat.

Mi közgazdászok még nem tartunk itt. Sajnos nem alaptalan *Szabó Katalin* óvatos borulátása: „...nem mernék határozott megállapítást tenni a fogyasztásbővülés egyensúlyrontó hatásáról, a külső kereslet csökkenését ellensúlyozó hatásáról még kevésbé. Inkább kiteszem magam a közgazdászokkal szemben megszokott (és nem minden alapot nélkülöző) kritikának, amit a következő bonmot fogalmaz meg. »Egy közgazdásztól elkértem a telefonszámát. Adott rá egy elég jó becslést.«” (*Szabó*, 2002c, 27. o.)

Irodalomjegyzék

- Bartha Attila* [2002]: Makrogazdasági folyamatok Magyarországon, kilátások 2002 végéig. *Külgazdaság*, 4. szám, 22–30. oldal.
- Belyó Pál* [2002]: 2002 végén újra indulhat a konjunktúra. *Külgazdaság*, 4. szám, 4–12. oldal.
- Karsai Gábor* [2002]: Várakozások és előrejelzések. *Külgazdaság*, 4. szám, 12–16. oldal.
- Körkérés [2002a]: Körkérés a gazdasági kilátások elbizonytalanodásáról – I. rész. Válaszolnak: *Bácskai Tamás, Bod Péter Ákos, Bogár László, Botos Balázs, Botos Katalin, Csillag István, Kovács Árpád, Kuncze Gábor, Petschnig Mária Zita, Rácz Margit*. *Külgazdaság*, 1. szám, 4–29. oldal.
- Körkérés [2002b]: Körkérés a gazdasági kilátások elbizonytalanodásáról – II. rész. Válaszolnak: *Laki Mihály, Laky Teréz, Máhr András, Mellár Tamás, Mihályi Péter, Nyeste Orsolya, Palánkai Tibor, Papanek Gábor, Szabó Iván, Szász Károly, Varga Mihály*. *Külgazdaság*, 2. szám, 4–32. oldal.
- Körkérés [2002c]: Körkérés a gazdasági kilátások elbizonytalanodásáról – III. rész.
Válaszolnak: *Inotai András, Kállay László, Karsai Gábor, Lányi Kamilla, Neményi Judit, Palócz Éva, Rába András, Szabó Katalin, Tarafás Imre – Bálint Viktor, Tardos Márton*.
Külgazdaság, 3. szám, 4–35. oldal.
- Petschnig Mária Zita* [2002] Várakozások március idusán. *Külgazdaság*, 4. szám, 16–22. oldal.

ÚJ KÖNYVEK

Pénzügyi ko(ó)rtan

**Várhegyi Éva: Bankvilág Magyarországon.
Budapest, Helikon kiadó, 255 o., 2990 Ft.**

Kevesen vannak a magyar szellemi és tudományos életben, akik ötvenedik életévük betöltésekor már negyedik monográfiájukat tudhatják maguk mögött. Mindezt egy olyan korban, ahol a közvélekedés szerint, amit négy oldalon nem lehet leírni, azt nem is érdemes elolvasni, de a negyven másodperces tévéhír még ennél is jobb. S hogy e „korszerűtlenségek” sorát folytassuk, a korábbi köteteket sem szükséges értelmező-átfestő jelzőkkel és magyarázatokkal mentetgetni: ma is éppúgy olvashatók, mint megjelenésük idején.

Hangsúlyozzuk: igazi ritkaság az, amikor élő magyar szerzőtől szakmai kérdéseknek szentelt, egy témát körbejáró elemzést jelentet meg a kiadó, s ez nem valamely közéleti szereplő napilapcikkeinek és interjúinak füzére, nem is – a foglyul ejtett hallgatóság biztos piacát kínáló – tankönyv, az eszi, nem eszi, egy része csak megveszi alapon kiadott zanza. *Várhegyi* kötete a magyar átalakulástörténet egyik legizgalmasabb kérdését boncolgatja. Mi több, mint a szerző jogosan kiemeli, a magyar átalakulásnak nemzetközi egybevetésben is egyik legfontosabb sajátosságát, azt, hogy a számos nyugati országban is „stratégiai ágazatként” kezelt pénzügyi szektorban nálunk a külföldi szakmai befektetők uralta rendszer jött létre. A könyv ennek előnyeit, hátrányait vizsgálja, s részletesen bemutatja azt, hogy miként alakult ki az ily módon és mértékben közvetlenül senki által sem szándékolt végeredmény, az egymásnak is feszülő, folytonosan változó kormányzati törekvések eredőjeképp.

A szerző – *Bácskai Tamással* (*Bácskai – Várhegyi*, 1983) írt, a maga idejében nagy visszhangot keltett cikke óta mindig a pénzügyi közvetítő rendszer alakulása, reformja és hatékonysága kérdését vizsgálta, ezért – mint maga is említi a 7. oldalon – egyszerre bennfentes és kívülálló, résztvevője és kritikusa az átalakuló pénzügyi rendszernek. A jelen kötet is azzal a vállalt elfogultsággal íródott, amit a részvevő, a kortárs szempontja jelent – ennek azonban végső fokon inkább az előnyeit élvezhetjük. Vagyis azt, hogy egy sor, a maga korában sem közismert, majd az utólagos – gyakorta érzelmileg és politikailag túlfűtött – viták hevében ártértelemeződött szempont, mérték, költség megismerésére ad módot. Ezért – bár a kiadó „Universitas” sorozatában jelent meg – semmiképp sem tankönyv abban az értelemben, hogy a korábban ismertek egyszerű reprodukálása lenne. Ellenkezőleg: még a szakmabelinek is számos új szempontot és ismeretet adó, egészében kiegyensúlyozott, higgadt folyamatleírást kapunk, amit a *Figyelő* állandó recenzense méltatlanul illetett a „bankpárti” jelzővel. Igaz, *Várhegyi* stílusától idegen az

erős kifejezések, az érzelmekre ható bombasztikus kijelentések, leleplezések – ma „tényfeltárásként” tálalt – divatáramlata. Az általa közölt tények, arányok és a szerző saját értékelése is e kérdésekben egyértelmű és kritikus – legyen szó a Postabankról, a bankfelügyeletről, a Reálbank körüli kis birodalomról vagy a valós üzleti kockázatok fölött szemet hunyó hitelezési gyakorlatról (még ha politikai nyomásra történt is).

Az első fejezet címe: *Teremtés – genetikai hibákkal*. E részben a kétszintű bankrendszer kialakulásáról esik szó, ahol genetikai hibának az minősül – már a kifejlett piacgazdaságból visszatekintve –, hogy a kereskedelmi bankok eredendően a tervgazdaság olajoztatására, nem pedig valódi pénzközvetítésre alakultak. Ennek megnyilvánulása volt az 1988–1993 között különösen súlyos gondokra vezető szabályozatlanság, a kereszttulajdonlás és a bankvezetők növekedési örületének semmiféle határt nem szabó ösztönzőrendszer, ami az ellenőrizetlenséggel társult (22. o.). Ehhez „szerzett betegségek” is járultak: a gyenge ügyfélkör, a tőkehiány, a formális kockázatkezelés/adóminősítés hiánya vagy töredékes volta, így a hitelkihelyezés szubjektivitása. Nem is meglepő, hogy amikor a bankok kimentésének nagy állami akciója 1992–1994-ben megindult, e folyamat kezdetére már kétharmados arányt tettek ki az „új rossz” hitelek, és alig egyharmadot – a bankvezetés által állandó hivatkozási alapként használt – öröklött, tervgazdasági eredetű hitelállomány (25. o.).

Vajon kellett-e, érdemes volt-e az adófizetők pénzén kimenteni a bankreform által létrehozott három egykori nagybankot? Ez a kérdés – az 1994. évi választási kampány lenyomataként – erőteljesen foglalkoztatja mind a mai napig a közvéleményt. A szerző bemutatja: míg 1992 elején a három nagybank tartaléka 17 milliárd forint volt, az év végére „begyűjtött” kétes követelésállományuk elérte a 250 milliárd forintot, miközben a nyugati szaklapok már az év elején megírták, hogy a magyar nagybankok technikailag fizetésképtelenek – így, mire a döntés megszületett, az már nem volt valós választásnak tekinthető, hisz elkerülhetetlenné vált (32. o.).

A bankkonszolidációról vitázva – mutatja be *Várhegyi* – két kérdés rendszerint egybemosódik. Az egyik: *mikor és mennyit* költöttek e célra, a másik, hogy *miképp*. Az első kérdéshez tudni kell, hogy a kormányzatnak legkésőbb a taxisblokádtól – 1990 ősze – óta tudomása volt a problémák súlyáról és jellegéről, ezért beavatkozása elkésett (31. o.). A kötetben bemutatott mentőakciók végösszege 1994-es áron 426 milliárd forint, vagy az éves GDP 10 százaléka volt (38. o.). Ezt a szerző – végső fokon – a rendszerváltás költségének tekinti (39. o.), ami kisebb rosszat jelentett az orosz, albán, román és lett bankszűkítőkhöz, a cseh és orosz befektetésialap-csődökhöz képest. Mértéke más országokkal egybevetve nem túlzott: a spanyolok a GDP 15 százalékát, a finnek 10 százalékát, Svédország és Norvégia 4, illetve 6 százalékát, Lengyelország a GDP 13 százalékát, Csehország ma még nem ismert végösszegű, de az előzőnél is nagyobb ráfordítást volt kénytelen lenyelni e célra (uo.).

Más kérdés az – és ez közérthetőségi okok miatt háttérbe szorult –, hogy ennyi pénzről illetett volna törvényhozási *főlhatalmazást* kérni, mi több, az *eljárásokat* is és a főlhasznált összegeket is jóváhagyatni, a bankvezetésben pedig a személyi *felelősséget* érvényesíteni. Ezzel szemben csak egy „eső után köpönyeg” jellegű számvevőszéki vizsgálatra került sor. Nem korlátozták a közpénzek magánveszteségek kimentésére fordítását, és így azt sem tudták megakadályozni, hogy az egyszer már föltárt – és elismert – hibák a Postabank ügyben ne ismétlődjenek meg (41–42. o.).

A második fejezet tárgyalja a bankok nagyprivatizálásának fordulatos történetét. Kényszer vagy választás? – teszi fel a szerző a kérdést az 50. oldalon, s nyomban (majd visszatérőleg) leszögezi: ha egyszer a magyar bankok elveszítették tőkéjüket, az államnak nem volt pénze, a pénzügyi szolgáltatások piacán pedig a külföldi leánybankok nyertek teret, nemigen maradt más választás, mint külföldi stratégiai befektetők befoga-

dása. Sőt, mivel a banküzem – az előzőekben vázoltak miatt – átláthatatlan, ellenőrizhetetlen és kiszámíthatatlan további kockázatokkal terhes volt, így a magánosításhoz nem volt nélkülözhető a további állami segítség sem – legyen szó a Budapest Bankról, a Mezőbankról vagy éppen a maga korában a „nagy siker volt” címszó alatt elkönyvelt Magyar Hitel Bankról, hisz az utóbbi pénzüzetre (38. o.) nem kevesebb, mint 155 milliárd forintot költöttek 1994-es áron, vagyis reálértékben többet, mint a Postabankra.

E pontnál, érzésem szerint, a normatív és a leíró elemek némiképp összekeverednek. Mert az persze igaz – és a szerző a *Mit adtak nekünk a rómaiak* cím alatt bőséges tényanyaggal igazolja is –, hogy a külföldi szakmai befektető jelenti nemcsak a működéshez szükséges tőkét, hanem a biztonsághoz szükséges tulajdonosi háttérrel, távlatosságot és nem utolsósorban a banküzemi ismereteket és az információtechnológiát. Ugyanakkor nem kétséges – és a térség áttekintése (*Ofer, 2001*) ezt meg is erősíti –, hogy a közvélemény többségének ellenszenvé politikai úton tartósíthat – és tartósított is – gazdaságilag értelmetlen, életképtelen megoldásokat a pénzügyi szférában. Vagyis a kényszer bizonyára szükséges, de nem elégséges feltétele a hatékony döntésnek.

Ez a rész egy sor, a szakközvélemény által is kevésbé ismert adatot közöl, így azt, hogy 1994–1998 között összesen 770 millió dollár állami bevétel származott a bankok eladásából (64. o.), bár a cél nem a nettó bevétel maximálása volt. Emellett további 1 milliárd dollár friss tőke is érkezett, ráadásul a privatizációt követő veszteségeket sem a magyar adófizetők állták (69. o.). Végül a szolgáltatások szétterjedése a magyar piacgazdaság modernizációjának jele és főltétele volt (83. o.) – e nélkül szó sem lehet versenyképes termelésről.

Ez a rész igen informatív, ugyanakkor természete szerint vitára ingerlő. A bankmagánosítás bajnoka, egyetlen igazán sikeres példája az OTP, ahol szőrt tulajdon, erős tőkehelyzet és az öröklött monopolhelyzet kamatoztatása eredményes üzletpolitikával társult. Sőt, még az államnak a bankprivatizálásból származó bevételeinek a fele is e cégtől származott (51–52. o.). E sikertörténet az elmélet szerint rendszeridegen, míg a következő fejezetben taglalt postabanki kisiklások magyarázatához kézenfekvő. De nem ér véget a történet itt: rejtve marad, hogy miért bizonyult sikertelennek a nagybanki privatizáció (az egy Magyar Külkereskedelmi Bank kivételével). Az ABN-AMRO a világ vagy 140 országában volt sikeres bank – nálunk miért nem ment? És mit mutat akkor az (65. o.), hogy az MHB részvényeket 229 százalékon sikerült eladni? Hogy jól átvettük a hollandusokat? Miért nem megy a K+H-nak semmilyen konstrukcióban? És miért nem itt (63. o. s. k.), hanem csak a 225. o. 25. lábjegyzetében esik szó az *Erős János*-féle bankvezetés botrányos vezetői opcióiról? Az Agrobankról is csak utóbb és közvetve derül ki: politikai játszma áldozata volt – bár nem egyetlen kormányzaté; ez bizonyára a magánosítási körülmények és költségek értékelésekor is szempont lehet. De ne legyünk telhetetlenek: ritkán lehet ilyen szűk terjedelemben ilyen szerteágazó kérdéstről egy szempont szerint és áttekinthető rendben olvasni.

A harmadik fejezet, a *Túlélőművészek* című, a Postabank és a Reálbank szomorú történetét adja elő, számos új adattal és háttér-információval. Itt már a „szokványos” ismeretanyag és összefüggésrendszer szerint ismerhetjük meg azt, ami az OTP-nél rejtélyes volt. Igen, az „önkonszolidáció”, a bankvezetés önállóságának védelme szó szerint bármi áron (87. o.), a céltartalékképzés elhanyagolása, a csökkenő gazdaságban dinamikus növekvő hitelkihelyezés, a puha könyvvizsgálat és a tulajdonosok félrevezetése már az Enron–WorldCom csődöket megelőzően is, és kis hazánkban is szükségképp vitt a bukás felé (90. o.). Igen, ha egy cég „nemzeti bajnokká” nővi ki magát, akkor megmentése – 6 százalékos piaci részesedés mellett is – „közérdekké” válik, mármint a politikusok és a bankvezetés közös ügyévé, az adófizetői többség kárára, a betétesek és a részvényesek ellenében (100. o.). Nem lehet megfeledezni arról a fontos tapasztalat-

ról sem (106–107. o.), hogy épp a legkényesebb időszakokban bizonyult a bankfelügyelet politikafüggőnek, ahol a vezetők legendás kockázatkerülése, a törvény betűjének szellemével szembeni előtérbe toléása, a tőkevesztés látszatának elkerülése fontosabbnak bizonyult a tényeknél. Az 1998 őszen megtörtént, 152 milliárd forintos föltökésítés valószínűleg 40-60 milliárd forintnyi „nagyvonalúságot” tartalmazhatott, az Ernst and Young mindenestre nem adott ki hitelességi nyilatkozatot az 1998. évi mérlegről (mint ahogy a Deloitte and Touche sem az 1997. éviről). A költségek szintje a több átszervezés után 2001-ben még mindig meghaladta a kamatjövedelemét (110–111. o.), vagyis könnyen lehet, hogy a felszámolás, különösen 1996-ban sokkal olcsóbb lett volna. Ezt valószínűsíti, hogy a 220 milliárd forintos betétállomány túlnyomó része a betétbiztosítás védelme alatt állt, a magántulajdonos részvényesek vesztesége – csakúgy, mint az önálló befektető társadalombiztosítása – vállalkozási kockázatként nem tartozik a köz által szavatolandó tételek közé. A Magyar Fejlesztési Bank (115–118. o.) pedig kezdetől fogva a kormányzati dugipénzek kezelője volt és maradt. Igen, az 1994. végi zseniális jogtechnikai újítás – amit a privatizációs ügynökségre találtak ki – visszautótt: ha akarom, hivatali titok, ha akarom, üzleti titok véd attól, hogy kiderüljön: ki, mit, milyen elvek alapján, milyen eredményességgel költött.

E két fejezetben világossá válik az, amit *Várhegyi Éva* nemigen mond ki: az általa vizsgált gazdasági átalakulás voltaképp a rendszerváltozás alapvető hatalmi kérdéseit érinti, azt, hogy kül- vagy belföldiek, gazdasági vagy napi politikai racionalitás szerint működtetik a térség gazdaságait (*Csaba*, 1995, 38–41. o.). Ha egy kormányzat előre kiválasztott győztesnek kíván biztosítani egyet s mást, akkor nincs szükség közbeszerzésre, és a Posta keresztfínanszírozásában kell korszerűsíteni a Postabankot a versenytörvényt mellőző diákhitel-konstrukcióval is (112. o.). Ha e „nemzeti középosztály” helyzetbe hozása nem szükségszerű, akkor ismét fölvetődhet a sokat látott cég magánkézbe adása is (*Giczi*, 2002). Ha egy vezető úgy véli, ő – valahonnan – előre tudja, kik maradnak életképes mezőgazdasági vállalkozók az EU-csatlakozás után is, akkor vétkes könnyelműségnek tartja a Konzumbank rég esedékes magánosítását is (*Népszava*, 2002. júl. 22. 2. o.).

A két logika ütközése azonban nem marad meg az elvont elvek szintjén: a gyakorlatban egymásnak feszülnek, és versengésük dönt. Erről szól a negyedik fejezet, ahol a szerző már az elején kimondja a szomorú igazságot: az idő múlásával immár a magyar bankpiacon sem csak az állam van, hanem egy sor más szereplő: ügyfelek, versenytársak, kül- és belföldi fizetőképes ügyfelek a maguk igényeivel, így pedig megszűnik az öröklött egykezek kényelme, s végbemegy egy többé-kevésbé spontán demonopolizálódás (119. o.). Ekkor bármit is vélnek a gazdaságpolitikában és a szabályalkotásban arról, mi mindenre lenne hivatott a bankrendszer, nincs mód többé arra, hogy elkerüljék a szolgáltatások fejlesztését, a valódi banki tevékenységek kiterjesztését az ezredfordulón (129. o.).

Minél élesebbé válik a verseny, annál erőteljesebbé válik az a kérdés, *mit szabad kezdeni mások pénzével* (135. o. s. k.), valamint az is, miként célszerű – és szabad – egyensúlyozni a *hatékonyság* és a *biztonság* közti szűk mezsgyén (140. o. s. k.).

E dilemmák annál súlyosabbak, minél inkább múlttá válik a magyar gazdaság alulbankosítotttsága, más szóval a pénzügyi rendszer sekély volta – a GDP alig 65 százaléka rá rugva az ezredfordulón, ami harmada az igazán fejlett országok értékének (150. o.). Miközben egyes helyeken – főleg a fővárosban – számtalan bank található, az ország területének jó részén egy-egy takarékszövetkezet, netán a postahivatal jeleníti meg a világ legnagyobb jövedelemtermelő ágazatát. A bankrendszeren belül végig megfigyelhető a teljesítmények polarizáltsága: a kiemelkedően jó és a csapnivalóan rossz eredmények ismétlődése, a lassú piactisztulás, a lassú szolgáltatásfejlődés. Az a tény,

hogy az egy évtizede tőkevesztett bankok ma átlagban 15 százalékos átlagos tőkemegfeleléssel dolgoznak, a szerző szerint a valós magántulajdon megjelenésének és a működtetés elfogadható minőségének biztos jele. Az állami kézben maradt bankok működtetésére – a korábbi politikai megfontolásokon túl – racionális gazdasági indítékot *Várhegyi Éva* nem lát (162. o.), ezért a versenyszférába történő „száműzésüket”, azaz privatizálásukat sürgeti.

Kritikai értékelést tartalmaz a *Harmadik évezred hajnalán* című ötödik fejezet. A magyar bankrendszer már szinte mindent tud, kivéve a megtakarítások beruházással való átalakítását – írja le a 16–18. oldalakon. Ezt a hiányt a globalizálódó pénzpiac tölti ki a vállalati hitelekkel és a tárcaberuházások révén. A magyar bankrendszer az évezredfordulót követően is kétarcú: immár biztosítja a tulajdonosoknak a kielégítő megtérülést, de nem szolgálja kellőképpen a *tőkeallokációt* és az *ügyfelek jólétét* (176. o.). Az EU-hoz közeledve viszonylagossá válnak a tevékenységi, a jogi és az országghatárok, a műszaki újításokkal (IT forradalom) csökken a belépési korlát, így a bankszektorban végbemenő koncentráció ellenére a piac *megtámadhatósága nő* (186. o.).

Mindeme fejlemények miatt kopernikuszi fordulat előtt áll a magyar bankvilág: a nagy cégek a tőkepiacra mennek, a külföldiek az anyavállalathoz, az állam lassanként civilizálódva megszünteti túlköltését, így a bankok ráfanyalodnak a lakosságra és a kis-meg a középállalati körre (193–195. o.). Ekkor vagy a szolgáltatások körének *bővítésével* – egyszerre biztosító, banki, nyugdíj- és építési hitelszervező –, vagy éppenséggel *szakosodással* találhatnak maguknak piaci rést. Tegyük hozzá: ha a világtendencia érvényesül (*Szabó*, 2000), akkor az utóbbi lehet a meghatározó, mert a többi területen ez a meghatározó irány.

Az utolsó, kissé könnyedebb fejezet témája a *Bankok és bankvezetők a politikai erőterében*. A fejezet alapézise (198. o.) az, hogy a kitüntetett viszony mindkét oldalról adottság: a politikának pénzre van igénye, a pénz meg örömmel veszi a politika teremtette védett zugolyokat (kizárólagos jogokat, piacvédelmet, rendszerkockázat hiánya esetén is várható állami segítséget) – 203. o.

A bankvezetők kiválasztásában „kezdetben” a kádári és a nemzeti banki-hivatali szempontok domináltak, ami csak korlátozottan volt a versenypiacra konvertálható. Bizony, nem egész véletlen (223–225. o.), hogy *Fekete János* az egyik első bankbukást idézte elő 1993-ra a Leumi Bankkal, s hogy az ő kabátjából bújt ki a – szerző által „ismeretlen” jelzővel illetett – *Patonai Péter*, az MFB 1998–2002 közt volt vezetője. Ez a szemlélet – a *Várhegyi* által is leírt *Demján Sándoréval*, de az általa súlyosabban minősített *Princz Gáboréval* együtt – a *növekedést* tekintette *önértéknek*, a finanszírozást alárendelt eszköznek, kockázatát mellékesnek. Mélylélektani elemzés dönthetné el, hogy az említettek tényleg elhitték-e a „termelés elsődlegességének” korabeli tantételét, vagy egyszerűen hozzászórtak ahhoz, hogy egy „következmények nélküli ország” polgárai-ként természetesen a pénzközvetítési hazardírozásnak sincs kockázata. *Várhegyi* könyve arra utal, hogy az utóbbi várakozás volt a racionális 1987 és 2001 között is.

A kötet derűlátó végkicsengéssel zárul: hosszabb távon csak a teljesítménynöveléssel, a javuló tőkemegtérüléssel lehet megélni (232. o.), sőt a vezetők közt szaporodnak a konzervatív bankárok is (238. o.). Bízunk benne, hogy ez hosszabb távon így lesz, de a pénzügyi közvetítés depolitizálódásával kapcsolatos várakozásaink az elmúlt évek során sem Magyarországon, sem az Európai Unióban nem igazolódtak be. Sőt, az amerikai tőzsdei kapitalizmus válságjelei (*Financial Times*, 2002. júl. 12.) láthatólag az állami szabályozás híveit erősítették meg. A korábban egyértelműen pártolt pénzügyi liberalizáció óvatosabb felfogásának hívei (*Caprio* et al, 2001) ma a nemzetközi intézmények felfogásának főáramát jelentik. Mindez a várhatónál és a kívánatosnál lassabb fejlődést valószínűsíthet.

Elfogadva a szerző végkövetkeztetését, mégis a nyitva maradt kérdésekre is rá kell térnünk. Miért maradt sikertelen a valódi, szakmai magántulajdonosok megjelenését követően a K+H és az ABN Amro? És miért sikeres az elvontan a szocializmus utolsó bástyájának szerepére kijelöltnek tűnő OTP? Miért buknak a koreaiak, a Nomura, miért van a középmezőnyben a Citibank – a világ legnagyobb bankja – és újabban a CIB? Miért stagnál az Inter-Európa?

Szélesebb összefüggésben kérdéses, mi lehet a *tőzsde* és a *bankok* kölcsönviszonya, milyen lehetne a *felügyelet*, mennyiben vált be az összevont ellenőrzés, és mit lehetne tenni a szféra *depolitizálása* érdekében? Hogyan kényszeríthetők ki a nyilvánossági és a hitelességi előírások, még hozzá a kellő időben történő közreadása formájában? E viták persze a nemzetközi irodalom fő sodrába vezetnek, ami voltaképp igazolja a szerző derűlátását: *ezek már nem az „átmenet” banki kérdései.*

A kritikai észrevételek nem csökkentik a kötet értékeit. Bár a kötetnek nincs lektora, a szerző összeszedettsége és önfegyelme igen jól olvasható – és oktatható – könyvet eredményezett. A hiányzó név- és tárgymutatót leszámítva a kötet kivitelezése igényes, olvasóbarát, a szöveg jól követhető, a szerző álláspontja következetes és meggyőző érveket sorol föl – számba véve az ellenérveket is. Hasznos olvasmánya lehet nemcsak annak a célközönségnek, amelynek szól, hanem azoknak is, akik átélték a magyarországi bankprivatizálás fordulatos történetét. Az elmúlt 15 év történetéről és gazdaságáról aligha lehet lényegeset és informatívát mondani anélkül, hogy *Várhegyi Éva* munkájával szembesülnénk. Ezért az angol nyelvű kiadás is hasznos és piacképes lehetne.

Hivatkozások

- Bácskai Tamás – Várhegyi Éva* [1983]: A magyar gazdaság monetizálása. *Gazdaság*, 17. évf. 2. sz. 16–30. o.
- Caprio, Gérard – Honohan, Patrick – Stiglitz, Joseph (szerk.)* [2001]: *Financial Liberalization: How Far, How Fast?* Cambridge – New York, Cambridge University Press.
- Csaba László* [1995]: Közép-európai mérleg és kilátások. *Európai Szemle*, 6. évf. 4. szám, 35–50. o.
- Giczi József* [2002]: Mihamarabb eladnák a Postabankot. *Népszava*, július 19.
- Ofer, Gur* [2001]: Development and transition – emerging but merging? *Revue d'économie Financière* külön-száma, „Ten years of transition in Eastern Europe”. 146–166. o.
- Szabó Katalin* [2000]: A személyes tömegtermelés. *Külgazdaság*, 44. évf. 9. szám, 35–49. o.

Csaba László

Csaba László, a CEU, a DE és a BKÁE egyetemi tanára.

Brief Summary of the Articles

Transatlantic direct capital flows at the turning of the Millenium

GYÖRGY CSÁKI

In the nineties, several important new phenomena emerged in the field of international capital movements: 1. The most dynamic expansion could be observed in the field of international portfolio movements; 2. The share of international financial assistance as well as that of the loans granted by international financial institutions have diminished within total capital flows; 3. Mergers and acquisitions have become the dominant forms of foreign direct investment; 4. Infrastructure and services offered far more investment opportunities than before; 5. As earlier, in the nineties one third of total FDI was invested in TNCs' affiliates; 6. In the nineties FDI activities of Third World companies grew in an extraordinary manner. There are two highly important changes in the geographical composition of international FDI flows. Firstly, the absolute dominance of the USA as a source of FDI-outflows disappeared. Secondly, the emerging market economies of Central and Eastern Europe, as well as China and Vietnam appeared on the global map of FDI. In the nineties actually, significantly more Western European FDI were realized in the US than vice versa. In the case of the largest cross-border M&As in the nineties, European firms were the buyers and American ones the targets. British, German and Dutch TNCs were the most active investors acquiring American companies.

The Competitiveness of Hungarian Agrarian Economy in Foreign Trade on the Markets of the European Union

ATTILA MOLNÁR

The augmentation of the competitiveness of Hungarian provisions on the markets of the European Union is one of the most important objectives of the projects aiming to improve the agrarian division. Due to the reforms of foreign trade and the increase of its importance of implementation and improvement in the co-operation with the partner states (including the rectification of the quality of this co-operation) has become more and more accentuated, together with the significance of resolving interior problems. The competitiveness of the Hungarian provisions-economy in foreign trade has already been continually improving since 1996 on the markets of the European Union, a lesser impediment might be brought only by the wave of recession which has started in 2001, affecting the entirety of world economy. The preparation for the joining of the E.U. proceeds equally well on the domain of individual firms as well as on the level of institutional regulations and economic policy. Due to the inflow of foreign capital the majority of the branches of the provisions-trade is already prepared for the joining, while due to lack of capital, an inadequate technological level and the scantiness of the adaptation of E.U.-conform regulations certain agricultural section are presently unable to compete on the markets of the European Union. It is a requirement, therefore, to adjust the supply system to the market sales, to spread the more popular erudition, and to increase the proportion of such products which are processed on a higher level, are quality packaged and which permanently suit the demands of the market.

Logistic Conception of the regional economy development

ANTAL NIKODÉMUSZ

The article is dealing with the complexity, the multi-level entrepreneurial and regional system of logistics process; it shows all-round the logistics mechanisms as a basic and dynamic factor of the regional competitiveness in line with the current investment promotion strategy with regard to the entrepreneurial regional centre concept. Beside the economy-policy point of view the article is dealing with the logistics centres and presents 3 successful (Flextronics, Mórakert, Eurosped) logistics programs.

Forecasts about the prospective performance of the Hungarian Economy Summary based on answers given to the questionnaire

MIHÁLY LAKI

At the beginning of every year “Külgazdaság” addresses questions to officials of public administration, researchers, company leaders and other representative persons of the economy about their consideration of the current developments of the Hungarian economy. The present article of the quarterly takes on an unusual analysis by providing an insight about some of the essential features of the answers given to this year’s inquiry. Based on the answers of the experts requested and the reports of the economic research institutes published in our April issue the article discloses which problems proved to be the most important ones for the professional and political public opinion, what were the common statements in judging those problems, and in which issues were there significant differences of opinion.

EU Eastern enlargement: the Union is worrying about the level preparation

ÉVA HAVASI

EU officials state that the enlargement negotiations can be concluded with the 10 candidates in December 2002. These countries may become fully entitled members of the European Union in 2004. As a consequence, the officials argue that this group of countries will be prepared before the given deadline, they have fulfilled the membership criteria set by the EU. But can the EU itself be considered as prepared for an enlargement of such a large scale, is it ready to nearly double the number of its member states within two years? This article is searching for the answer to this question.

Jogi melléklet

A francia konszernjogi szabályok áttekintése

DR. MOLNÁR ISTVÁN JÁNOS

BEVEZETÉS

Az egyes jogrendszerek konszernjogi szabályozása jellemzően vagy a német jogon (és elsősorban az 1965. évi részvénytörvényen) vagy az amerikai jogon (itt az 1934. évi *Securities Exchange Act* és az 1968. évi *Williams Act* emelendő ki) vagy pedig a kettő ötvözetén alapulnak. Ezt az ötvözést jelentős mértékben elősegíti, hogy a két szabályozás teljesen eltérő alapállásból indul ki, és más-más kérdéseket szabályoz. Míg ugyanis a német konszernjog a társasági jog, és azon belül is a tőkeegyesítő társaságok „*sajátos belső közérdekvédelmi kontrollja*”, addig az amerikai *take over* jog csupán egyetlen elemet, a vállalatfelvásárlást szabályozza és azt is csak a nyilvánosan működő értékpapírcsoporthoz tartozó részvénytársaságok vonatkozásában.¹

A francia konszernjogról elmondható, hogy az a harmadik csoportba tartozik: abban az angolszász típusú vállalatfelvásárlási szabályok mellett a német jogra jellemző rendelkezések is előfordulnak.

Ez az írás a francia szabályozás bemutatására törekszik, igaz, azt csak szűkített értelemben teszi. Terjedelmi okoknál fogva nem foglalkozik a francia konszernjog azon területeivel, amelyek a magyar jogi terminológia szerint a társasági és értékpapírcsoporthoz tartoznak. Nem kerülnek tehát tárgyalásra a speciális társasági formákra irányadó esetleges különös konszernjogi szabályok, nem kalandozunk át a versenyjogba sem. Az utalás szintjén viszont áttekintjük a vállalatcsoportosulásokra vonatkozó számviteli rendelkezéseket, miután ezek a szabályok a francia jogban a társasági jog részét képezik.

II. A FRANCIA TÁRSASÁGI JOG FORRÁSAI, TERMINOLÓGIAI KÉRDÉSEK

2.1. Jogforrások

Európában a társasági jogot éppen Franciaországban kodifikálták először. A Polgári Törvénykönyv (a *Code Civil* vagy *Code Napoléon*) és a Kereskedelmi Törvénykönyv (*Code de Commerce*) már a XIX. század legelején létrehozta azt a szabályozást, amely mindmáig az alapokat képezi.

A francia társasági jog alapvető jogforrásai a következők:

¹ Sárközy Tamás: A magyar társasági jog Európában (Budapest, HVG Orac, 2001) 297. o.

– A *Code Civil* III. könyvének IX. címe, amely az 1978. január 4. napján elfogadott 78-9. számú törvénnyel került beiktatásra, és amely három elkülönült fejezetben tárgyalja a civiljogi társaságokra vonatkozó általános rendelkezéseket, valamint a polgári jogi társaságra (*société civile*), illetve a csendestársaságra (*société en participation*) vonatkozó rendelkezéseket.

– A *Code de Commerce* II. könyve, amelybe 2000-ben, az 1966. július 24. napján elfogadott 66-537. számú, a kereskedelmi társaságokról szóló törvény hatályon kívül helyezésével kerültek vissza a kereskedelmi társaságokra vonatkozó rendelkezések.

– Az eredetileg a kereskedelmi társaságokról szóló törvény végrehajtási rendeleteként kiadott 1967. március 23. napi 67-236. számú rendelet (a „Rendelet”), amely néhány kiegészítő rendelkezést tartalmaz a Kereskedelmi Törvénykönyv szabályaihoz képest.

A Kereskedelmi Törvénykönyv II. könyvének I. címe bevezető rendelkezéseket tartalmaz, a II. cím pedig külön fejezetekben szabályozza a különféle kereskedelmi társaságokat, úgymint

– a közkereseti társaságot (*société en nom collectif* – I. fejezet),

– a betéti társaságot (*société en commandite simple* – II. fejezet),

– a korlátolt felelősségű társaságot (*société à responsabilité limitée* – III. fejezet),
valamint

– a részvénytársaságot (*société par actions* – IV–VIII. fejezetek).

A részvénytársaságra vonatkozó szabályozás terjedelmességét az indokolja, hogy ez a forma valójában három elkülönült társasági formát takar, a magyar jogban szabályozotthoz hasonló tulajdonképpeni részvénytársaságot (*société anonyme*), a betéti részvénytársaságot (*société en commandite par actions*) és az egyszerűsített részvénytársaságot (*société par actions simplifiée*). Amikor tehát a továbbiakban részvénytársaságról lesz szó, mindhárom forma értendő alatta.

Az egyes társasági formák különös szabályait követően a Kereskedelmi Törvénykönyv II. könyve is tartalmaz egy olyan részt, amely a jogi személyiséggel rendelkező kereskedelmi társaságokra vonatkozó bizonyos közös szabályokat tartalmaz (III. cím), majd pedig a társasági jogi szabályokba ütköző cselekményekkel kapcsolatos büntetőjogi rendelkezések következnek (IV. cím), végezetül a 2000. évi reform óta itt található a gazdasági érdekegyesülésre (*groupement d'intérêt économique*) vonatkozó szabályok is (V. cím).

A mi számunkra a II. könyv III. címe bír különös jelentőséggel, ennek III. fejezete tartalmazza ugyanis a „leányvállalatokra, részesedésekre és az ellenőrzött társaságokra” vonatkozó rendelkezéseket, azaz a tulajdonképpeni konszernjogi szabályokat.

E helyütt említendő meg, hogy a 2001. május 15. napján elfogadott 2001-420 számú, az új gazdasági szabályokról szóló törvény (*Loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques*, a továbbiakban NRE) a konszernjogi rendelkezéseket tartalmazó fejezet több szakaszát is módosította, illetőleg kiegészítette.

2.2. Terminológiai kérdések

Mielőtt a választott téma tárgyalásába belekezdének, feltétlenül indokolt néhány terminológiai kérdést tisztázni, figyelemmel arra, hogy a magyar és a francia társasági jogi kategóriák tartalmukban számos esetben eltérnek egymástól.

a) Először is utalni kell arra, hogy a francia jogban a kereskedelmi társaságok mindegyike jogi személyiséggel bír, így a közkereseti és betéti társaságok is. (A civiljogi társaságok ugyanakkor nem jogi személyek.) Ha tehát a Kereskedelmi Törvénykönyv

jogi személyiséggel (*personalité morale*) rendelkező társaságokról beszél, abba a magyar jog által jogi személyiséggel fel nem ruházott közkereseti és betéti társaságokat is bele kell érteni.

b) A három részvénytársasági forma közötti különbségről már volt szó. Emellett megjegyzendő, hogy a francia jog a magyar joggal ellentétben nem azon az alapon tesz különbséget a részvénytársaságok között, hogy azok nyilvánosan vagy zártkörűen működnek-e, hanem aszerint, hogy tőzsdén jegyzett (*société cotée*) vagy tőzsdén nem jegyzett (*société non-cotée*) részvénytársaságról van-e szó. A tőzsdén jegyzett társaságokat a francia jog három csoportba osztja annak megfelelően, hogy azok részvényeivel az elsődleges, másodlagos vagy az úgynevezett új piacon kereskednek-e. Az elsődleges és másodlagos piacfelosztás hasonlatos a Budapesti Értéktőzsdén használatos kategóriák („A”, „B” és „C” kategória) szerinti felosztáshoz, lényegében a részvénytársaság gazdasági jelentőségének függvényében. Az ún. új piac (*nouveau marché*) pedig a technológiai cégek elkülönült piacát jelöli.

c) A Kereskedelmi Törvénykönyv a társaságok tőkéjére vonatkozóan következetesen a „tőke” (*capital*) kifejezést használja. Nincs kétség azonban afelől, hogy ez alatt a magyar terminológia szerinti jegyzett tőke értendő. A továbbiakban tehát én magam is a tőke kifejezést használom, az alatt azonban a társaság jegyzett tőkéjét értem. A francia jogi terminológia ugyanakkor nem tesz különbséget a korlátolt felelősségű társaság jegyzett tőkéje (törzstőke) és a részvénytársaság jegyzett tőkéje (alaptőke) között.

d) A francia jogban nincs különbség az elnevezést tekintve a korlátolt felelősségű társaság és a részvénytársaság legfőbb szerve között, és azokra a Kereskedelmi Törvénykönyv egységesen a „általános gyűlés” („közgyűlés” – *assemblée générale*) elnevezést használja. Ennek megfelelően, önálló terminológia híján, a továbbiakban a „közgyűlés” a részvénytársaság közgyűlése mellett jelenti a korlátolt felelősségű társaság taggyűlését is.

e) Nem ismert a francia jogban a kereskedelmi társaságokat létrehozó okiratok közötti különbségtétel sem. Ennek a dokumentumnak az elnevezése egységesen *les statuts* függetlenül attól, hogy korlátolt felelősségű társaságról vagy bármilyen részvénytársaságról van szó. Tekintettel a terminológia egységességére, az alábbiakban a társaságokat létrehozó dokumentumokat egységesen „alapító okiratnak” nevezem.

f) A részvénytársaságok ügyvezető szerveit tekintve a francia jogban két megoldás is ismeretes. Az egyik esetben a részvénytársaságnak csak igazgatósága van, felügyelő bizottsága nincs. Ilyenkor az igazgatóság elnevezése *conseil d'administration*. Ha a részvénytársaságnál felügyelő bizottság (*conseil de surveillance*) is működik, az igazgatóság elnevezése *directoire*. A továbbiakban mindkét esetre egységesen az „igazgatóság” elnevezést használom.

g) A francia jog a részvényesek (tagok) döntéshozatalban való részvételi lehetőségének a biztosítására nem a szavazat, hanem a „szavazati jog” (*droit de vote*) terminológiát alkalmazza. Ennek megfelelően az alábbiakban én is a szavazati jog(ok) kifejezést használom.

h) Sokáig töprengtem azon, hogy a francia *filiale* kifejezés helyett merjem-e használni a „leányvállalat” elnevezést. Ismeretes, hogy a leányvállalat a magyar jogban egészen speciális jelentéssel bír, hiszen az az állami vállalat által alapított vállalatokat jelentette az 1977. évi állami vállalatokkal kapcsolatos szabályozás szerint és emiatt látszólag nincs is köze a társasági joghoz. Mindazonáltal meggyőződésem, hogy a magyar társasági jognak még nem sikerült olyan terminológiát kitalálnia, amely a gazdasági társaságok által létrehozott, általuk ellenőrzött társaságokat pontosabban leírná, mint a „leányvállalat” kifejezés. Ennek megfelelően jobb híján magam is ezt a magyar megfelelőt használom a *filiale*-ra.

III. AZ ELLENŐRZÉS FOGALMÁNAK MEGHATÁROZÁSA A FRANCIA JOGBAN

A francia jogirodalomban elkülönülten szokás kezelni a vállalatcsoportokat vagy cégcsoportokat (szó szerinti fordításban a társaságok csoportját, *groupe de sociétés*). Ezek „olyan társaságokból állnak, amelyek mindegyike saját önálló jogalanyisággal rendelkezik, de amelyek olyan kötelék alatt egyesülnek, melynek alapján egyikük, az anyatársaság (*société mère*), amely függőségben tartja a többieket, azok fölött ellenőrzést gyakorol, és azok tekintetében érvényesíti az egységes döntéshozatali rendszert”².

A Kereskedelmi Törvénykönyv rendszerében a vállalatcsoport, mint olyan, elkülönült jogalanyisággal, jogi személyiséggel nem rendelkezik. Nincs kifejezetten a „vállalatcsoportra” vonatkozó egységes szabályozás sem, bár a Kereskedelmi Törvénykönyv néhány rendelkezésében elszórvá fel-felbukkan ez a kifejezés.

Ha a vállalatcsoportokra nem is, a leányvállalatokkal, a részesedésekkel és ellenőrzött társaságokkal fennálló jogi kapcsolatra vonatkozóan tartalmaz rendelkezéseket a Kereskedelmi Törvénykönyv, mégpedig – ahogyan azt már említettük – a II. könyv III. cím („A kereskedelmi társaságok közös szabályai”) III. fejezetében.³

3.1. Alapfogalmak

3.1.1. A „részesedések” csoportosítása a francia jogban a szerzés motivációi szerint

A francia jogirodalom az egy kereskedelmi társaságban fennálló részesedéseket a szerzés motivációi szerint az alábbiak szerint csoportosítja:

Az egyszerű tőkebefektetés (*simple placement de capitaux*) esetében a részesedést szerző társaság nem törekszik arra, hogy számottevő befolyással bírjon arra a társaságra, amelyben részesedést szerez. Beéri a kapott osztalékkal, vagy adott esetben a részesedés értékesítése során realizált árfolyamnyereséggel.

A részesedésszerzés (*prise de participation*) már egy szorosabb, hosszan tartó kapcsolatrendszer kialakítására való törekvést feltételez, és azt is, hogy a részesedés megszerzője valamiféle hatást igyekszik gyakorolni arra a társaságra, amelyben részesedést szerez, természetesen haszonhúzó célzattal. Mindamellet a részesedésszerzés esetében még nincs közvetlen hatás annak a társaságnak a működésére, amelyben a részesedés fennáll.

Az ellenőrzés (*contrôle*) olyan társaságok esetében áll fenn, akik meghatározó befolyást gyakorolnak annak a másik társaságnak a működésére, amelyben részesedéssel rendelkeznek.

3.1.2. Leányvállalatok, részesedések, befektetések

A Kereskedelmi Törvénykönyv a „leányvállalatoknak” (*filiales*) és a „részesedéseknek” (*participations*) szűken értelmezve csak az egyik társaságnak a másik tőkéjében fennálló részesedéshányad szempontjából tulajdonít jelentőséget, teljesen elvonatkoztatva a részesedés birtoklásának időtartamától, a vásárlás vagy jegyzés motivációjától és a tulajdonos társaság valódi jogaitól.

² Mémento Pratique Francis Lefebvre: Droit des affaires – Sociétés commerciales 2001 (Éditions Francis Lefebvre, Levallois, 2000): 1115. o. (25500)

³ Érdemes megemlíteni, hogy e rendelkezések túlnyomó többsége az 1985. július 12. napi 85–705. számú törvénnyel került be a Társasági Törvénybe, onnan pedig 2000-ben a Kereskedelmi Törvénykönyvbe.

Ha egy társaság egy másik társaság tőkéjének több mint felét birtokolja, ez utóbbi társaságot az első leányvállalatának kell tekinteni.⁴

Részesedésről akkor beszélünk, ha egy társaság egy másik társaságban a tőke 10%-át meghaladó, de legfeljebb 50%-ot elérő tulajdoni hányaddal rendelkezik.⁵

A fenti rendelkezésekből az következne, hogy a részesedés és a leányvállalat minőségmegállapításakor a tőkehányadot kell figyelembe venni. A Kereskedelmi Törvénykönyv egy másik rendelkezése ugyanakkor úgy rendelkezik, hogy ilyenkor a szavazatra nem jogosító osztalékelsőségi részvényeket figyelmen kívül kell hagyni,⁶ amiből levezethető, hogy a részesedés nagyságának a megállapításakor valójában a szavazati arányokból kell kiindulni.

Ami a 10%-ot meg nem haladó részesedéseket jelenti, azokat a francia jog csak egyszerű „befektetéseknek” (*placement*) tekinti.⁷

3.1.3. Az ellenőrzés fogalmának meghatározása

A Kereskedelmi Törvénykönyv szerint⁸ egy társaságot egy másik társaság „ellenőrzőjének” kell tekinteni, ha

– közvetlenül vagy közvetve az ellenőrzött társaság tőkéje egy hányadának tulajdonosa, mely hányad a részére a társaság közgyűlésein a szavazati jogok többségét biztosítja,

– egyedül rendelkezik az ellenőrzött társaságban a szavazatok többségével a többi taggal vagy részvényessel kötött és „a társaság érdekeivel nem ellentétes” megállapodás alapján, vagy

– a körülményeket figyelembe véve (pl. ha a tőzsdén szereplő társaság esetében nagyszámú részvényes van) az őt megillető szavazati jogokon keresztül ténylegesen érvényesíteni tudja akarátát a közgyűlési döntések meghozatala során (ténybeli ellenőrzés – *contrôle de fait*).

A fentiekből látható, hogy a francia jog ismeri mind a részesedésen alapuló, mind a szerződéses, mind pedig a ténybeli vagy faktikus konszernt.

A francia jog ismeri a feltételezett ellenőrzés (*contrôle présumé*) fogalmát is, amely akkor áll fenn, ha az ellenőrző társaságot az ellenőrzött társaságban közvetlenül vagy közvetve a szavazati jogok több mint 40%-a megilleti, feltéve hogy nincs olyan tag vagy részvényes, akit közvetlenül vagy közvetve az övénel nagyobb szavazati hányad illet meg.⁹ Ebben az esetben tehát az ellenőrzést ugyancsak fennállónak kell tekinteni. E rendelkezés mögött nyilvánvalóan az a feltételezés áll, hogy egy 40% feletti részesedéssel a tag (részvényes) valójában alapjaiban befolyásolhatja az ellenőrzött társaság döntéseit, különösen akkor, ha a tagok (részvényesek) nem mindegyike vesz részt a társaság szerveinek a munkájában.

A Kereskedelmi Törvénykönyv 233-3. szakaszának az alkalmazása során általában egyedüli ellenőrzésről beszélünk. Nem kizárt ugyanakkor az sem, hogy az ellenőrzési helyzet több személy együttes fellépése eredményeképpen következik be. A korábbi bírói gyakorlat szerint az ilyen együttes fellépés (*action en concert*) kívül esett a 233-3. szakasz alkalmazásán, azaz az ellenőrzési helyzet fennállását mindig egy-egy részvényes

⁴ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-1. szakasz.

⁵ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-2. szakasz.

⁶ Kereskedelmi Törvénykönyv 228-20. szakasz.

⁷ Francis Lefebvre: 1119. oldal (25532)

⁸ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-3. szakasz I. bekezdés.

⁹ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-3. szakasz II. bekezdés.

(tag) vonatkozásában vizsgálták. Az NRE azonban a Kereskedelmi Törvénykönyv szövegét olyan módon egészítette ki, hogy az együttesen fellépők által megvalósított ellenőrzést együttes ellenőrzésnek (*contrôle conjoint*) minősítette, amennyiben azok az ellenőrzött társaság közgyűlésén hozott határozatok alkalmával „közös politikát valósítanak meg”¹⁰. Ezt a módosítást az a szándék motiválta, hogy a jogalkotó a társasági jogi szabályokat összhangba hozza az értékpapíjjal, ahol az ott releváns részesedésszerzés együttes fellépés eredményeképpen – közösen – is megvalósítható volt.

Az ellenőrzés lehet közvetlen vagy közvetett, mégpedig az alábbiak figyelembevételével:

(i) Annak megállapítása végett, hogy egy társaság egy másikat ellenőriz-e, össze kell vonni azokat a szavazati jogokat, amelyek az ellenőrző társaságot az ellenőrzött társaságban megilletik és azokat, amelyek az általa közvetlenül vagy közvetve irányított társaságokat az ellenőrzött társaságban megilletik, mégpedig úgy, hogy a legkisebb mértékű közvetett részesedéseket is figyelembe kell venni. Ez azt jelenti, hogy ha egy ellenőrzött társaság bármilyen kis részesedéssel rendelkezik egy harmadik társaságban, azt az ellenőrző társaságnál is figyelembe kell venni, mint közvetett részesedést.

Ezt a szabályt az alábbi példával lehet érzékeltetni:

Tegyük fel, hogy „A” társaság „B” társaságban a szavazati jogok 55%-ával rendelkezik, „B” pedig a szavazati jogok 6%-ával bír „C” társaságban. Az idézett rendelkezés értelmében „B” 6%-os közvetlen részesedését „C”-ben egyben „A” közvetett részesedésének is kell tekinteni.

(ii) A leányvállalatok esetében az ellenőrzés az ellenőrzési helyzetek összefüggő láncolata alapján kerül megállapításra, és nem azon az alapon, hogy az egyes szinteken milyen szavazati arányokról beszélhetünk.

E tétel jobb megérthetősége érdekében álljon itt a következő példa:

Ha „A” társaság „B” társaságban a szavazati jogok több mint 50%-ával rendelkezik, „C” társaságban pedig 15%-os részesedése van, mely utóbbiban „B” is rendelkezik egy 40%-os részesedéssel, „C” társaságot 55%-ban „A” társaság által ellenőrzöttnek kell tekinteni. Ha viszont „A” társaság részesedése „B” társaságban nem haladja meg a szavazati jogok 50%-át, a „C” társaságban fennálló változatlan tulajdoni hányadok mellett „C” társaság felett az ellenőrzési helyzet nem áll fenn.

(iii) Egy társaságot akkor is egy másik társaságot ellenőrzőnek kell tekinteni, ha az ellenőrzött társaságban nincs közvetlen részesedése, viszont a közvetett részesedések alapján az ellenőrző helyzet megállapítható.

Ha tehát például „A” társaság 60%-ban ellenőrzi „B” társaságot, amely szintén 60%-ban ellenőrzi „C”-t, „A” társaságnak „C” társaság felett ellenőrzése áll fenn, holott közvetlen részesedése egyáltalán nincs is e társaságban.

Az ellenőrzés fennállását minden olyan esetben vizsgálni kell, amikor változás következik be a szavazati jogok elosztásában, legyen szó akár a tőke emeléséről vagy leszállításáról, szavazatsöbbségi részvény (üzletrész) létesítésénél vagy megszüntetésénél, részvény (üzletrész) átruházásáról stb.

Abban az esetben, ha az ellenőrzés fennállása tekintetében bizonytalanság merülne fel, a *ministère public*¹¹ és a tőzsdebizottság (*Commission des Opérations de Bourse* – COB) jogosult állást foglalni abban a kérdésben, hogy az ellenőrzés fennáll-e vagy sem.¹²

¹⁰ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-3. szakasz III. bekezdés (NRE 120. szakasz I. bekezdés).

¹¹ A *ministère public* az államot a büntető és polgári ügyekben képviselő minisztériumi szintű központi szerv elnevezésére.

¹² Kereskedelmi Törvénykönyv 233-5. szakasz.

A COB szerint az ellenőrzés megállapítása során az alábbiak figyelembevételével kell eljárni: Az ellenőrzés megítélését jóhiszeműen kell elvégezni, mégpedig azon információk figyelembevételével, „amelyek különös nehézség nélkül a társaság rendelkezésére állnak”. Emellett önmagában a részvényesi struktúrában beálló változásból még nem következik feltétlenül, hogy a közvetett irányításszerzésre vonatkozó törvényi szabályokat alkalmazni kell. „Függetlenül kell lenni a ténybeli körülményekre, például a helyzet tartós jellegére, illetve arra, hogy a részvényesnek valóban szándékában áll az irányítás megszerzése, és vállalja-e az azzal kapcsolatos kötelezettségeket”.¹³

3.1.4. Az együttes fellépés fogalmának a meghatározása

Az előzőekben már esett szó arról az esetről, amikor két vagy több személy együttes fellépése következtében közös irányításszerzés következik be. Az ilyen együttes fellépést (*action en concert*) a Kereskedelmi Törvénykönyv maga is definiálja, még hozzá oly módon, hogy „azokat a személyeket kell együttesen fellépőnek tekinteni, akik a szavazati jogok megszerzése vagy elidegenítése, vagy pedig a szavazati jogok társasággal szembeni közös politika megvalósítása érdekében történő gyakorlása tekintetében egymással megállapodást kötnek”.¹⁴

Az ilyen megállapodások nem szükségszerűen jelennek meg írásos formában. Megszülehetnek szóban vagy akár ráutaló magatartással is.

Azt, hogy mely megállapodásokat kell együttes fellépésnek tekinteni, a gyakorlatban esetenként, az egyes megállapodások vizsgálata során kell meghatározni. Ennek megfelelően a gyakorlat nem tekinti együttes fellépésnek a minden egyes tag (részvényes) számára részesedésarányos elővásárlási jogot biztosító megállapodásokat, vagy a meghatározott elidegenítési tilalmat tartalmazó megállapodásokat.¹⁵ Idetartoznak viszont – többek között – a vezető tisztségviselők kijelölésére vonatkozó megállapodások, az elővásárlási jog részesedésarányostól eltérő gyakorlását lehetővé tevő megállapodások, a felek számára az 50%-os részesedés átlépése esetén a másik fél részvényeinek (üzletrészeinek) a megvásárlására irányuló kötelezettségvállalást tartalmazó megállapodások, a részesedésszerzések előtt a másik felé fennálló tájékoztatási kötelezettséget előíró megállapodások, az együttes távozási klauzulát (*clause de sortie conjointe* – ahol bármely fél, aki a részesedésétől megválna, köteles a másik felet ugyanolyan feltételekkel az értékesítési ügyletbe bevonni) tartalmazó megállapodások stb.¹⁶

Az együttes fellépés sor kerülhet a felek kifejezett cselekménye és akarata folytán. Bizonyos esetekben azonban a jog ilyenek hiányában is vélelmezi az együttes fellépésre irányuló megállapodás létét. Ilyen esetek az alábbiak:

- az egy társaság, az igazgatóság elnöke és az igazgatóság tagjai, valamint az ügyvezető közötti megállapodások,
- az egy társaság és az általa a Kereskedelmi Törvénykönyv 233-3. szakasza szerint ellenőrzött társaságok közötti megállapodások,
- az ugyanazon személy vagy személyek által ellenőrzött társaságok közötti megállapodások, és

¹³ Bulletin COB 1985. szeptember, 10. oldal.

¹⁴ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-10. szakasz I. bekezdés. A bekezdés szövegét az NRE egyetlen vessző beillesztésével módosította annak érdekében, hogy a szakasz két alkalmazási esetét („a szavazati jogok megszerzése vagy elidegenítése” és „a szavazati jogok társasággal szembeni közös politika megvalósítása”) egyértelműen elválasszák egymástól. (NRE 121. §)

¹⁵ Francis Lefebvre: 835. o. (17340)

¹⁶ Francis Lefebvre: 836. o. (17341)

– az egyszerűsített részvénytársaság tagjainak a részvénytársaság által ellenőrzött társaságok tekintetében kötött megállapodások.¹⁷

Az együttes fellépés önmagában nem tiltott cselekmény, következménye viszont, hogy az együttesen fellépő személyek az őket terhelő kötelezettségek teljesítéséért egyetemlegesen felelősek.¹⁸

3.2. A leányvállalatok és részesedések fennállásának és megszerzésének a következményei

Általánosságban az egy vállalatcsoportba integrálódó társaságok jogi szempontból egymástól függetlenek, ugyanolyanok, mint más, vállalatcsoportba nem tartozó társaságok. A francia jogalkotó csupán néhány kérdésben érezte úgy, hogy ez a speciális kapcsolat különleges szabályozást igényel. A francia konszernjog a részesedésszerzéseknek csupán két következményét ismeri, a bejelentési (tájékoztatási) kötelezettséget, valamint a konszolidált mérleg készítésére irányuló kötelezettséget.

3.2.1. Bejelentési és tájékoztatási kötelezettségek

Az ellenőrzött társaság tájékoztatása

a) Minden természetes és jogi személy, aki akár egyedül, akár mással együtt fellépve bármely, a Francia Köztársaság területén székhellyel rendelkező, tőzsdén jegyzett társaságban megszerzi a tőke vagy a szavazati jogok több mint 5, 10, 20%-át, egyharmadát, felét vagy kétharmadát megtestesítő részvényhányadot, köteles a birtokában lévő részvények számáról a társaságot a küszöb átlépésétől számított 15 napon belül tájékoztatni.¹⁹ Ugyanígy köteles 5 napon belül informálni a Pénzpiacok Tanácsát (*Conseil des Marchés Financiers* – CMF) is, amely gondoskodik a küszöb átlépésének a nyilvánosságra hozataláról.²⁰ Ezek a szabályok az irányadóak akkor is, ha valamely részvényes már meglévő részesedése csökken úgy, hogy valamely küszöböt (lefelé) átlépi.²¹

A fenti definícióból az alábbi következtetések vonhatók le:

(i) Először is látható, hogy ez a fajta tájékoztatási kötelezettség minden természetes és jogi személyt egyformán terhel.

(ii) Másodsor, a részesedésszerzés tárgyát tekintve a kötelezettség kizárólag a franciaországi székhelyű,²² tőzsdén jegyzett részvénytársaságokra terjed ki.

(iii) Harmadsor, a tájékoztatási kötelezettség mind a szavazati jogok, mind pedig a tőke tekintetében fennáll. Ebből az is következik, hogy egy olyan társaság esetében, ahol a tőkéből és a szavazati jogokból való részesedés nem esik egybe, 12 küszöböt kell figyelnie a részvényesnek.

(iv) Negyedszer, a küszöbök átlépése nemcsak új részesedés megszerzésével történhet meg, hanem úgy is, hogy valamilyen okból a szavazati jogok eloszlása megváltozik.

(v) Végezetül igen figyelemreméltó, hogy a küszöböknek nemcsak a felfelé, hanem a lefelé történő átlépése együtt jár a tájékoztatási kötelezettség bekövetkezésével.

b) Annak érdekében, hogy a részvényesek felmérhessék, hogy valamely küszöböt átlépték-e vagy sem, a tőzsdén jegyzett társaságok minden egyes évi rendes közgyűlést

¹⁷ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-10. szakasz II. bekezdés.

¹⁸ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-10. szakasz III. bekezdés.

¹⁹ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-7. szakasz 1. bekezdés.

²⁰ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-7. szakasz 2. bekezdés

²¹ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-7. szakasz 3. bekezdés.

²² Franciaország területébe természetesen bele kell érteni a tengerentúli területeket, megyéket is.

követően, függetlenül attól, hogy részvénystruktúrájukban történt-e változás vagy sem, 15 napon belül kötelesek a magyar Céglépcső francia megfelelőjében, a BALO-ban²³ hirdetményt közzétenni a közgyűlés időpontjában szavazatra jogosító részvények teljes számáról. Abban az esetben, ha a részvénytársaság két egymást követő évi rendes közgyűlés között az előző állapothoz képest legalább 5%-os eltérésről szerez tudomást, ugyancsak fennáll az a kötelezettsége, hogy a tudomásszerzéstől számított 15 napon belül hirdetményt tegyen közzé a BALO-ban.²⁴

A szavazati jogokkal kapcsolatos információkat a 15 napos határidőn belül – az előírt formanyomtatványon – közzététel végett be kell nyújtani a CMF-hez is.²⁵

A küszöbök átlépésének a megállapításakor nemcsak azt a hányadot kell figyelembe venni, amelyet a természetes vagy jogi személy közvetlenül tulajdonol az adott társaságban, hanem azokat a részvényeket vagy szavazati jogokat is,

- amelyeket ugyan más személy tart a birtokában, de az adott személy javára,²⁶
- amelyek az adott személy által a Kereskedelmi Törvénykönyv 233-3. szakasza értelmében irányított társaság birtokában vannak,
- amelyek az adott személlyel együttesen fellépő harmadik személy birtokában vannak, és
- amelyeket az adott személy vagy a fentebb említett személyek bármelyike megállapodás alapján egyoldalú nyilatkozattal (például vételi jog alapján) megvásárolni jogosult.²⁷

c) Tekintettel arra, hogy a küszöbök átlépését közvetett irányításszerzés esetén is be kell jelenteni, ilyen esetben a bejelentések többszöröződnek. Ha tehát például „A” társaság irányítja „B” társaságot, amely „C” társaságot irányítja, „C” társaságnak a „D” társaságban bekövetkező tájékoztatási kötelezettséggel járó részesezszerzése esetén a részesezszerzést „A”, „B” és „C” társaság egyaránt köteles „D”-nek bejelenteni. Ugyanez az eset akkor is, ha az irányítási láncolatba tartozó különböző társaságok együttes részvény- (vagy szavazati jog) hányada lépi túl bármelyik küszöböt.²⁸

Amikor ugyanazon ügylet kapcsán a tájékoztatási kötelezettség az irányítási lánc több tagját is terheli, a bejelentést minden kötelezett nevében a lánc egyetlen tagja is megteheti.²⁹ Ugyanígy az együttesen fellépő személyek nevében szintén jogosult egyetlen személy eljárni.

d) Ami a bejelentés tartalmát és formáját illeti, a Kereskedelmi Törvénykönyv csak az előbbire tartalmaz rendelkezést, amikor kimondja, hogy a bejelentésnek tartalmaznia kell a bejelentő tulajdonában álló részvények számát, valamint az azokhoz kapcsolódó szavazati jogok számát is.³⁰

A bejelentés megtételére vonatkozóan ugyanakkor semmilyen előírt forma nincsen. Tanácsos azonban a bejelentést tértivevényes ajánlott levélben elküldeni az ellenőrzött társaság részére. A CMF irányában a bejelentést a CMF hivatalos értesítőjében közzétett formanyomtatványon kell megtenni.³¹

²³ *Bulletin des annonces légales obligatoires.*

²⁴ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-8. szakasz, Rendelet 247. szakasz 1–3. bekezdések, 1989. december 14. napi miniszteri rendelet.

²⁵ Rendelet 247. szakasz 4. bekezdés.

²⁶ Az NRE a Kereskedelmi Törvénykönyv 233-7. szakaszát kiegészítette egy új 8. bekezdéssel, amely a „közvetítő” (*intermédiaire*) számára kifejezetten előírja a bejelentési kötelezettséget, amely azonban a tulajdonos ugyanezen kötelezettségének fennállását nem érinti (NRE 119. § 3. bekezdés).

²⁷ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-9. szakasz.

²⁸ Francis Lefebvre: 840. o. (17386)

²⁹ SBF 1991. június 28. napi 91–1835. sz. állásfoglalás.

³⁰ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-7. szakasz 4. bekezdés

³¹ CMF Értesítő 1998. október, 30. oldal.

e) Abban az esetben, ha a tájékoztatási kötelezettségnek az irányításszerző nem tesz eleget, az átlépett küszöb feletti részesedés után a helyzet regularizálását (a bejelentés megtételét) követő két évig szavazati jog nem gyakorolható és annak gyakorlása más személyre nem is delegálható.³²

A Kereskedelmi Törvénykönyv feljogosítja a hatáskörrel rendelkező kereskedelmi bíróságot arra, hogy a szavazati jog gyakorlását a fenti szabálynál még szigorúbban korlátozza. A bíróság ugyanis az érintett társaság (amelyben a részesedésszerzésre sor kerül) elnökének, bármely részvényesének vagy a COB-nak a kérelmére, a *ministère public* állásfoglalásának a beszerzését követően, 5 évet nem meghaladó időszakra, részben vagy egészben felfüggesztheti a tájékoztatási kötelezettség megtételét elmulasztó részvényes szavazati jogát.³³

A fenti polgári jogi szankciókon túlmenően a tájékoztatási kötelezettség elmulasztása esetén a mulasztó természetes személyek vagy jogi személy esetén a bejelentés megtételére kötelezett vezető tisztségviselők 120 000 frank összegű bírsággal sújthatók.³⁴

f) A Kereskedelmi Törvénykönyv lehetővé teszi, hogy a társaság alapító okirata 5%-nál kisebb mértékű (de legalább 0,5%-os) részesedés megszerzése esetére is előírja a tájékoztatási kötelezettség teljesítését.³⁵ Ez a kötelezettség fennáll a mérték minden egyes átlépése esetén. (Ha tehát az alapító okirat 0,5%-os küszöböt tartalmaz, a bejelentést meg kell tenni a 0,5%, az 1%, az 1,5%, a 2% stb. átlépése esetén.)³⁶

Az ilyen társasági előírások szerinti küszöbátlépést a CMF-hez nem kell bejelenteni. Ugyanígy az ilyen bejelentés elmulasztásához büntetőjogi szankció (bírságolás) sem kapcsolódik.³⁷ Ezzel szemben a Kereskedelmi Törvénykönyv lehetővé teszi, hogy az alapító okirat rendelkezzen a szavazati jog gyakorlásának a felfüggesztéséről, feltétel azonban, hogy a felfüggesztés előírása az alapító okiratban kifejezett legyen és hogy a szavazati jog gyakorlásának a felfüggesztését egy vagy több, legalább az alapító okirat által előírt bejelentéstételi küszöb szerinti tőkehányadnak megfelelő mértékű részesedéssel rendelkező részvényes azt a közgyűlésen, jegyzőkönyvbe foglaltan kérje.³⁸

Ezt a szabályt a gyakorlat általában úgy értelmezi, hogy a szavazati jog gyakorlásának felfüggesztésével kapcsolatos törvényi szankciók automatikusan alkalmazandók, hacsak az alapító okirat maga nem tartalmazza azt, hogy a felfüggesztést a fenti szabály szerint kezdeményezni kell. Ezzel az értelmezéssel mindamellett az elmélet nem ért egyet, és azon az állásponton van, hogy e szankciók csak akkor kerülhetnek alkalmazás-

³² Kereskedelmi Törvénykönyv 233-14. szakasz 1–2. bekezdések. A bírói gyakorlatban ugyanakkor kimondásra került, hogy a tájékoztatási kötelezettség elmulasztása csak a felfelé történő küszöbátlépés esetén jár együtt a szavazati jog elvesztésének a szankciójával. Kimondásra került az is, hogy az érintett részvényhányad megszerzője a részvényhányad eladásával mentesül a szankciók alól (CA Versailles, 1992. április 9. Bulletin Joly 1992.631).

³³ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-14. szakasz 3. bekezdés. Ennek a bekezdésnek nem sok publikált joggyakorlata van. A Francis Lefebvre két döntést idéz, egyrészt a Nîmes-i Bíróság egyik ítéletét, amelyben a bíróság több együttesen eljáró részvényes szavazati joga egyharmadának a gyakorlását függesztette fel két-éves időtartamra. Ez az ítélet kimondta, hogy a kérelem benyújtására minden olyan részvényes jogosult, aki a kérelem benyújtásakor részvényes volt, függetlenül attól, hogy a részesedésszerzés bekövetkezésakor is részvényes volt-e vagy sem. A másik idézett döntés a Versailles-i Bíróság fentebb már általam is hivatkozott ítélete, amely szerint a jogkövetkezmény alkalmazásától el lehet tekinteni, „ha a ténybeli körülmények arra utalnak, hogy a mulasztó részvényest nem a társaság feletti ellenőrzés titkos megszerzésének szándéka vezette, hanem csupán az árfolyamnyereség elérése.”

³⁴ Kereskedelmi Törvénykönyv 247-1. szakasz 1. bekezdés. Lényeges ugyanakkor, hogy ez a büncselekmény csak szándékosan követhető el.

³⁵ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-7. szakasz 5. bekezdés.

³⁶ Francis Lefebvre: 843. o. (17405)

³⁷ Francis Lefebvre: 843. o. (17405)

³⁸ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-7. szakasz 6. bekezdés.

ra, ha ezt a lehetőséget az alapító okirat kifejezetten tartalmazza és csakis az ott rögzített feltételekkel, azaz az alapító okirat előírása hiányában egyáltalán nincs helye a szavazati jog gyakorlása felfüggesztésének.³⁹

Fontos megjegyezni ugyanakkor, hogy a bíróságnak a Kereskedelmi Törvénykönyv 233-14. szakasz 4. bekezdésében biztosított felfüggesztési joga ebben az esetben is érvényesül.

Részvényesi megállapodások nyilvánosságra hozatala

A Kereskedelmi Törvénykönyv 233-11. szakasza előírta, hogy a tőzsdén jegyzett társaságok részvényesei között létrejött minden olyan megállapodást közzététel végett be kell jelenteni a CMF-hez, amely a részvények átruházására vagy megszerzésére vonatkozóan az általánosnál kedvezőbb szabályokat állapít meg (pl. elővásárlási jog, együttes távozási záradék stb.). Az NRE ezt a rendelkezést több vonatkozásban módosította. Először is az új szabályozás szerint nem csak a részvényesek közötti megállapodások képezik a bejelentési kötelezettség tárgyát, hanem bármilyen megállapodás, tehát azok is, amelyek olyan személyek között jönnek létre, akik nem is részvényesei az adott társaságnak. Másodszor nem a megállapodást kell bejelenteni, hanem csak azokat a rendelkezéseket, amelyek a szóban forgó „kedvezőbb szabályokat” tartalmazzák, de azokat is csak akkor, ha a tőke vagy a szavazati jogok legalább 0,5%-ára vonatkoznak. Végezetül a korábbi szabályozás a bejelentés elmulasztásához semmilyen szankciót nem fűzött, az NRE viszont előírja, hogy a CMF a nyilvános ajánlattételek időtartamára felfüggeszti az adott rendelkezés alkalmazását.⁴⁰

A bejelentési határidőt a CMF jogosult megállapítani, az NRE hatálybalépését megelőzően kötött megállapodásokra pedig 6 hónapos határidő vonatkozik, az új szabály hatálybalépésétől számítva.⁴¹

A speciális átruházási vagy megszerzési szabályokat tartalmazó rendelkezések hatályának megszűnését közzététel végett ugyancsak be kell jelenteni a CMF-hez.⁴²

A részesedésszerzéssel kapcsolatos szándékok nyilvánosságra hozatala

Azok a természetes vagy jogi személyek, amelyek valamely nyilvánosan működő társaság részvényeinek több mint 10, illetve 20%-át megszerzik, a küszöb átlépéséről tett nyilatkozatukkal egyidejűleg kötelesek a következő tizenkét hónapra vonatkozó üzleti céljaikat is nyilvánosságra hozni.⁴³

A részesedésszerzőnek meg kell jelölni, hogy

- egyedül vagy más személlyel együttesen lép-e fel,
- a részvényvásárlást befejezte-e vagy azt folytatni kívánja,
- meg kívánja-e szerezni az ellenőrzést a társaság felett,
- kívánja-e saját maga vagy az általa megjelölt egy vagy több személy megválasztását a társaság szerveibe.

Ezt a nyilatkozatot a küszöb átlépésétől számított 15 napon belül kell megtenni egyrészt az érintett társaság, másrészt a CMF, harmadrészt pedig a COB felé. A nyilatkozatban foglaltak nyilvánosságra hozataláról a CMF gondoskodik.

Ha a társaság „környezetében, helyzetében vagy részvénystruktúrájában” jelentős változás következik be, módosított szándéknyilatkozatot kell közzétenni a fenti szabályok szerint.

A szándéknyilatkozat elmulasztásának ugyanazok a szankciói, mint a küszöbátlépés bejelentése elmulasztásának esetében, a bíróság továbbá felfüggesztheti a szavazati jog

³⁹ Francis Lefebvre: 844. o. (17408)

⁴⁰ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-11. szakasz 1. bekezdés (NRE 1. szakasz).

⁴¹ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-11. szakasz 3. bekezdés (NRE 1. szakasz).

⁴² Kereskedelmi Törvénykönyv 233-11. szakasz 2. bekezdés (NRE 1. szakasz).

⁴³ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-7. szakasz 7. bekezdés.

gyakorlását akkor is, ha a részvényes a bejelentés megtételétől számított tizenkét hónapon belül nem tartja be a saját szándéknyilatkozatában foglaltakat.⁴⁴

Részesedésszerzés az ellenőrző társaságban

A Kereskedelmi Törvénykönyv kötelezővé teszi az ellenőrzött társaságok számára, hogy az őket közvetlenül vagy közvetett módon ellenőrző részvénytársaságban megszerzett részvények számáról és az abban bekövetkező változásokról az ellenőrző társaságot tájékoztassák, mégpedig 1 hónapon belül

– a már meglévő részvények tekintetében attól a naptól fogva, hogy tudomást szereznek a fölöttük történő irányításszerzésről,

– az irányítás alá kerülést követően pedig a részvények megszerzésétől számítva.⁴⁵

Az elmulasztás büntetőjogi következményei megegyeznek az ellenőrzött társaság felé fennálló tájékoztatási kötelezettség elmulasztásánál már megismertekkel.

Az ellenőrzött társaság ellenőrző társaságban történő részesedésszerzésének a kölcsönös részesedésekre irányuló szabályok alkalmazása szempontjából van jelentősége, mely szabályok a 3.3 pontban kerülnek ismertetésre.

A tagok (részvényesek) részesedést szerző általi tájékoztatása

A tagok (részvényesek) tájékoztatására irányuló kötelezettség többes tartalmú: egyrészt annak a társaságnak az esetében áll fenn, amelyik egy másik társaságban részesedést szerez, másrészt pedig annál a társaságnál is, amelyben részesedést szereznek.

a) A részesedésszerzés tekintetében a tagok (részvényesek) tájékoztatására irányuló kötelezettség nemcsak a tőzsdén jegyzett részvénytársaságokat terheli, hanem minden jogi személyiséggel rendelkező kereskedelmi társaságot, attól fogva, hogy az egy másik társaságban megszerzett részesedés mértéke az 5%-ot meghaladja. A Kereskedelmi Törvény ugyan a jogi személyiségre nem utal, abból azonban, hogy a tájékoztatási kötelezettség a tagok, illetve a részvényesek felé áll fenn, következtetni lehet arra, hogy kereskedelmi társaságról kell, hogy szó legyen.

A tájékoztatási kötelezettség csak akkor áll fenn, ha az a társaság, amelyben a részesedést megszerzik, Franciaország területén rendelkezik székhellyel.

A Kereskedelmi Törvénykönyv nem tesz különbséget abban a tekintetben, hogy az a társaság, amelyben a részesedést megszerzik, milyen társasági formában működik. Ennek megfelelően az elmélet általában azon a véleményen van, hogy a kötelezettség akkor is fennáll, ha a részesedésszerzés nem kereskedelmi, hanem polgári társaságban következik be.⁴⁶

A tagok (részvényesek) felé fennálló tájékoztatási kötelezettség nem igényel soron kívüli aktust, arra a rendes évi közgyűlésen kerül sor, az éves beszámoló részeként. Ebben ugyanis meg kell jelölni minden, az elmúlt évi rendes közgyűlés óta bekövetkezett olyan részesedésszerzést, amely az 5, 10, 20%-os, egyharmados vagy 50%-os mértéket meghaladja.⁴⁷

A társaság tagjai (részvényesei) felé a tájékoztatási kötelezettség értelemszerűen azokat a személyeket terheli, akik az éves beszámoló elkészítéséért és közgyűlés elé terjesztéséért felelősek, vagyis az igazgatóság tagjait, illetve az ügyvezetőt. Amennyiben a társaság mellett könyvvizsgáló is működik, a részesedésszerzéseket az ő jelentésének is tartalmaznia kell. A jelentésben a társaság eredményeit a leányvállalatok és az ellenőrzött társaságok eredményeivel összevontan kell feltüntetni, még hozzá üzletágak sze-

⁴⁴ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-14. szakasz 4. bekezdés második fordulata.

⁴⁵ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-12. szakasz 1. és 2. bekezdés.

⁴⁶ Francis Lefebvre: 1135. o. (25706)

⁴⁷ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-6. szakasz 1. bekezdés.

rinti bontásban. Ha a társaság konszolidált mérleg készítésére köteles, a fenti tájékoztatást a konszolidált mérleghez fűzött jelentésbe is bele kell foglalni.⁴⁸

A fentiekén túlmenően az igazgatóság, illetve az ügyvezető a mérleghez köteles egy olyan táblázatot is csatolni, amelyből a leányvállalatok és részesedések helyzete „kitűnik”.⁴⁹

b) A tőzsdén jegyzett társaságok esetében az éves beszámolóban szerepeltetni kell mindazoknak a természetes vagy jogi személyeknek a nevét, akik a társaságban közvetve vagy közvetlenül a jegyzett tőke vagy a szavazati jogok több mint 5, 10, 20%-ával, 1/3-ával, felével vagy 2/3-ával rendelkeznek, külön feltüntetve a legutóbbi éves közgyűlés óta bekövetkezett változásokat.⁵⁰

A fenti információk kötelezettségek megszegése igen szigorú büntetőjogi következményekkel jár, ilyen esetben akár kétévi börtönbüntetés is kiszabható, emellett vagy önálló büntetésként akár 60 000 frank összegű pénzbírság is megállapításra kerülhet.⁵¹

A munkavállalók felé fennálló tájékoztatási kötelezettségek

Más jogszabályok egyéb irányú tájékoztatási kötelezettségeket is megállapíthatnak. A Munka Törvénykönyve (*Code du Travail*) például kötelezővé teszi az üzemi tanács tájékoztatását a leányvállalatok megszerzése és átruházása esetén az okok, valamint az esetleges dolgozókat is érintő következmények megjelölésével. Ugyancsak fennáll a tájékoztatási kötelezettség az adott társaságban bekövetkező részesedésszerzések és a munkáltató társaság által más társaságban történt részesedésszerzések esetén.⁵²

Társaságok egyszemélyessé válása

A társaságok egyszemélyessé válásához a francia jog nem fűz különleges jogkövetkezményeket. Bár egyszemélyes társaság létrejöttére korlátozt felelősségű társaság és részvénytársaság esetében is lehetőség van,⁵³ külön bejelentési vagy tájékoztatási kötelezettség ilyen esetben nem áll fenn.

3.2.2. Mérlegek konszolidációja

Társasági formájuktól függetlenül azok a kereskedelmi társaságok, amelyek egy vállalatcsoport élén állnak, a rendes évi beszámolójuktól függetlenül, kötelesek konszolidált mérleget készíteni, és azt nyilvánosságra hozni.⁵⁴ A konszolidáció módszere az ellenőrzés jellegétől függ, azaz attól függően, hogy kizárólagos ellenőrzésről (*contrôle exclusif*), közös ellenőrzésről (*contrôle conjoint*) vagy csak jelentős befolyásról (*influence notable*) van szó.

A kizárólagos ellenőrzés bekövetkezik:⁵⁵

– vagy a szavazati jogok többsége feletti közvetlen vagy közvetett rendelkezésén keresztül (jogi ellenőrzés – *contrôle de droit*),

– vagy két egymást követő üzleti éven át az ügyvezető szerv vagy a felügyelő bizottság tagjai többségének a kinevezési jogán keresztül (ténybeli ellenőrzés – *contrôle*

⁴⁸ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-6. szakasz 2. bekezdés.

⁴⁹ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-15. szakasz.

⁵⁰ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-13. szakasz.

⁵¹ Kereskedelmi Törvénykönyv 247-1. szakasz.

⁵² Munka Törvénykönyve 432-1. szakasz. Az NRE 4. szakasza a korábbinál sokkal részletesebben szabályozza az eljárás menetét, pontosabban rögzíti a határidőket és az üzemi tanács jogait.

⁵³ A fenti megjegyzés úgy pontosítandó, hogy a részvénytársaságok közül csak az egyszerűsített részvénytársaság lehet egyszemélyes, a korlátozt felelősségű társaságok között pedig elkülönült alformát képez az úgynevezett „egyszemélyes korlátozt felelősségű vállalat” (*entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée* – *EURL*).

⁵⁴ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-16. szakasz I. bekezdés.

⁵⁵ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-16. szakasz II. bekezdés.

de fait); abban az esetben, ha ugyanebben a periódusban az ellenőrző társaság az ellenőrzött társaságban a szavazati jogok több mint 40%-ával rendelkezik, és nincs más részvényes (tag), akinek ezt meghaladó nagyságú részesedése lenne, e kinevezési jogot feltételezni kell),

– vagy egy olyan szerződésen (beleértve az alapító okirat rendelkezéseit is) keresztül, amely a részvényes (tag) részére az uralkodó befolyás (*influence dominante*) gyakorlásának a lehetőségét biztosítja (szerződéses ellenőrzés – *contrôle contractuel*).

Közös ellenőrzésről akkor beszélhetünk, ha „a több részvényes vagy tag oly módon működtet közösen egy társaságot, hogy a döntések az ő közös megállapodásuktól függenek”.⁵⁶

Végezetül jelentős befolyást a francia jog akkor „feltételez”, ha egy társaság a másik társaságban a szavazati jogoknak több mint 20%-ával rendelkezik.⁵⁷

A konszolidációs kötelezettség alól a fent meghatározottak közül csak azok mentesülnek, amelyek

– maguk is valamely társaság ellenőrzése alatt állnak, amely őket a saját konszolidációjába vonja, feltéve ha ez ellen a jegyzett tőke legalább egy tizedét képviselő részvényesek (tagok) nem tiltakoznak (ezek az úgynevezett alcsoportok – *sous-groupes*),

– együttes pénzügyi eredményeik az alábbi három tényező közül kettőben nem érik el a törvényi mértéket (kis csoportok – *petits groupes*):

– mérlegfőösszeg (*total du bilan*): 5 millió frank

– nettó árbevétel (*chiffre d'affaires hors taxe*): 200 millió frank

– alkalmazottak száma: 500 fő.⁵⁸

Tekintettel arra, hogy a konszolidáció nem képezi vizsgálódásunk közvetlen tárgyát, annak részletes tárgyalását mellőzzük. Az azonban figyelemre méltó, hogy egy ilyen – alapvetően számviteli jellegű – kötelezettséget a Kereskedelmi Törvénykönyv állapít meg.

3.3. A kölcsönös részesedések szabályozása

A kölcsönös részesedéseket a francia jog már 1943 óta igyekszik szabályozni. A szabályozás mindazonáltal mind a mai napig csak az olyan esetekre terjed ki, ahol legalább az egyik részt vevő részvénytársaság. További sajátossága a szabályozásnak, hogy az csak a közvetlen részesedésekre terjed ki,⁵⁹ ennél fogva a szabályok egy harmadik társaság közbeiktatásával könnyen kijátszhatók.

A kölcsönös részesedéseknek nincs következménye, ha a részt vevő társaságok egyike sem részvénytársaság. A kölcsönös részesedést a francia jog mindamellett részvénytársaságok esetében sem tiltja, olyan szabályokat alkalmaz azonban, amelyek annak hatásait semlegesítik.

3.3.1. Kölcsönös részesedések részvénytársaságok között

A francia jog szerint egy részvénytársaságnak nem lehet a tulajdonában egy másik részvénytársaság részvénye, ha ez utóbbi a részvénytársaság részvényeinek több mint 10%-ával rendelkezik.⁶⁰

⁵⁶ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-16. szakasz III. bekezdés.

⁵⁷ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-16. szakasz IV. bekezdés.

⁵⁸ Rendelet 248-14. szakasz.

⁵⁹ Francis Lefebvre: 1124. o. (25601)

⁶⁰ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-29. szakasz 1. bekezdés.

A jogalkalmazás során Franciaországban is felmerül az a kérdés, hogy a szabályokat a külföldi honosságú társaságokra is alkalmazni kell-e. Az elmélet mindazonáltal azon az állásponton áll, hogy a Kereskedelmi Törvénykönyv kölcsönös részesedésre vonatkozó szabályait csak akkor kell alkalmazni, ha mindkét érdekelt társaság székhelye Franciaország területén van.⁶¹

Könnyen elképzelhető, hogy a jogszabályban meghatározottnál nagyobb mértékű részesedés megszerzésére már csak utólag derül fény. Ilyenkor a Kereskedelmi Törvénykönyv elsődlegesen az érintett részvénytársaságok közti megegyezésre bizza a döntést. Ha pedig ilyen megegyezés nem jön létre, annak a társaságnak kell elidegeníteni a másik társaságban fennálló részesedését, amelyiknek a részesedése kisebb. Abban az esetben, ha a részesedések egymással megegyező mértékűek, mindkét társaság köteles úgy csökkenteni a másik társaságban fennálló részesedését, hogy az ne haladja meg a jegyzett tőke 10%-át.⁶²

Amennyiben bármely társaságnak a fentiek szerint elidegenítési kötelezettsége áll fenn, annak a részesedés megszerzéséről adott értesítés megtételétől számított egy éven belül kell eleget tenni.⁶³ Az elidegenítésről értesíteni kell a részvényeseket és a könyvvizsgálót.⁶⁴ Emellett a részesedés elidegenítéséig az elidegenítési kötelezettséggel terhelt részvények után szavazati jog nem gyakorolható.⁶⁵

3.3.2. Kölcsönös részesedések részvénytársaság és más társaság között

A kölcsönös részesedésszerzés szabályozásának másik esete, amikor egy nem részvénytársasági formában működő társaság és egy részvénytársaság között jön létre kölcsönös részesedés. Nem részvénytársasági formában működő társaságon minden társaságot érteni kell, annak formájától és tevékenységétől függetlenül, beleértve még a civil jogi társaságokat is.⁶⁶

A Kereskedelmi Törvénykönyv 233-30. szakasza az alábbi két esetre vonatkozóan állít fel speciális szabályokat:

1. Ha egy részvénytársaság egy másik társaság jegyzett tőkéjében több mint 10%-os részesedéssel rendelkezik, ez a másik társaság a részvénytársaságnak egyetlen részvényét sem szerezheti meg. Ha mégis megszerezné, a részvények megszerzésétől számított egy éven belül azokat el kell idegenítenie, és a részvények után szavazati jogot addig sem gyakorolhat.⁶⁷

2. Ha egy részvénytársaság egy másik társaság jegyzett tőkéjében 10%-nyi vagy annál kisebb részesedéssel bír, ez a másik társaság nem szerezheti meg a részvénytársaság alaptőkéjének 10%-át meghaladó részét. Ha ez mégis megtörténne, a részvények megszerzésétől számított egy éven belül el kell idegenítenie a többlet-részesedést, amely után az elidegenítésig sem gyakorolhat szavazati jogot.⁶⁸

A részesedések fenti módon történő elidegenítését be kell jelenteni az igazgatóság-nak vagy ügyvezetőnek, illetve a könyvvizsgálónak.⁶⁹

⁶¹ Francis Lefebvre: 1125. o. (25604)

⁶² Kereskedelmi Törvénykönyv 233-29. szakasz 2. bekezdés.

⁶³ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-29. szakasz 3. bekezdés, Rendelet 249. szakasz.

⁶⁴ Rendelet 251. szakasz 2. bekezdés.

⁶⁵ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-29. szakasz 3. bekezdés.

⁶⁶ Francis Lefebvre: 1125. o. (25607)

⁶⁷ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-30. szakasz 1–2. bekezdések, Rendelet 250. szakasz.

⁶⁸ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-30. szakasz 3–4. bekezdések, Rendelet 250. szakasz.

⁶⁹ Rendelet 251. szakasz 2. bekezdés

Azok a vezető tisztségviselők, akik nem tesznek eleget a fenti törvényi kötelezettségüknek, a Kereskedelmi Törvénykönyv már ismertetett rendelkezése alapján 120 000 frank összegig terjedő bírsággal sújthatók.

A kölcsönös részesedések fennállásának az egyik speciális esete, amikor egy vagy több társaság olyan másik társaság részvényese, amely a saját részvényes társaságaiban közvetlenül vagy közvetve ellenőrzési helyzetben van. A Kereskedelmi Törvénykönyv az ilyen esetekben is megvonja a szavazati jogot a megszerzett részesedés után,⁷⁰ de csak a szavazati jog korlátozódik: a részesedést szerző és egyben irányított társaság továbbra is jogosult az osztalékra. Meg kell még említeni, hogy ebben az esetben nem érvényesül a 10%-os korlát sem.

A kölcsönös részesedés megszerzésére irányuló szerződés nem minősül semmisnek,⁷¹ ellenben az érintett társaságoknak (pontosabban a nevükben eljáró törvényes képviselőknek) 120 000 frank pénzbírság megfizetéséig terjedő büntetőjogi felelőssége keletkezhet, ha nem tesznek eleget a helyzet orvoslására vonatkozó kötelezettségüknek.⁷²

IV. A VÁLLALATFELVÁSÁRLÁS SZABÁLYAI

A Kereskedelmi Törvénykönyvben található konszernjogi szabályokat a francia jogban is kiegészítik a vállalatfelvásárlásra vonatkozó értékpapírjogi rendelkezések. Ezek a rendelkezések a francia jogban is csak a részvénytársaságokat érintik, igaz, hogy a magyar joghoz képest az alkalmazás szűkebb, hiszen csak a tőzsdén jegyzett részvénytársaságok tekintetében kell őket alkalmazni. (E tekintetben a terminológiai különbségeket már korábban tisztáztuk.)

A vállalatfelvásárlásra vonatkozó szabályokat elsődlegesen a CMF általános szabályzata (*Règlement général du Conseil des marchés financiers*) tartalmazza.⁷³ Ehhez kapcsolódik a COB 1989. szeptember 30. napján elfogadott 89-03. számú szabályzata. A felvásárlási szabályok lényegében három különböző esetre nézve tartalmaznak rendelkezést: a kötelező nyilvános ajánlattételre (*offre publique obligatoire*), a szerzési áron fennálló vételi kötelezettségre (*garantie de cours*), valamint a nyilvános kivonulási ajánlattételi kötelezettségre nézve (*offre publique de retrait*).

4.1. A kötelező nyilvános ajánlattétel esetei

4.1.1. Az egyharmados küszöb átlépésének esete

Abban az esetben, ha bármely természetes vagy jogi személy, egyedül vagy mással együttesen fellépve egy francia jog szerinti tőzsdén jegyzett társaság tőkéjének vagy szavazati jogainak több mint egyharmadát szerzi meg, a részvények megszerzője köteles a CMF-et haladéktalanul erről tájékoztatni, és köteles nyilvános ajánlatot tenni a szóban forgó társaság tőkéjét képező és egyéb módon a tőkéhez vagy a szavazati jogokhoz hozzáférést biztosító összes értékpapír megvásárlására.⁷⁴

⁷⁰ Kereskedelmi Törvénykönyv 233-31. szakasz

⁷¹ Semmítőszék (*Cour de Cassation*) Kereskedelmi Kollégium – *Revue de jurisprudence de droit des affaires* 1996. január 3. 4/96 512. o.

⁷² Kereskedelmi Törvénykönyv 247-3. szakasz

⁷³ A nyilvános ajánlattételre vonatkozó szabályokat az V. címben találhatjuk, amelynek jelenleg hatályos szövege 1998. november 17. napján került közzétételre.

⁷⁴ CMF Szabályzat 5-5-2. szakasz 1. bekezdése.

Az egyharmados küszöb átlépésére vonatkozó bejelentési kötelezettség szabályozásában tehát az egyharmad számítása mind a tőkében, mind pedig a szavazati jogokban megtestesülő hányadra vonatkozik. Vagyis abban az esetben, ha egy részvénytársaság esetében a tőkéből, illetve a szavazati jogokból való részesedés nem esik egybe, a küszöb átlépéséhez fűződő kötelezettségek mindkét esetben fennállnak.

Az egyharmados küszöb számítása során a részesedésszerzés kapcsán már megismert szabályokat kell analógia útján alkalmazni,⁷⁵ azaz figyelmen kívül kell hagyni a szavazati jogot nem biztosító részvényeket, a társaság saját részvényeit és a bejelentési kötelezettség elmulasztása miatt ideiglenesen szavazatra nem jogosító részvényeket is.

Abban az esetben, ha a részvények megszerzése közvetlen módon történik, a nyilvános ajánlattételi kötelezettség minden körülmények között fennáll. A nyilvános ajánlattételi kötelezettség emellett akkor is bekövetkezik, ha az egyharmados küszöb átlépése egy olyan társaság feletti ellenőrzés megszerzése útján történik, amely egy tőzsdén jegyzett társaság tőkéjének vagy szavazati jogainak több mint egyharmada felett rendelkezik, feltéve hogy ez a tulajdoni hányad az ellenőrzés alá kerülő társaság „eszközeinek alapvető hányadát képezi”.⁷⁶ További feltételek ilyenkor, hogy

– egy személy szerezzék meg az egyharmadnál nagyobb részesedéssel rendelkező társaság feletti ellenőrzést, vagy

– egy együttesen fellépő személyekből álló csoport szerezzék meg az egyharmadnál nagyobb részesedéssel rendelkező társaság jegyzett tőkéjének vagy szavazati jogainak több mint 50%-át, feltéve hogy önmagában egyik személy sem rendelkezik irányítással.

Az irányítás tekintetében ugyancsak a már megismert fogalomra kell utalni, függetlenül attól, hogy az irányítás közvetlen, közvetett vagy együttes.⁷⁷

Ami az „eszközök alapvető hányadát” illeti, annak tartalmát minden egyes esetben a ténybeli körülmények figyelembevételével kell meghatározni.⁷⁸

Az egyáltalán nem szükségszerű, hogy a küszöb átlépésére „megszerzés” (*acquisition*) útján kerüljön sor. Arra alkalmas lehet például egy olyan részvényesi megállapodás is, amely több, összesen a részvények több mint egyharmadát tulajdonló részvényes között jön létre.⁷⁹ Ugyanígy a részvénytársaság saját részvényeinek a megszerzése alkalmas lehet arra, hogy valamely részvényes tekintetében együtt járjon a nyilvános ajánlattételi kötelezettség bekövetkezésével.⁸⁰

4.1.2. A kis lépésekben történő részesedésszerzés esete

A nyilvános ajánlattételi kötelezettség azokat az önállóan vagy másokkal együttesen fellépő természetes vagy jogi személyeket is érinti, akik közvetlenül vagy közvetve egy tőzsdén jegyzett társaságban a jegyzett tőke vagy a szavazati jogok több mint egyharmadát, de kevesebb, mint felét tartják a birtokukban, és akik tizenkét összefüggő hónapban a részesedésüket a jegyzett tőke vagy a szavazati jogok legalább 2%-ának megfelelő mértékben növelték. Ezen túlmenően az ilyen részvénytulajdonosok minden, a részvényhányaddal kapcsolatban bekövetkező változásról kötelesek a CMF-et tájékoztatni.⁸¹

⁷⁵ Francis Lefebvre: 863. o. (17702)

⁷⁶ CMF Szabályzat 5-5-3. szakasz 1. bekezdés.

⁷⁷ Francis Lefebvre: 864. o. (17705)

⁷⁸ CMF 197CO241 számú 1997. július 4. napján kelt, illetve 197CO531 számú, 1997. október 21. napján kelt állásfoglalásai.

⁷⁹ Francis Lefebvre: 864. o. (17707)

⁸⁰ Ezt az álláspontot tükrözi például a CMF 199CO313 számú, 1999. március 19. napján kelt állásfoglalása.

⁸¹ CMF Szabályzat 5-5-4. szakasz 2. bekezdés.

A CMF szabályzata lehetővé teszi, hogy azok, akik az egyharmados küszöböt csak ideiglenesen lépik át, kérelemre a CMF engedélye alapján mentesüljenek a nyilvános ajánlattételi kötelezettség alól. A CMF a mentesülésről szóló döntését mérlegelési jogkörben eljárva hozza meg, és a mentesülés megadásához legalább az alábbi két feltételnek az együttes fennállása szükséges:

- a küszöb átlépése nem haladhatja meg a jegyzett tőke vagy a szavazati jogok 3%-át, és
- az az idő, amíg a megszerzett részvények a részesedésszerző tulajdonában vannak, nem haladhatja meg a 6 hónapot.

A részesedésszerzőnek ugyancsak vállalnia kell, hogy ebben az átmeneti időszakban a megszerzett, de újbóli elidegenítésre kerülő részvények után a szavazati jogát nem gyakorolja.⁸² E kötelezettség megszegéséhez a CMF Szabályzat nem fűz ugyan szankciókat, az elmélet azonban azon a véleményen van, hogy ebben az esetben a mentesülési engedély érvénytelenné válik, és beáll a részesedésszerző nyilvános ajánlattételi kötelezettsége.⁸³

Az alábbiakkal együttesen fellépő részesedésszerzők esetében a CMF „megállapítja”, hogy nem áll fenn a nyilvános ajánlattételi kötelezettség.⁸⁴

- Ha az érintett részvényesek bármelyike, vagy azok közül többen – önállóan vagy másokkal együttesen fellépve – korábban már rendelkeztek a tőke vagy a szavazati jogok többségével, feltéve hogy továbbra is ők maradnak uralkodó helyzetben,

- ha az érintett részvényesek bármelyike, vagy azok közül többen – önállóan vagy együttesen fellépve – korábban már rendelkeztek a tőke vagy a szavazati jogok egyharmadnál nagyobb, de 50%-ot meg nem haladó hányadával, és azok részesedése továbbra is egyharmadnál magasabb marad, feltéve hogy az utóbbi irányításszerzés esetén sem az egyharmados, sem pedig a 2%-os küszöb nem kerül átlépésre.

Ezekben az esetekben a nyilvános ajánlattételi kötelezettség előírásának elmaradását az indokolja, hogy az eredeti állapothoz képest a részesedések nem változnak lényegesen.⁸⁵

4.1.4. Szankciók

Az ajánlattételi kötelezettség elmulasztása az egyharmad részen felüli részesedés utáni szavazatok elvesztésével jár együtt.⁸⁶

4.2. A nyilvános ajánlat tartalma és az eljárási rend

A nyilvános vételi ajánlatnak ki kell terjednie az összes létező részvényre, illetve a tőkére vagy a szavazati jogokra jogot biztosító más értékpapírra.⁸⁷

⁸² CMF Szabályzat 5-5-2. szakasz 3. bekezdés.

⁸³ Francis Lefebvre: 865. o. (17713)

⁸⁴ CMF Szabályzat 5-5-5. szakasz.

⁸⁵ A CMF 1998. december 23. napján kelt 198C1210 számú, az 1999. augusztus 3. napján kelt 199C1047 számú, valamint az 1999. december 28. napján kelt 199C2058 számú állásfoglalásai.

⁸⁶ Modernizációs Törvény (*Loi n° 96-597 du 2 juillet 1996 sur la modernisation des activités financières*) 33. szakasz.

⁸⁷ CMF Szabályzat 5-5-2. szakasz 1. bekezdés.

Az ajánlattételi javaslatot olyan módon kell megfogalmazni, hogy az elfogadható legyen a CMF számára, amely szükség esetén változások, kiegészítések megtételére is kötelezheti az ajánlattevőt, beleértve az ajánlati feltételek javítását is. Az ajánlattételi javaslatban nem lehet megjelölni olyan minimális részvény mennyiséget, amelynek a felajánlása feltétlenül szükséges az ajánlat érvényessé válásához.⁸⁸ Az ajánlattételi javaslatot a COB-hoz, sőt, a Gazdasági és Pénzügyi Miniszterhez is be kell nyújtani jóváhagyásra. Ez utóbbi a jóváhagyást csak abban az esetben tagadhatja meg, ha az ajánlattevő az Európai Unión kívüli országból származik.

Az ajánlati eljárásra, a részesedés nagyságától függően, a rendes vagy az egyszerűsített eljárás szabályait kell alkalmazni.

4.2.1. A rendes nyilvános ajánlattételi eljárás

A rendes nyilvános ajánlattételi eljárásra akkor kerül sor, ha a részesedésszerző az érintett társaság részvényeinek, illetve szavazati jogainak kevesebb, mint a felével rendelkezik.⁸⁹

A nyilvános ajánlattételre biztosított határidő csak azt követően nyílik meg, hogy az ajánlattevő COB által jóváhagyott tájékoztatója közzétételre, a CMF engedélye pedig beszerzésre került.⁹⁰

Az ajánlat elfogadására nyitva álló határidő 25 tőzsdei nap. Ennek a határidőnek a kezdőnapja ugyanakkor attól függ, hogy a nyilvános ajánlat „baráti” (*offre publique amicale*) vagy „ellenségesnek” (*offre publique hostile*) minősül. Baráti ajánlatról akkor beszélünk, ha azt az ajánlattevő és az érintett társaság együttesen teszi meg, ilyenkor a határidő a közös ajánlat közzétételétől számítódik. Az ellenséges ajánlat esetén, amikor az érintett társaság ajánlata tulajdonképpen válaszul szolgál az ajánlattevő ajánlatára, a társaság válaszájánlatának közzétételétől kell a határidőt számítani. A határidő azonban ez esetben sem lehet hosszabb, mint az ajánlattevő ajánlatának közzétételétől számított 35 nap.⁹¹

Az ajánlat elfogadására irányuló határidő megnyílását a CMF közzéteszi, ezzel egyidejűleg a ParisBourse SA⁹² állásfoglalást tesz közzé az ajánlattételi menetrendről, beleértve a megvalósítás feltételeit.

Az ajánlat elfogadására irányuló határidő megnyíltát követően, de legkésőbb a határidő zárónapját megelőző ötödik tőzsdei napon ellenajánlatot (*offre concurrente*) lehet benyújtani a CMF-hez.⁹³ Az ellenajánlat megtételére ugyanazok a szabályok vonatkoznak, mint az ajánlatra, azzal a tartalmi különbséggel, hogy az ellenajánlatnak legalább 2%-kal az ajánlatban szereplőt meghaladó árat kell tartalmaznia.⁹⁴ Az ellenajánlat elfogadására irányuló határidő megnyíltával az előző vételi ajánlatban szereplő felhívások a hatályukat veszítik,⁹⁵ a megelőző ajánlatot tevő személy pedig az ellenajánlat közzétételétől számított öt tőzsdei napon belül köteles nyilatkozni a CMF felé, hogy kíván-e további ajánlatot tenni, vagy pedig tudomásul veszi az ellenajánlatot.⁹⁶

⁸⁸ CMF Szabályzat 5-5-2. szakasz 2. bekezdés.

⁸⁹ CMF Szabályzat 5-2-1. szakasz 1. bekezdés.

⁹⁰ CMF Szabályzat 5-2-2. szakasz 1. bekezdés.

⁹¹ CMF Szabályzat 5-2-2. szakasz 2. bekezdés.

⁹² A ParisBourse SA a tőzsdék működtetésére az SBF és az SNM összevonásából 1999. június 1. napjával létrehozott társaság.

⁹³ CMF Szabályzat 5-2-4. szakasz.

⁹⁴ CMF Szabályzat 5-2-6. szakasz 1. bekezdés.

⁹⁵ CMF Szabályzat 5-2-7. szakasz 2. bekezdés.

⁹⁶ CMF Szabályzat 5-2-9. szakasz.

A francia jogban az ellenajánlat speciális esete az, amikor azt maga az eredeti ajánlattevő teszi meg. Az ajánlati időszakban ugyanis maga az ajánlattevő is jogosult „rálícitálni” a saját ajánlatára (*offre surenchère*).⁹⁷ Az ilyen ön-ellenajánlatra az ellenajánlatra vonatkozó szabályokat kell alkalmazni.

Abban az esetben, ha a folyamatos ellenajánlatok miatt több mint tíz hét telik el az első ajánlat elfogadására irányuló határidő megnyíltától számítva, a CMF jogosult három tőzsdénaphnál nem rövidebb rövidített határidőket szabni az ellenajánlatok megtételére a folyamat felgyorsítása érdekében.⁹⁸

Az NRE által bevezetett új szabályok szerint abban az esetben, ha több mint három hónap eltelik az első ajánlat megtételétől számítva, a CMF – miután előzetesen meghallgatta az eljárásban részt vevő feleket – jogosult egy végső ajánlattételi határidőt szabni annak érdekében, hogy az ajánlattételi eljárást ésszerű időbeli korlátok között tartsa.⁹⁹

Az ajánlati időszakban az ajánlattevő az érintett társaság részvényeit rendes tőzsdei ügyletek keretében jogosult megvásárolni. Ha azonban a tőzsdei vételi ár az ajánlati árnál magasabb, az ajánlati ár automatikusan a tőzsdei ár összegére, de legalább 2%-kal megemelkedik. Az ajánlati időszak lezárását követően, az eredmény nyilvánosságra hozataláig terjedő periódusban az ajánlattevő nem vásárolhat az ajánlatban szereplő árnál magasabb áron.¹⁰⁰

Azok a részvényesek, akik az ajánlatot elfogadják, az erről szóló nyilatkozatukat az ajánlati időszak zárónapját megelőzően tehetik meg. Az elfogadó nyilatkozat a zárónapig (beleértve a zárónapot is) bármikor visszavonható. A nyilatkozatok megvizsgálását követően a ParisBourse SA ismerteti a CMF-fel a végeredményt, a CMF pedig nyilvánosságra hozza az ajánlattétel eredményét és azt, hogy az ajánlattevő mennyi részvényt szerzett meg.¹⁰¹

4.2.2. Az egyszerűsített nyilvános ajánlattételi eljárás

Az egyszerűsített eljárás, a CMF engedélyének a birtokában, az alábbi esetekben kerülhet alkalmazásra:

– ha a részesedésszerző – közvetlenül vagy közvetve, önállóan eljárva vagy más személlyel együttesen fellépve – az érintett társaság részvényeinek, illetve szavazati jogainak legalább a felével rendelkezik,

– az ajánlat az érintett társaság részvényeinek vagy szavazati jogainak csupán legfeljebb a 10%-ára vonatkozik, feltéve ha ugyanolyan természetű és szavazati jogokat biztosító részvényekről van szó, mint amilyenekkel az ajánlattevő már – közvetlenül vagy közvetve – rendelkezik.¹⁰²

Az első esetben az eljárás jellegében erőteljesen emlékeztet a rendes eljárásra: az ajánlattevőnek ugyanazokat a dokumentumokat kell elkészítenie, a vásárlás pedig piaci ügyletek során megy végbe, a felhívásban rögzített feltételek szerint.

⁹⁷ CMF Szabályzat 5-2-5. szakasz.

⁹⁸ CMF Szabályzat 5-2-10. szakasz.

⁹⁹ A Pénzügyi Kódexnek (*Code monétaire et financier*) az NRE 5. szakaszával beiktatott új 433-1-1. szakasza.

¹⁰⁰ CMF Szabályzat 5-2-11. szakasz.

¹⁰¹ CMF Szabályzat 5-2-1. szakasztól az 5-2-3. szakaszig.

¹⁰² CMF Szabályzat 5-3-2. szakasz. Ez a rendelkezés a felsorolaton kívül más eseteket is említ, amelyek azonban témánk szempontjából nem relevánsak.

A második esetben ugyanakkor egyszerű kommuniké (*simple communiqué*) kerül kibocsátásra, az elfogadó nyilatkozatokat a ParisBourse SA gyűjti össze az által meghatározott eljárási rendnek megfelelően.¹⁰³

Az ajánlati árat mindkét esetben az ajánlattevő határozza meg. Ha azonban olyan ajánlattevőről van szó, aki az alaptőke vagy a szavazati jogok legalább 50%-ával rendelkezik, az ár nem lehet alacsonyabb (kivéve a CMF jóváhagyásával) a részvényeknek az ajánlat megtételét megelőző 60 napra vonatkoztatva számított, súlyozott tőzsdei átlagáránál.¹⁰⁴

Az egyszerűsített eljárás alkalmazása esetén az ajánlat elfogadására nyitva álló határidő tíz tőzsdenap.¹⁰⁵

4.3. A garantált árfolyamon fennálló vételi kötelezettség

Bármely természetes vagy jogi személy, akár önállóan, akár pedig más személlyel együttesen lép fel, köteles garantált árfolyamon vételi ajánlatot előterjeszteni a többi részvényes felé, ha olyan részvénytársaságot szerez meg, amely az adott társaság tőkéjében vagy szavazati jogaiban fennálló korábban szerzett részesedésével együtt többséget (ellenőrzést) biztosít a számára.¹⁰⁶

A fenti definícióból két fontos következtetés vonható le:

Egyrészt a garantált árfolyamon fennálló vételi kötelezettség csak egy adott részvénytársaság megszerzése esetén áll be, akkor nem, ha az 50%-os részesedés túllépésére apróbb tőzsdei vásárlások következtében kerül sor.

Másrészt nem keletkezik ez a fajta vételi kötelezettség közvetett részesedésszerzés esetén. Ha a részesedésszerzés közvetett, a nyilvános ajánlattételre vonatkozó szabályok alkalmazandók.

A garantált árfolyamon fennálló vételi kötelezettség keretében a részvénytársaság megszerzője arra vállal kötelezettséget, hogy a piacon az általa megszerzett részvénytársaság árával megegyező áron (árfolyamon) a neki eladásra kínált további részvényeket megvásárolja.¹⁰⁷

A vételi kötelezettség fennállása esetén a részesedésszerző köteles egy tervezet jóváhagyás végett a CMF elé terjeszteni, amelyben meg kell jelölni a részvénytársaság eladóját és vevőjét, a részvények számát, a részvénytársaság időpontját, az árat, az ügylet lebonyolításának egyéb feltételeit, valamint minden olyan adatot, amely szükséges az ügylet értékeléséhez.¹⁰⁸

A vételi ajánlat fenntartásának kötelező időtartama minimálisan tíz tőzsdei nap. A vételi kötelezettség teljesítése rendes tőzsdei ügyletek formájában történik.¹⁰⁹

¹⁰³ CMF Szabályzat 5-3-3. szakasz 2. bekezdés.

¹⁰⁴ CMF Szabályzat 5-3-4. szakasz.

¹⁰⁵ CMF Szabályzat 5-3-3. szakasz 3. bekezdés.

¹⁰⁶ CMF Szabályzat 5-4-1. szakasz 1. bekezdés. A CMF bizonyos esetekben felmentést adhat a kötelezettség alól (CMF Szabályzat 5-4-3. szakasz 1. bekezdés).

¹⁰⁷ CMF Szabályzat 5-4-2. szakasz 1. bekezdés. A CMF bizonyos feltételek fennállása esetén alacsonyabb vételi ár alkalmazását is lehetővé teheti (CMF Szabályzat 5-4-2. szakasz 2. bekezdés).

¹⁰⁸ CMF Szabályzat 5-4-1. szakasz 2. bekezdés.

¹⁰⁹ CMF Szabályzat 5-4-2. szakasz 1. bekezdés.

4.4. A nyilvános kivonulási ajánlat megtételére irányuló kötelezettség

Az alábbiakban tárgyalt eljárás a tőzsdén jegyzett részvénytársaság kisebbségi részvényesei számára teszi lehetővé (kötelezővé), hogy megszabaduljanak a társaságban fennálló részesedésüktől, ha valamely másik részvényes vagy együttesen eljáró részvényesek uralkodó pozícióba kerülnek. Ez az ún. uralkodó pozíció akkor következik be, ha a részesedés mértéke, akár a tőkében, akár a szavazati jogokban, meghaladja a 95%-ot. Ebben az esetben a kisztrésvényesek bármelyike kérheti, hogy a CMF kötelezze az uralkodó részvényest nyilvános ajánlat megtételére a kisztrésvényesek részvényeinek a megvásárlására vonatkozóan.¹¹⁰

Ha a CMF a kérelemnek helyt ad, az uralkodó részvényest nyilvános kivonulási ajánlat megtételére kötelezi.¹¹¹

Megjegyzendő, hogy a nyilvános kivonulási ajánlatot az uralkodó részesedés megszerzője önként is megteheti,¹¹² ez azonban a gyakorlatban ritkán következik be.¹¹³

A nyilvános kivonulási ajánlat elfogadása esetén az ügyletek lebonyolítására a tőzsdén kerül sor, az ajánlatban szereplő áron, legalább tíz tőzsdei napon át.¹¹⁴

A nyilvános kivonulási ajánlat megtétele önmagában semmilyen kötelezettséget nem ró a kisztrésvényesekre, az ajánlatot nem kötelesek elfogadni. Meg kell jegyezni ugyanakkor, hogy a részvények eladása az uralkodó részvényes által kikényszeríthető (*retrait obligatoire*). Az ajánlattevőnek ugyanis lehetősége van arra, hogy a CMF-hez jóváhagyásra benyújtott kötelező vételi ajánlatában jelezze, hogy igényt tart a kivonulás kötelezővé tételére, vagy legalábbis fenntartsa annak a lehetőségét, hogy az ajánlattétel eredményétől függően esetleg kérelmezni fogja a kisztrésvényesek kötelező kivonulását.¹¹⁵

Amennyiben az ajánlat elfogadására fennálló időszak határnapját követően az ajánlattevő a kötelező kivonulást kéri, tájékoztatja a CMF-et a részvényekért fizetendő kompenzációról (*indemnisation*), ami nem lehet kevesebb, mint a nyilvános kivonulási ajánlatban szereplő ár. A CMF a kivonulási kötelezettségről hozott határozatát nyilvánosságra hozza, e határozatban rendelkezik a végrehajtás menetéről. A gyakorlatban a kisztrésvényesek részvényeinek a megvásárlása értékpapír-számlavezetők (*dépositaires teneurs de compte*) bevonásával történik. Ők azok, akik a határidő megnyíltakor automatikusan visszavonják a piacról a szóban forgó részvényeket és jóváírják azokat az ajánlattevő számláján, aki átutalja a kisztrésvényesnek a kompenzáció összegét.¹¹⁶

V. ÖSSZEGZÉS

Az alapvető konszernjogi szabályokat a francia jogban is a társasági jog foglalja magában, itt is megfigyelhető azonban, hogy a rendelkezések egy részét a társasági jogot tartalmazó Kereskedelmi Törvénykönyvön kívül találhatjuk. A CMF Szabályzatában foglaltakat nyugodtan tekinthetjük értékpapírjogi szabályozásnak még akkor is, ha csak a CMF által megalkotott szabályokról van szó. Ilyen értelemben tehát a francia konszernjog szerkezete erőteljesen emlékeztet a magyar jogban megismertekre. Némileg eltér ugyanakkor a magyar szabályozás struktúrájától a francia jognak az a megoldása, hogy a vállalatcsoportokra vonatkozó számviteli jellegű szabályokat a társasági jogon belül helyezi el.

¹¹⁰ CMF Szabályzat 5-6-1. szakasz 1. bekezdés.

¹¹¹ CMF Szabályzat 5-6-1. szakasz 2. bekezdés.

¹¹² CMF Szabályzat 5-6-3. szakasz.

¹¹³ Francis Lefebvre: 870. o. (17760)

¹¹⁴ CMF Szabályzat 5-6-7. szakasz.

¹¹⁵ CMF Szabályzat 5-7-1. szakasz.

¹¹⁶ CMF Szabályzat 5-7-2. és 5-7-3. szakaszok.

A francia szabályozásról elmondható, hogy konszernjogi relevanciával szinte kizárólag a tőzsdén jegyzett részvénytársaságok bírnak, azaz a tőzsdén nem jegyzett részvénytársaságok és a korlátolt felelősségű társaságok, legalábbis mint a konszernjog tárgyai, általában kívül esnek a konszernjogi szabályok alkalmazási körén.

A társasági részesedésszerzésekre vonatkozó francia szabályozás lényegében két fontos következményt jelöl ki, a tájékoztatási kötelezettséget és a mérlegkonszolidációs kötelezettséget, hiányoznak azonban belőle a magyar jogban megtalálható egyéb elemek (hitelezővédelem stb.).

A gazdasági társaságok alapításával kapcsolatos egyes előírásokról

SZEGEDINÉ DR. SEBESTYÉN KATALIN

Az új Gt. hatálybalépése óta eltelt négy év alatt a jogalkalmazók folyamatosan ültették és ültetik át az új vagy újított szabályokat a gyakorlatba. Ennek során a Legfelsőbb Bíróság is számos vitás kérdésben adott iránymutatást, és ha még nem kristályosodott is ki teljes körűen a Gt. szabályrendszerének a mikénti alkalmazása, ennek az útjára már rálépett a gyakorlat.

Jelen cikk célja az, hogy a cégalapítás kérdéskörét érintő alakuló gyakorlatból találóva, néhány témát kiemelve, röviden számba vegye a jogszabály-átültetés hogyanjait és mikéntjeit.

1. A jogforrásról

A gt.-k alapítását, mégpedig a Magyarországon székhellyel rendelkező társaságok létesítését (valamint működését és tagjainak, részvényeseinek jogait és kötelességeit, felelősségét, a gt.-k átalakulását, továbbá a jogutód nélküli megszűnését) a gazdasági társaságokról szóló 1997. évi CXLIV törvény – a Gt. – szabályozza. A Gt. – az 1. § /1/ bekezdéséből következően – kizárólagos jogforrása az általa szabályozott alapítási eljárásnak. Ennek a nyilvánvaló ténynek a hangsúlyozása azért indokolt, mert ez a kizárólagosság nem jelenti egyúttal azt is, hogy az egyes tevékenységi körökre alapított társaságokra ne lennének külön törvényekben megfogalmazott speciális alapítási, működési, szervezeti és átalakulási kérdéseket érintő előírások. Ilyen szabályokat megfogalmaz például a 2002. január 1-jén hatályba lépett tőkepiaci törvény, a Tpt., a hatálya alá tartozó gt. formában működő társaságok vonatkozásában. A Hpt., a hitelintézetek tekintetében, vagy a jelzálog hitelintézeteknél a jelzálog-hitelintézeti törvény, a Jhlt. A műsor-szolgáltatási tevékenységet végző gt.-kre vonatkozóan a médiatörvény fogalmaz meg különleges előírásokat stb.

Ezért a gt.-k alapításánál mindig figyelemmel kell lenni a választott tevékenységi kör által szükségessé tett külön törvényi előírásokra is. Így például egy jelzálog-hitelintézet alapításánál a Gt. mellett a Hpt. és a Jhlt. rendelkezéseit is alkalmazni kell, hiszen az rt. formában működő jelzálog-hitelintézet alaptőke-minimumát és tőkeszerkezetét (hárommilliárd forint készpénz) nem a Gt. és a Hpt., hanem a Jhlt. alapján kell meghatározni.

A piac különböző szereplőinek a tevékenységét, működését és eljárási rendjét szabályozó jogi előírások gazdagodása és módosulása a gt.-k alapítását végzők és a működésüket irányítók munkáját is sokrétűbbé és bonyolultabbá tette. Emiatt a külső jogszabályi összefüggésekre való folyamatos és fokozatos odafigyelés szükségességére történő

Szegediné dr. Sebestyén Katalin, ...

rövid utalást a Gt. kizárólagos alapítási szabályával összefüggésben indokoltak vélem. Mégpedig azért, mert a Gt. szabályait adott esetekben a külön törvényekben lévő eltérő előírások miatt nem lehet alkalmazni. Így például a Gt. 240 § /2/ bekezdése szerint az rt. igazgatóság elnökének, illetve tagjainak tisztsége új megoldásként erre irányuló munkaviszonyban nem látható el.

A Hpt. 62–65. §-ai azonban a hitelintézetek igazgatósági tagjaira számos eltérő szabályt állapítanak meg. Ezért a hitelintézet igazgatóságában legalább két olyan belső tagnak kell lenni, akik munkaviszonyban állnak a hitelintézettel. A hitelintézettel munkaviszonyban nem álló tagok számának pedig meg kell haladnia a belső tagok számát. Ezért ezeknél a cégeknél, a Gt. minimum 3 tagú igazgatóságot meghatározó előírásával ellentétben, legalább 5 tagúnak kell lennie az igazgatóságnak.

2. A típuskényszerről

A Gt. 2. § /1/ bekezdése szerint gazdasági társaságot kizárólag a Gt.-ben meghatározott formában – vagyis kkt.-ként, bt.-ként, közös vállalként, kft.-ként vagy rt.-ként – lehet létrehozni.

Ez a szakasz mellőzi a korábbi gt. hasonló tartalmú szabályának azon további előírását, hogy ... „és a Gt.-ben meghatározott módon” lehet a gt.-t létrehozni.

A mód előírásának az elhagyása, értelmezésem szerint, nem véletlenszerű, hanem okszerűen következik a törvény 9. § /1/ bekezdésében megfogalmazott kogencia elvéből. Az új Gt.-vel valamennyi társasági forma vonatkozásában kogenssé vált szabályozás ugyanis egyértelművé teszi azt, hogy a gt.-ket nemcsak a törvény által meghatározott formában, hanem a Gt. által megengedett módon és eljárás szerint lehet létrehozni. Ezért a más formában és módokon történő alapításra továbbra sincsen törvényi lehetőség. Így a Legfelsőbb Bíróságnak a korábbi Gt. alapján hozott Cg. törv. II. 31812/1989 számú eseti döntését ma is irányadónak kell tekintenünk. Eszerint a gt.-t az arra jogosultak szabadon hozhatják létre a törvény keretein belül, de az alapító felek szerződéses szabadságának a tartalma csak annak a választásáig terjed ki, hogy milyen cégformát választanak, de azok lényegi jegyeit tartalmazó előírásokat, egyazon szerződésen belül, nem kombinálhatják.

3. Az alapítókról

A gt.-k alapítására jogosultak körét, a Gt. 3. § /1/ bekezdése, a belföldi és külföldi természetes és jogi személyekben és jogi személyiség nélküli gazdasági társaságokban határozza meg. A jogi irodalom ezt a kört összefoglalóan gyakran úgy határozza meg, hogy a gt.-k alapítására a jogalanyisággal rendelkezők a jogosultak.

Ezzel a megfogalmazással összefüggésben azonban hangsúlyozni kell, hogy a jogalanyisággal rendelkezők közül is csak az abszolút jogképességgel rendelkezők lehetnek a gt.-k alapítói. Így például, a társasházi törvény alapján, a társasház tulajdonosainak a közössége jogalany. A jogképessége azonban mégis korlátozott, mert a társasház közössége a közös név alatt csak a közös ügyek intézése során szerezhet jogokat és kötelezettségeket, gt. alapítására viszont nem jogosult.

A Gt. hatálybalépése után gyakran felmerült a gyakorlatban az előtársaság cégalapítási jogosítványa is.

Az intézményt a Gt. 14–15. §-ai vezették be, a korábbi Gt. problémás megoldása – az alapítás időpontjától a cégbejegyzésig terjedő függő jogi helyzet – helyett, a cégbejegyzés hatálybalépésével egyidejűleg.

Az új szabályok szerint a gt. a létesítő okiratának az ellenjegyzésétől, illetve közokiratba való foglalása után – annak a napjától – előtársaságként működhet.

A bejegyzési kérelem benyújtásától üzletszerű gazdasági tevékenységet is végezhet a gt., kivéve az engedélyköteles tevékenységeket, mivel annak végzésére a tevékenységi engedély birtokában is csak a cégbejegyzés után jogosult. Az előtársasági létszakasz tehát a létesítő okirat ellenjegyzésétől a cégbejegyzésig tart. A bejegyzési kérelem benyújtása után a „bejegyzés alatt” toldatot köteles használni. A törvény alapján a bejegyzésig a vezető tisztségviselők a gt. nevében és javára járnak el, vagyis jogokat szerezhetnek és kötelezettségeket vállalhatnak.

Az előtársaságra a létrehozni kívánt gt.-re vonatkozó szabályokat kell alkalmazni a törvényben meghatározott négy kivétellel. Ezért az előtársaság tagjainak a személyében, főszabályként, nem következhet be változás, és ez alól kivételt csak törvény által kötelezőként előírt esetek jelenthetnek.

A létesítő okiratukat nem módosíthatják, kivéve ha a cégbíróság ilyen irányú hiánypótlásra szólítja fel az előtársaságot.

Nem kezdeményezhetnek tag kizárására irányuló pert.

Továbbá nem határozhatják el a más gt.-vé vagy kht.-vé való átalakulásukat, vagy a jogutód nélküli megszűnésüket.

Az új jogi konstrukció alapján a gyakorlat és a jogi irodalom általában olyan helyeseltető következtetést von le, hogy az előtársaság rendelkezik jogalanyisággal, hiszen az üzletszerű közös gazdasági tevékenységet ennek hiányában nem végezhetné. (Ezt a tevékenységet az előtársaság nyilvánvalóan csakis a bejegyzési kérelem benyújtása után kezdheti el, hiszen adó- és tb-számot, valamint statisztikai számjelet csak ezután kaphat. Ezek nélkül pedig nem kerülhetne sor az üzletszerű gazdasági tevékenység megkezdésére sem.)

A vezető tisztségviselők által az előtársasági létszakasz alatt kötött szerződéseknek is a társaság, és nem az alapítók válnak a jogosítottjaivá, illetve kötelezettjeivé.)

Az előtársaság jogalanyisége azonban mégis részleges és korlátozott, hiszen a Gt. taxatív meg határozza azokat az eseteket, amelyekben az előtársaságnak nincsenek döntési jogosítványai.

Ezek között az esetek között a gt. alapításának a tilalma külön nem szerepel. Így a jogalkalmazók egy része a részleges jogképességből és a direkt tiltás hiányából olyan indokoltan tűnő következtetést vont le, hogy az előtársaságok jogosultak lehetnek a gt.-k alapítására.

A Legfelsőbb Bíróság azonban a Cgf. VII. 31993/2000/4 számú határozatában a következőkre mutatott rá: A Gt. 3. § /1/ bekezdése a gt.-k alapítására jogosultak között a gazdasági társaságot sorolja fel. A gazdasági társaság viszont, a Gt. 16. § /2/ bekezdése alapján, a cégjegyzékbe való bejegyzéssel, a bejegyzés napjával jön létre.

A Gt. 14-15. §-ai nem a gt.-kre, hanem az előtársaságokra vonatkozóan állapítanak meg rendelkezéseket. Ezért a Gt. 3. § /1/ bekezdésében szabályozott cégalapítási feltételeknek kizárólag csak a már bejegyzett és teljes körű jogalanyisággal rendelkező gt. felel meg. Így az előtársaság a részleges jogképessége és direkt tilalmi szabály hiányában sem lehet jogosult gt. (vagy kht.) alapítására.

Az előtársasággal összefüggésben érdemes még megemlíteni, hogy ez az állapot a cégbejegyzéssel megszűnik, és a gt., elnyerve jogi személyiségét, a választott cégformájában folytatja működését. Az előtársasági létszakasz alatt a vezető tisztségviselők által kötött szerződéseket – a korábbi Gt. függő jogi helyzetre kialakított megoldásával ellenében – már nem kell a társaságnak külön jóváhagynia, mivel azok automatikusan a cég szerződéseivé válnak.

Hangsúlyozni kell azonban, hogy a jóváhagyás mellőzése csakis az előtársasági létszakasz alatti szerződésekre vonatkozik. A társaság viszont – amint azt a Cgf. VII. 33127/1999 számú határozatában, a Gt. 4. §-a alapján, a Legfelsőbb Bíróság is kiemelte – csak a létesítő okirata ellenjegyzésének a napjától működhet előtársaságként.

Ebből pedig okszerűen következik az, hogy például a tagok által aláírt, de még nem ellenjegyzett társasági szerződés esetén nem beszélhetünk előtársaságról. Ezért ha a vezető tisztségviselők ebben az előtársaság előtti „előállapotban” kötnek szerződést, úgy azt a cégbejegyzés után már jóvá kellene hagyni a társaságnak. A jóváhagyás mellőzése tehát csakis a vezető tisztségviselők által és az előtársasági létszakaszban kötött szerződésekre vonatkozhat.

Az egyszemélyes társaságokra vonatkozóan a Gt. általános és különös része egyaránt megállapít a többszemélyes társaságoktól eltérő szabályokat. Így például a Gt. 4. § /4/ bekezdése kimondja azt, hogy az egyszemélyes gt., főszabályként, nem lehet gazdasági társaság egyedüli tagja, illetve részvényese.

A Gt. 172. § /3/ bekezdése (illetve a 270. § /2/ bekezdése) pedig a vezető tisztségviselők, illetve fb.-tagok vonatkozásában állapított meg speciális összeférhetlenségi szabályokat. Kimondva ennek során azt, hogy ugyanazon személy nem lehet egyidejűleg az egyszemélyes társaság – és ha a tag, illetve a részvényes gazdálkodó szervezet – e gazdálkodó szervezet vezető tisztségviselője, illetve felügyelő bizottságának tagja is.

A Gt. hatálybalépését követően, a gyakorlatban hosszú ideig élénk egyet nem értés volt abban a kérdésben, hogy ezeket a rendelkezéseket irányadónak kell-e tekinteni a külföldi alapítókra is. Figyelemmel többek közt arra, hogy a Gt. 1. § /1/ bekezdése a törvény területi hatályát a Magyarországon bejegyzett gazdasági társaságok alapítására, működésére, szervezetére stb. vonatkozóan állapította meg. A gazdálkodó szervezet fogalmára, a Gt. ilyen irányú rendelkezésének a hiányában, a Ptk. szabálya az irányadó. A Ptk. 685/c §-a pedig a külföldieket nem sorolja fel a gazdálkodó szervezetek között.

A Legfelsőbb Bíróság azonban ezekben a kérdésekben, több eseti döntésében igenlően foglalt állást, ezért ezeket a fentebb hivatkozott előírásokat megfelelően irányadónak kell tekinteni a külföldi társaság alapítóira is.

A Cgf. VII. 32044/2000 számú eseti döntésében kimondta a legfőbb bírói testület, hogy nincsen olyan jogszabály, amely a külföldi alapítót kivonná a Gt. 4. § /4/ bekezdésének az alkalmazása alól. Ezért az egyszemélyes gt. által további egyszemélyes gt. alapításának és működtetésének a tilalma azonos módon irányadó a külföldi és a belföldi alapítókra, illetve tagokra.

A Cgf. VII. 32890/2000 számú döntésében pedig a Gt. 172. § /3/ bekezdésének a speciális összeférhetlenségi szabálya tekintetében mondta ki a Legfelsőbb Bíróság azt, hogy ha az egyszemélyes kft. alapítója gt., függetlenül attól, hogy külföldi-e, alkalmazni kell a Gt. 172. § /3/ bekezdését. (S tegyük hozzá, hogy ebből következően az egyszemélyes rt.-nél a Gt. 270. § /2/ bekezdését is.) Ez esetben sincsen ugyanis olyan jogszabály vagy nemzetközi szerződés, amely mentesítené a külföldit a szabály alkalmazása alól. Ezért a cégalapításra jogosult külföldi gt. vezető tisztségviselője nem lehet egyidejűleg az általa alapított egyszemélyes társaság vezető tisztségviselője is.

A gt.-t, a társasági törvény új előírásából, a 3. § /3/ bekezdéséből következően, előzmény nélküli új alapítással vagy átalakulással, vagyis jogutódlással történő alapítással, a Gt. VII. fejezetének a szabályai szerint lehet létrehozni. Ezzel a rendelkezéssel összefüggésben utalni kell a Legfelsőbb Bíróság Cgf. VII. 30553/1999 számú érdekes döntésére, amely szerint a szétválásra és ilyen módon új társaság létrehozására az egyszemélyes társaságoknak is lehetőségük van. Mégpedig azért, mert a kiválást is magában foglaló átalakulást a Gt. nem zárja ki az egyszemélyes társaságok vonatkozásában. Az átalakulásnál megfelelően alkalmazni kell az alapítási szabályokat is, ezek pedig lehető-

séget biztosítanak arra, hogy a társaság alapítására jogosultak kft.-t és rt.-t egyszemélyes társaságként hozzanak létre. A szétválás viszont, mint szervezeti változás, elsődlegesen az anyatársaságot érinti oly módon, hogy ilyenkor a társaság vagyona kerül megosztásra. Ez a megosztás pedig nem feltétlenül jelent tagváltozást is. A Gt. ugyanis azt sem zárja ki, hogy a kiválásnál a jogelőd és a jogutód társaságoknak azonos legyen a tagja, illetve a részvényese.

Ezért az egyszemélyes társaság alapítója, illetve tagja vagy részvényese akár újabb egyszemélyes társaságot is létrehozhat. (Hiszen az egyszemélyes társaság alapítója, illetve tagja vagy részvényese a Gt. 4. § /4/ bekezdése alapján eleve nem lehetett egyszemélyes társaság, hanem a Gt. 3. §-a szerinti egyéb jogosult, akinek a részére az egyszemélyes társaság létesítése sem új alapítással, sem pedig jogutódlással nem tiltott.)