

TARTALOM

Szalavetz Andrea:	4
„Új gazdaság”-jelenségek – A feldolgozóipar terciarizálódása	
Kapás Judit: Magatartási feltevés a vállalatelméletben	18
Dezséri Kálmán: Gazdasági recesszió az évezredfordulón az USA-ban és az amerikai gazdaságpolitika	30
Buzás Sándor: A dollarizációról – különös tekintettel Latin-Amerikára	55

SZEMLE

Surányi Sándor: Az élelmezés biztonsága és a fejlődés fenntarthatósága az indiai agrárszektorban	66
---	----

ÚJ KÖNYVEK

Külgazdasági átmenettan (Csaba László)	77
--	----

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

Éves tartalom	81
----------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vigh József Ferenc: A közös fejlesztési szerződés néhány alapvető kérdése	169
--	-----

Decemberi számunk

a nagy (világgazdasági) és a mikro- (vállalati) folyamatok elméleti kérdéseit tárgyaló egy-egy cikkel kezdődik, ezeket konjunkturális elemzések követik. – Az ezredforduló előtti utolsó évtizedekben végbement nagy technikai átalakulás, amit legjobban talán az infotechnikai forradalom megnevezés jellemez, ma is tartó hatásként mélyrehatóan átalakítja a gazdaság szervezetét. Első cikkünk szerzője az egyebek között az ennek következtében kialakuló „új gazdaságnak” fontos vonásait vizsgálja. Nemcsak az iparágak, hanem az ipar és a szolgáltatások közötti határok is elmosódnak. A feldolgozóipari vállalatok tevékenységébe számos (fejlesztési, logisztikai, képzési, szervezési, stb.) szolgáltatás integrálódik. A feldolgozóipar tercializálódása a világkereskedelem szerveződésére is hat. – A vállalati viselkedésről, reagálásról nemcsak az elmélet, hanem a gazdasági gyakorlat is hiányolja a megalapozott tudást. Valamilyen feltevással minden elemző, minden üzletember él, de közismert, hogy a feltevések elméletileg nem megnyugtatóan megalapozottak. A téma tudósai között is elterjedt vélemény, hogy a vállalati magatartás kutatása zsákutcában forog. Második cikkünk szerzőjének nézete szerint a vállalatelmélet továbbfejlesztésének egyik útja az általánosítás irányába vezet, miközben a feltevéseket a realitásokhoz jobban kell közelíteni. – A világgazdasági konjunktúra jelenlegi bizonytalanságának egyik meghatározója az, hogy mi várható az Egyesült Államokban. Erről ugyanazon tényezők elemzése alapján igen eltérő alternatívákat vázolnak fel az elemzők. Szerzőnk ezeket tekinti át. A meghatározó reálfolyamatok egyik fontos tényezője a high-tech ipar további fejlődése, a monetáris folyamatokban pedig talán a megtakarítás–fogyasztás viszonyának alakulása. Az enyhe visszaesést követő fellendülést jósoló előrejelzések mellett vannak olyanok is, amelyek mélyebb recesszió kialakulásának lehetőségét mérlegelik. – Minden ország alapvető, a tanulságok szerint a legfontosabbak közé tartozó gazdasági döntése, hogy milyen árfolyam-politikát választ. Ennek a választásnak egy sajátos lehetséges esetével foglalkozik harmadik cikkünk szerzője. Alapjában három lehetőségről van szó: a stabil árfolyam, az önálló monetáris politika és a minél teljesebb pénzügyi integráció. Számos vélemény szerint a spekuláció nyomása a teljesen szabad lebegtetés vagy a teljesen fix árfolyam irányába visz. A dollarizáció a stabil (fix) árfolyam alkalmazásának az az esete, amikor egy ország a monetáris bázis meghatározásáról teljesen lemond. Érthető, hogy ennek mérlegelése leginkább olyan országok esetében merül fel, amelyek az utóbbi időben gyakran sodródtak pénzügyi válságba vagy annak közelébe. A szerző által részletesebben vizsgált régió Latin-Amerika. – A világnépesség mintegy 17 százalékának helyet adó India élelmészeti kilátásai az elmúlt 25 évben elért óriási eredmények ellenére sem megnyugtatóak. Szemle rovatunk az indiai agrárszektor helyzetéről ad képet, amihez kiindulásképpen érdemes tudni, hogy a 90-es évek közepén is még 76 százalék volt az ország mezőgazdaságtól közvetlenül függő népessége.

A szerkesztő

„Új gazdaság”-jelenségek – A feldolgozóipar terciarizálódása

SZALAVETZ ANDREA

*Az „új gazdaság” új üzleti modell értelmezése azt mondja ki, hogy az új üzleti környezethez, új versenyfeltételekhez alkalmazkodó üzleti modellben az jelent fenntartható versenyelőnyt, ha a gazdasági szereplők képesek korábban nem összefüggőnek tartott tevékenységek új típusú integrálására, az új tudáselemek régiekkel való kombinálására. A tevékenységek újfajta kombinációja elmosta, képlékennyé, átjárhatóvá tette a korábban pontosan megrajzolható vállalati tevékenységhatárokat. Az új üzleti modellben felgyorsult a feldolgozóipar terciarizálódása, ami a világkereskedelem szerveződési formáinak átalakulásához vezetett. A tanulmány áttekinti a feldolgozóipar terciarizálódásával és az ipar fogalmának újradefiniálásával foglalkozó elméleteket. Elemzi a világkereskedelem szerveződési formáinak átalakulásáról alkotott hipotéziseit megalapozó statisztikai adatok módszertani bizonytalanságait, a konzernen belül nyújtott szolgáltatások számszerűsítésének nehézségeit, és megvizsgálja, hogy a terciarizálódás milyen hatást gyakorol az átalakuló országok feldolgozóipari szereplőire.**

Az „új gazdaság” új üzleti modell értelmezése azt mondja ki, hogy az új üzleti környezethez, új versenyfeltételekhez alkalmazkodó üzleti modellben más tényezők határozzák meg a vállalati versenyképességet és az üzleti sikert, mint korábban, a tudás a fizikai tőkénél fontosabb termelési inputtá vált. A hosszú távú növekedés és hosszú távon fenntartott versenyképesség legfontosabb erőforrása a tudás, nem pedig az egyéb, korábban meghatározónak tartott vállalati erőforrások. Az immateriális tényezők értéktermelési szerepe erősödik, a versenysztratégia fő kérdése pedig nem az, hogy – a termelési folyamatot a hozzáadottérték-lánc mentén szétdarabolva – miként lehet az egyes termelési fázisokat földrajzilag optimalizálni, vagyis a tényező költségek földrajzi eltéréseit kihasználni. A fentieknél jelentősebb és főként fenntarthatóbb versenyelőnyt jelent, ha a gazdasági szereplők képesek korábban nem összefüggőnek tartott tevékenységek új típusú integrálására, az új tudáselemek régiekkel való kombinálására. A tevékenységek újfajta kombinációja elmosta, képlékennyé, átjárhatóvá tette a korábban pontosan megrajzolható vállalati tevékenységhatárokat. A cégek az üzleti tevékenységük hagyományos határain kívül eső területeken is versengenek. Az új üzleti modellben így elengedhetlenné vált az ipar, az iparág fogalmának újradefiniálása.

* A tanulmány az OKTK B.1990/I/02 számú, A vállalati gazdálkodás átalakulása az információs forradalom és az új gazdaság korában című kutatás keretében készült. Kutatásvezető: Csáki György.

Szalavetz Andrea, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének munkatársa.

Az ipar fogalmának újradefiniálása

Az ipart, pontosabban egy-egy iparágat eddig az általa gyártott termékek segítségével határozták meg (például rádiókészülékek gyártása, anyagmozgató eszközök gyártása stb.). E szerint történik az ágazati besorolás a két-három-négy jegyű ISIC kódok alapján. Az adott iparágban versengő vállalatok termékei többé-kevésbé helyettesíthetők, legfeljebb egyes termékparaméterek segítségével különböztethetők meg, illetve helyezhetők el minőségi skála mentén. Az iparági határokat statikus szemlélettel definiáló hagyományos megközelítések abból indultak ki, hogy a verseny az iparágon belül zajlik, a versengő cégek a gyártástechnológiát, illetve a termékeket fejlesztik.

Az „új gazdaság” korában azonban a vállalatoknak már nem kizárólag az adott iparágon belüli versenytársaik lépéseire, fejlesztéseire kell odafigyelniük. Mivel a korábbi egyértelmű iparági határok ma már egyre inkább elmosódnak, a meglévő termékekkel versengő, azokat a piacról kiszorító termékek más iparágak fejlesztéseinek eredményeként is megjelenhetnek a piacon.

Ha a tevékenységek újszerű kombinálásával vagy meglévő technológiák új területen történő alkalmazásával iparágon kívüli szereplők lépnek be egy adott iparágba, ez ugyanazzal a következménnyel jár, mintha radikális innováció születne az adott iparágon belül. Az eredeti szereplők korábbi fokozatos fejlesztéseinek eredményei egyszerűen „megsemmisülnek”, feleslegessé válnak. A fokozatos fejlesztés új pályára kerül, a technológiai folytonosság megszakad: a régi technológiát már nem érdemes tovább fejleszteni.

A fenti elméleti fejtegetésre jó példa a digitális képkalkító technológia megjelenése, amely alapjaiban forgatta fel a fényképezőgép-ipart. A digitalizáció más iparágakra is hasonlóképpen hatott: a távközlés, a műsorszórás, a számítástechnikai tevékenység, adatfeldolgozás stb. mint tevékenységfunkció ma már egyre inkább áthatja egymást, az egyes funkciók kevésbé választhatók szét.¹ Ebből következően nagy port felverő megafüziók és ígéretes stratégiai szövetségekötések figyelhetők meg a szórakoztatási, a kommunikációs és az informatikai világcégek között.

Az „új gazdaság” korában az egyes iparágak határait már nem a fő termékek alapján lehet behatározni, hanem sokkal inkább az elérendő cél, vagyis a kielégítendő igény definiálásának segítségével, vagyis nem a kínálatból, hanem a keresletből, a fogyasztókból kiindulva. Az ilyen típusú iparág-definíció alkalmazkodik leginkább az iparági határok elmosódásának gyorsan előrehaladó folyamatához.

Az iparági határok dinamikus szemléletű megközelítése felé tett első lépés a radikális technológiai változások iparági határokra gyakorolt hatásának elemzése volt (*Munir – Phillips, 2002*). Radikális technológiai változások idején képlékennyé válnak azok az intézményi és versenyfeltételek, amelyek eddig a cégek stratégiáinak alapját képezték. A piaci pozíció megőrzése, javítása helyett a kérdés egy darabig az, hogy milyen technológia válik dominánssá az adott szükségletet kielégítő termékek (szolgáltatások) létrehozásakor [miként lehet a régi, vagyis a vesztes technológiába való „beragadás” (lock-in) veszélyeit elkerülni], továbbá a nyertes technológia milyen tudásbázist és milyen típusú kapcsolati hálót igényel.

Az iparági határok dinamikus megközelítésű elemzésének átfogó rendszerét *Malerba [2002]* alkotta meg² az ágazati innovációs rendszer elméletének lefektetésével. Az ágazati innovációs rendszereket egy adott szükséglettípust kielégítő (meglévő és új)

¹ A digitális konvergenciáról lásd: *Keil és szerzőtársai [2001]*.

² Lásd még: *Breschi – Malerba [1997]*.

termékek, illetve a piaci és nem piaci szereplők³ (ügynökök) alkotják, akik piaci és nem piaci típusú kapcsolatokba lépnek egymással annak érdekében, hogy hozzájáruljanak ezeknek a termékeknek a létrehozásához, termeléséhez, értékesítéséhez. Minden egyes ágazati innovációs rendszerre jellemző a meglévő és változó tudásbázisa, technológiája, szereplőinek tanulási módszerei, kapcsolatrendszerei, versenyfeltételei, a termékeinek inputjai és az irántuk meglévő és változó kereslet. Az ágazati innovációs rendszer minden egyes eleme megváltozhat, fejlődhet, új szereplőkkel gazdagodhat, és ezáltal változik maga a rendszer (változnak annak határai) is. Kialakulhatnak új ágazati rendszerek, amelyek több korábbi ágazat szereplőit, technológiáját fogják át, olvasztják szelektíven magukba, kombinálják új elemekkel.

A feldolgozóipar terciarizálódása, elmélet és empiria

Az iparági és vállalati határok átjárhatóságának, az új tudáselemek régiekkel való kombinálásának, az immateriális tényezők tényérésének egyik legszemléletesebb példája, hogy az új üzleti modellben mind több feldolgozóipari vállalat nyit a szolgáltatások irányába: a feldolgozóipari tevékenység terciarizálódik.

A feldolgozóipar terciarizálódása két dolgot takar. Egyrészt a vállalaton belüli, a vállalati működéshez kapcsolódó szolgáltatások növekvő súlyát jelöli. A versenyképes vállalati működésben ma a versenyképességet korábban meghatározó tényezők (a technológia minősége és hatékony működtetése, a munkaerő kvalitása, hatékonysága és a tényezőárak) mellett mind fontosabb szerepet játszanak a működést segítő belső szolgáltatások. Idetartozik a gyártás- és gyártmányfejlesztés, a belső és külső logisztikai rendszer (vállalaton belüli és a vertikumon belüli anyag- és félkésztermék-mozgatás, továbbá a disztribúciós rendszer), a munkaerő továbbképzése, az utánpótlást szolgáló képzés, a gyártást, a tervezést, a logisztikát stb. támogató informatikai rendszerek, a helyi beszállítók körének kialakítása és menedzselése, a beszállítók minősítése, hatékonyságuk javítása, közreműködés technológiájuk fejlesztésében, költségeik lefaragásában, idetartozik továbbá a szervezetfejlesztés és koordináció, a humán erőforrás menedzsmentje, a könyvelési, kontrolling-, jogi és pénzügyi szolgáltatások stb. A feldolgozóipari cégek fehérgalléros munkatársai egyre többféle, a vállalati működést elősegítő szolgáltatást végeznek részben önállóan, részben a külső szolgáltatókkal szoros együttműködésben.

A terciarizálódás másrészt a termékekhez kapcsolódó, kifelé, a fogyasztók számára nyújtott szolgáltatások egyre szélesedő körét jelenti, és azt, hogy ezek a szolgáltatások a termékek értékének mind nagyobb részét teszik ki.

A szolgáltatások feldolgozóipari tevékenységbe történő integrálódása abból a szempontból is az „új gazdaság”-hoz kötődő jelenség, hogy mind vállalati, mind nemzeti szinten arra készíti az elemzőket, hogy új módszerekkel határozzák meg tevékenységük jövedelmezőségét (illetve a költségeket és kockázatokat). Az egy-egy termékre jutó fedezet és profit elemzése ma, a vállalati produktumok „termék – kapcsolódó termékek – kapcsolódó szolgáltatások” rendszereként történő meghatározása korábban megengedhetetlenül torzítaná a tulajdonosok és a menedzsment értékítéletét.

A vállalati tevékenység jövedelmezőségének újradefiniálását sürgető és a vállalati produktumok rendszerként való felfogását indokoló szemléletes példa, hogy a nagy cégek egyre több „alaptermékének” árát erőteljesen lefelé torzítja a modern árképzési stratégia, amely el-

³ Egyének, úgy mint fogyasztók, vállalkozók, kutatók, továbbá szervezetek: cégek (felhasználók, termelők, beszállítók), valamint egyetemek, pénzintézetek, állami hivatalok, szakszervezetek, műszaki és érdekképviseleti szervezetek stb.

vileg akár nullához közeli profitot is megengedhetőnek tart. Olyan komplex termékek ezek, amelyek működtetése kiegészítő termékeket és/vagy számos kapcsolódó szolgáltatást igényel. A modern árképzési stratégia jegyében a cégeknek ezek a kapcsolódó termékek és szolgáltatások biztosítanak megfelelő profitot.

A feldolgozóipari és a szolgáltatási tevékenységek összefonódása nem új keletű jelenség. 1995-ben a *Fortune* 500 legnagyobb amerikai vállalatot bemutató száma demonstratív módon reagált az évtizedes fokozatos változásokra: ekkor történt meg először, hogy egységes 500-as listát jelentetett meg, vagyis nem választotta szét a feldolgozóipari és a szolgáltatási szektort. Nem alkalmazta tovább azt a jelentős torzulásokat okozott módszertant, amely szerint a cégeket az „elsődleges” „termékük” szerint osztják be iparági kategóriákba. A listát kísérő elemzés leszögezi, hogy olyan sok feldolgozóiparban és szolgáltatásokban egyaránt tevékenykedő nagyvállalat van, hogy a szektor szerinti szétválasztás erősen torzítaná az összképet. 1994-ben a par excellence feldolgozóipari cégnek tartott General Electric konszolidált árbevételének 40 százaléka szolgáltatásokból származott.⁴ A legnagyobb autóiipari cégek központjait – írta az 500-as listát kísérő elemzés⁵ – ma már kis túlzással design stúdióknak, K+F labornak és kereskedőháznak lehet tekinteni.

Egy másik szektorközi összefonódás-típusról is lassan egy évtizede olvashatunk beszámolókat, elemzéseket. Ruhaiipari felmérések vissza-visszatérő megállapítása, hogy a ruhaiipari vertikum csúcán gyakran nem a termelő, hanem a szolgáltató, nevezetesen kereskedő cégek állnak: ők a tulajdonosok, illetve ők koordinálják a termelővállalatokat. A vásárlók döntéseit gyakran már nem az áruk márkanéve befolyásolja, hanem az értékesítő márkanévhez kötődnek (*Berger és szerzőtársai*, 1997; *Greig*, 1990; *Steedman – Wagner*, 1989). *Marceau* könnyű- és élelmiszer-ipari empirikus vizsgálatai alapján hasonló következtetéseket vont le.⁶

Cowan és szerzőtársai [2001] három tényező segítségével különböztették meg a szolgáltatásokat a feldolgozóipartól. Elsősorban a szolgáltatások immateriális természetét hangsúlyozták. A további megkülönböztető jegyek között szerepelt a fogyasztók intenzív részvétele a szolgáltatások létrehozásában, illetve a szolgáltatások létrehozásának és fogyasztásának időbeli egybeesése. *Zagler* [2002] ehhez még hozzáteszi a tömegesség, egyediség megkülönböztető jegyeit: a feldolgozóipari output létrehozása tömegméretekben történik, a szolgáltatási szektor outputja a feldolgozóiparénál jóval heterogénebb, egyedi igényekre szabott.

A feldolgozóipari tevékenység szolgáltatásközeliségének erősödését mutatja, hogy a felsoroltak közül egyik sem kizárólag a szolgáltatásokra érvényes.

Először is, napjainkra a feldolgozóipari outputok jellemvonásai között is mind meghatározóbbá váltak az immateriális elemek. *Másodsor*, a tömeges testre szabás, vagyis a vevők egyedi specifikációja alapján történő gyártás elterjedése azzal járt, hogy ma már a feldolgozóipari termékek létrehozásában is intenzívebb a fogyasztói részvétel, illetve a feldolgozóipari output is heterogén, egyedi igényekre szabott. Demonstratív PR-lépésnek is tűnhet, de valójában szektorközi összefonódást tükröz, hogy feldolgozóipari tevékenységük célját a cégek növekvő része immár nem termékek létrehozásaként defi-

⁴ Mára ez az arány meghaladja az 50 százalékot. 2001-ben a GE feldolgozóipari termékértékesítésből származó bevétele az összes bevétel 41,8 százalékát tette ki (*Forrás: GE Annual Report 2001. http://www.ge.com/annual01/financials/2001_GE_AR_financials.pdf* 2. o. alapján saját számítás). A szintén gyártó (feldolgozóipari céggént aposztrofált IBM esetében a feldolgozóipari tevékenységből származó árbevétel (hardver szegmens) a teljes árbevétel 42,7 százalékát tette ki 2000-ben. (*Forrás: IBM Annual Report 2000, <ftp://ftp.software.ibm.com/annualreport/2000/pdf/IBM2000F.PDF>*, 16. o. alapján saját számítás.)

⁵ A New 500 for the New Economy. *Fortune*, 1995. május 15.

⁶ Hivatkozva: *Marceau – Martínez* [2002].

niálja, hanem meghatározott szükségletek kielégítéseként.⁷ Az érem másik oldala, hogy a kihelyezett gyártási tevékenységet fogadó, vagyis bér munkában gyártást végző cégek tevékenységüket *gyártási szolgáltatásnak* nevezik.

Ami a szolgáltatásoknak azt a megkülönböztető jellemvonását illeti, hogy létrehozásuk és fogyasztásuk időben egybeesik – szemben a feldolgozóipari termékekkel, ahol a gyártás és az értékesítés, illetve a felhasználás között jelentős idő is eltelhet –, mára a helyzet ebben a tekintetben is megváltozott. Egyrészt a rendelés alapján történő gyártás elterjedésével, vagyis a vállalati készletgazdálkodás átalakulásával, a just-in-time szállításokkal a termelés és felhasználás közötti idő a feldolgozóiparban is jelentős mértékben lerövidült. Másrészt a szolgáltatások létrehozása és fogyasztása között eltelt idő napjainkban már számos szolgáltatás esetében meghosszabbodott: a szolgáltatások egy része terméként kezd viselkedni, és egyúttal kezd elveszíteni egyedi jellegét.

Vegyük azt a példát, amikor a közönség egy koncerten vesz részt (a szolgáltatás azonnali „elfogyasztása”), vagy megvásárolja a koncertről készült CD-felvételt, esetleg évekkal a koncertet követően. A CD-vásárlást termékforgalomként tartják nyilván a statisztikákban, ugyanakkor a besorolás következtelenségeit mutatja, hogy a „dobozolt szoftverek” forgalma szolgáltatáskereskedelemnek minősül.

Összességében megállapíthatjuk, hogy a feldolgozóipari és szolgáltatási tevékenységek összefonódása során, a két tevékenység típus megkülönböztető jegyei egyre inkább elhalványulnak.

Szektorközi összefonódás – híd a „rég” és az „új” gazdaság között

Marceau és Martinez [2002] megállapítása szerint, a feldolgozóipari és a szolgáltatási tevékenységek összefonódása, a szolgáltatások feldolgozóiparba történő integrálása képezi a hidat a „rég” és az „új gazdaság” között.

Valójában a feldolgozóipar terciarizálódása az ipari kapitalizmusból az intellektuális kapitalizmusba⁸ történő átmenetet tükrözi. A terciarizálódás, bár mértéke nehezen számszerűsíthető (lásd a világkereskedelem szerveződési formáinak átalakulásáról szóló fejezetet), ennek a folyamatnak a mutatója.

A gazdasági fejlődés egyik legmarkánsabb jelensége a gazdaságok szerkezeti átalakulása, a mezőgazdasági, ipari és szolgáltatási szektorok GDP-részarányainak módosulása. Szerkezeti átalakulás címen a szakirodalom ugyanakkor főként két kérdést vizsgált és vizsgál napjainkban is: a szektorok relatív súlyának módosulását az egyes szektorokban foglalkoztatottak száma, illetve az egyes szektorok GDP-hez való hozzájárulása tükrében,⁹ illetve a feldolgozóiparon belüli szerkezetátalakulás és a gazdasági növekedés összefüggéseit.¹⁰ A közgazdasági szakirodalom ugyanakkor mindmáig kevés figyelmet fordított a szerkezeti átalakulás speciális esetére, a szektorközi összefonódás folyamatára. A témát az elméleti közgazdasági megközelítésektől eltérő fókusszal a

⁷ Az ipar fogalmának átalakulásáról lásd: *Munir – Phillips* [2002].

⁸ *Granstrand* [2000] nevezte korunkat intellektuális kapitalizmusnak, amelynek legfőbb erőforrása az intellektuális tőke, vagyis a gazdasági szereplők nem anyagi jellegű, tőkésíthető erőforrásai: a szellemi tulajdonjogokkal védett javak, a kapcsolattőke- és a humántőke-potenciál.

⁹ Csupán néhány példa a klasszikus írásokból: *Schumpeter* [1928]; *Fischer* [1939]; *Clark* [1940]; *Kuznets* [1971]; *Pasinetti* [1981].

¹⁰ Napjainkban is a nemzetközi szakirodalom egyik „forró témája” az a kérdés, hogy a feldolgozóipari specializáció gyors változása jelentős mértékben befolyásolja-e a gazdaság növekedési teljesítményét? (*Fagerberg*, 2000) A schumpeteri megközelítés értelmében a gazdaság szerkezeti átalakulása és a növekedés között szoros az összefüggés, amit az egyes iparágak eltérő innovációs potenciálja magyaráz (*Lucas*, 1988). A kutatók másik csoportja az iparági életciklusokból kiindulva jut el ugyanehhez a következtetéshez (*Vernon*, 1966; *Audretsch*, 1987).

nemzetközi üzleti és menedzsmentirodalom tárgyalja, elsősorban vállalatstratégiai szem-
szögből, illetve a multinacionális vállalatok szervezeti struktúráinak átalakulása, a háló-
zati struktúrák kialakulása szempontjából.

Wise – Baumgartner [1999] tanulmánya arra hívja fel a figyelmet, hogy a feldolgo-
zóipari vállalatok értékláncbeli hagyományos szerepe egyre kisebb megtérülést biztosít.
Nyereséget vevőközeli tevékenységek biztosítanak. Ez a felismerés még a legnagyobb
blue chip cégeket is arra készítette, hogy gondolják újra fő vállalati erősségeik,
tulajdonosspecifikus előnyeik (Dunning, 1993) az értéklánc mely pontján található, és
tevékenységportfóliójukból mit tekintenek ennek megfelelően stratégiai prioritásnak.
A korábbi reorganizációs hullámoktól eltérően ez az újragondolás nem *termékportfólión*
belüli szelektációt vont maga után. Az egy-egy transznacionális vállalat irányította globális
termelési hálózatok kulcspozícióit betöltő tagjai nem egyes termékek gyártásával
hagytak fel, annak érdekében, hogy erőforrásaikat más, a vállalati stratégia szempontjából
fontosabbnak tartott termékek gyártására koncentrálják. *Szelektáció a vállalati tevé-*
kenységek, a vállalati funkciók között történt. Az újragondolás eredményeként nagyszá-
mú blue chip cég a világgazdaság centrumán kívül elhelyezkedő leányvállalataihoz vagy
akár tőle független (nem a tulajdonában lévő) cégekhez helyezte ki feldolgozóipari tevé-
kenységeit,¹¹ értékesítette a mérlegében jelentős eszközértéket képviselő berendezése-
ket, feldarabolta a vállalati vertikumot és immateriális tevékenységekre: stratégiai men-
edzsmentre, innovációra, értékesítésszervezésre szakosodott.¹²

A másik oldalon felvirágozott, gyors növekedésbe kezdett a bér munkában végzett
gyártási tevékenység üzletága, a „*contract manufacturing*”. A gyártásra szakosodott
cégek a bér munka révén csak úgy válhattak világcéggé, hogy maguk is szolgáltatásokkal
bővítették tevékenységpalettájukat. Egyszerű bér munka helyett komplex gyártási szol-
gáltatást nyújtottak, igény szerint a termék megtervezésétől, designjától kezdve a proto-
típuskészítésen, tesztelésen és a gyártási technológia kidolgozásán át a disztribúcióig.

A szerződéses gyártási szolgáltatás („*contract manufacturing services*”) elterjedése
olyan új típusú szektorközi összefonódást is lehetővé tett, amelyben eredetileg par excel-
lence szolgáltató cégek feldolgozóipari termékeikkel a legnagyobb szakosodott feldol-
gozóipari cégek versenytársaiként jelenhettek meg a piacon. Gondoljunk a *Flextronics*
gyártási szolgáltatásait igénybe vevő saját gyártóbázissal nem rendelkező, egyértelműen
a szolgáltatások ágazatába sorolt (szoftver)cég, a Microsoft esetére: az Xbox-szal a
vertikálisan integrált elektronikai játékgyártó nagyhatalom a Sony számára váratlan
helyről jelentkezett vetélytárs.

Az Xbox történet tipikus „új gazdaság”-jelenség. Az „új gazdaságnak” egyrészt azt
a jellemvonását példázza, hogy a cégeknek (ez esetben a Sonynak) esetenként az iparági
határaikon kívülről is jelentkezhetnek versenytársai. Példázza az új üzleti modell tipikus
árképzési stratégiáját, amelyben a vállalati produktumokat „termék – kapcsolódó ter-
mékek – kapcsolódó szolgáltatások” rendszereként fogják fel. Az alapterméket (ez eset-
ben az Xbox konzolt) veszteséget jelentő alacsony áron dobják piacra,¹³ amely veszte-
séget bőven kompenzál a kapcsolódó szolgáltatások (új és új játékok szoftverei) magas
nyeresége.

Az eset másrészt azt példázza, hogy a *stratégiai szövetségen alapuló szektorközi*
összefonódás szereplői közül a „gyártó” sem csupán feldolgozóipari tevékenységet vé-
gez, hanem komplex gyártási szolgáltatást nyújt. A *Flextronics* nem csupán világszínvo-

¹¹ Lásd Lev [2001] szemléletes példáját a Ford átalakulásáról.

¹² Lester [1998] a feldolgozóipari és a szolgáltatási szektor összefonódását, a szektorközi határok képlé-
kenyé válását napjaink legjelentékenyebb növekedési motorjának nevezte.

¹³ The making of the Xbox. WIRED, 2001, november.

nalú gyártási kapacitásaival és bizonyított gyártási kompetenciájával nyerte el a megrendelést, hanem azzal, hogy a gyártáson kívül a design és a prototípus-készítés feladatait, a sorozatgyártással kapcsolatos összes technológiai és logisztikai tevékenységet, valamint a disztribúciót is elvállalta.

Mint a fenti esetben is, a szektorközi összefonódás gyakran a szolgáltatások felől indul meg, az összefonódást gyakran a szolgáltató, a rendszerszállító vezérli. Számos, eredetileg feldolgozóipari világcég ma már inkább „megoldásszállítóknak” nevezi magát: stratégiai üzleti szolgáltatásokat nyújt, és ehhez kapcsolódnak termékei. Egy-egy üzleti „megoldás” [legyen szó akár egy logisztikai rendszerről, kommunikációs rendszerről, biztonságtechnikáról (védelmi rendszerek), épületautomatikai rendszerekről, egy új színház színpadtechnikai rendszeréről vagy egy vállalat informatikai rendszeréről] kivitelezésével nem feltétlenül a legkiválóbb hardver gyártóját bízzák meg, hanem azt a céget, amelynek tudásigényes megoldásterve elnyeri a megrendelő tetszését. Nem első-sorban a szállítandó berendezések műszaki paramétereivel versengenek a cégek a projektekért. A versengés a szolgáltatások területén folyik, vagyis azért, hogy kinek a rendszertervét (megoldását) fogadják el. Hogy a projekt kivitelezését elnyerő cég mely világcégek berendezéseit építi be végül a rendszerbe, az egyéb stratégiai megfontolások tárgyát képezheti. A rendszertervezést és -kivitelezést magában foglaló projektet elnyerő megoldásszállító cég természetesen igyekszik saját termékeit a rendszerbe építeni, de ez nem automatikusan és nem feltétlen érvénnyel történik így.

A feldolgozóipar terciarizálódása és a vállalati tevékenységhatárok módosulása

A termelés és a szolgáltatás összefonódása természetesen nem jelenti a nagy, „stabil technológiai alapjaira támaszkodva diverzifikálódó és így tovább növekvő” penrose-i cég¹⁴ reneszánszát. Minél többfajta speciális tudáselemet ötvöznek a termékek, és minél inkább rákényszerülnek a cégek, hogy tevékenységükbe külső tudáselemeket integráljanak, annál elkerülhetetlenebbé válik szervezeti átalakulásuk, „rendszerintegrátorrá” válásuk (Pavitt, 2001; 2002). Említett tanulmányaiiban Pavitt nyomon követi a nagyvállalati vertikumok feldarabolódásának jelenségeit, a termelési tevékenység fokozatos leválasztódását az egyéb vállalati funkciókról, a szerződéses kapcsolattal kihelyezett feldolgozóipari tevékenységtől kezdve a globális termelési hálózatok elterjedéséig.

A szektorközi összefonódás fent bemutatott folyamatai arról tanúskodnak, hogy ez az integrálódás a vállalati tevékenységhatárookra két, ellentétes irányú hatást gyakorol: egy szűkítő és egy bővítő jellegűt. A cégek egyrészt vállalati tevékenységüket igyekeznek a fő vállalati erősségükre szűkíteni. Másrészt mind több korábban kizárólag feldolgozóipari tevékenységgel foglalkozó vállalat bővíti tevékenységi körét szolgáltatásokkal (sőt a szolgáltatások mind szélesebb körével).

Ez az – egymást elvileg kizáró – két tendencia úgy valósul meg, hogy többszörös hierarchiaszintek alakulnak ki a belső (konzernen belüli) és külső (külső beszállítókat magában foglaló) hálózatok tagjai között.¹⁵ Egyfelől globális termelési hálózatok formálódnak, amelyeket a nagy cégek, a hálózatok „vezérhajói” (Ernst–Kim [2003]) rendszerintegrátorokként menedzselnek. A rendszerintegrátorok ezzel egyrészt szűkítik saját

¹⁴ Penrose [1959] a GM példáján mutatta be fenti tételét, miszerint a cégek növekedését és diverzifikálódását a jól megalapozott vállalati technológiai- és tudásbázis teszi lehetővé.

¹⁵ A többszörös hierarchiaszintek nem csupán a hálózatok struktúrájában figyelhetők meg, hanem leképeződnek a termelési eljárásokba, sőt termékszínten is megjelennek (sztenderdizált komponensekből álló alrendszereket moduláris felépítésű rendszerek integrálnak, vagyis a termék komplex rendszerként fogható fel).

tevékenységi körüket, hiszen egyre több, korábban házon kívül végzett tevékenységet¹⁶ specializált beszállítóhoz helyeznek ki, másrészt bővítik a rendszer koordinációjához szükséges immateriális (szolgáltatási) tevékenységi körüket, bővítik tudásbázisukat, hiszen a rendszer integrációjához, a hálózat koordinációjához átfogó technológiai kompetenciára van szükség.

A hierarchia következő szintjét foglalják el a lokális termelési hálózatok. A korábban egy-egy tevékenységre specializált beszállítók alrendszer-integrátorokká válnak: saját gyártási tevékenységük mellett ők a felelősek a beszállítók koordinálásáért, az alrendszer megtervezéséért, designjáért, részt vesznek az alrendszerüket érintő kutatás-fejlesztésben, egyszóval feldolgozóipari tevékenységüket nagyszámú szolgáltatás-jellegű tevékenységgel bővítik. A jelenség nem új keletű, hiszen a japán autóiipari hálózatok átalakulásáról, a beszállítói hierarchia, beszállítói szintek létrehozásáról már a kilencvenes évek elején beszámolt az irodalom (*Cusumano – Takeishi, 1991*). A legújabb kutatások azt is megállapították, hogy a hierarchikus rendszerek csúcán álló, a rendszereket koordináló vállalatok ezzel a szervezeti innovációval egyrészt azt érték el, hogy könnyen és hatékonyan hozzáférhetnek a komplex technológiát képviselő komplex termékeik előállításához ma már nélkülözhetetlen külső tudásforrásokhoz, másrészt a hierarchia alacsonyabb szintjeire könnyebben közvetítik tulajdonosi specifikus tudásukat (a tudástranszfer felgyorsul) (*Ernst – Kim, 2003; Pavitt, 2001; 2002*).

Az egy-egy tevékenységre (akár termelésre, akár szolgáltatásra) specializált cégek a hierarchia legalján foglalnak helyet.

A hierarchia azonban csakúgy, mint maga a hálózat semmiképpen sem állandó: változik a hálózatok összetétele és változhat a hálózatot alkotó cégek pozíciója is a hálózaton belül. A pozícióváltozás a tevékenységi kör átalakulásával jár: a hierarchia alján elhelyezkedő, termelésre, feldolgozóipari tevékenységre szakosodott cégek szolgáltatásokkal bővítik tevékenységüket, és ezáltal a hálózaton belüli pozíciójuk erősödik.

A multinacionális vállalatok integrációs stratégiája erőteljesen befolyásolja a helyi leányvállalataik által nyújtott szolgáltatások körét, mennyiségét, komplexitását csakúgy, mint a hierarchiaszintek számát. Globális integrációs stratégia esetén egy-egy helyi termelő leányvállalat egy-egy részegység vagy alkatrész nagy sorozatú termelését végzi. Az adott részegység termelésével az anyavállalat hálózatán belül egy, esetenként egy-két leányvállalat van megbízva, az anyavállalat globális szükségleteinek megfelelő teljes mennyiséget ők gyártják. Outputjuk tulajdonosuk globális termelési és disztribúciós hálózatán keresztül jut el a továbbfeldolgozóig vagy a végső fogyasztóig. Ezek a helyi termelőcégek értelemszerűen kevesebb külső, vevőközeli szolgáltatást nyújtanak, mint azok, amelyeket anyavállalatak multi-lokális (multi-domestic) stratégiával integrált globális szervezetébe. A több országban lényegében azonos feltételekkel és célkitűzésekkel folytatott stratégiát nevezzük multi-lokális stratégiának. Ez a stratégia elsődlegesen az adott ország piacát célozza meg, és ebből következően a helyi leányvállalatok szervezeti struktúrája és tevékenységi köre az anyavállalat felépítéséhez hasonló.¹⁷ Azok a helyi leányvállalatok, amelyek főként a helyi piacra termelnek, általában a termelés mellett a kapcsolódó szolgáltatások komplex körét is nyújtják.

A külföldi működőtőke-befektetéseket fogadó átalakuló országok iparágainak többségében a vállalati tevékenység-határ-szűkülés és -bővülés fent ismertetett dinamikája

¹⁶ Ma már nem kizárólag a tömeges és relatíve alacsony tudásigényű feldolgozóipari tevékenységeket helyezik ki a hálózati hierarchia alsóbb szintjeire, de gyakran a technologiaigényes, sőt a korábban még a stratégiai prioritásnak, alapvető vállalati kompetenciának tekintett tevékenységeket, például esetenként a kutatás-fejlesztést is (*Quinn, 2000*)!

¹⁷ Az integrációs stratégiák osztályozásáról és az osztályozási szempontok fejlődéséről lásd: *Martin* [1998].

sajátosan alakult. Az átalakuló országok eredetileg komplex tevékenységportfólióval rendelkező (termelési és szolgáltatási tevékenységeket egyaránt végző) integrált cégei a hierarchia legalján integrálódhattak a multinacionális vállalatok globális hálózataiba. Az integráció érdekében drasztikusan szűkült az általuk végzett tevékenységek köre. A termékportfólió megújítása során az új tulajdonosok átalakították a korábbi vertikálisan integrált szervezetet. A vertikum döntő részét leépítették, az alaptévékenységhez kapcsolódó, az értéklánc egyéb pontjain található termelési és szolgáltatási tevékenységeket kihelyezték specializált beszállítókhöz. A privatizált cégek így a korábbiaknál jóval kevesebb feldolgozó tevékenység típusra szakosodtak. A zöldmezős beruházással létrejött cégek tevékenységportfóliója még a privatizáció során felvásárolt cégekenél is szűkebb volt.

Az átadott technológia befogadásának és az üzemszervezési és menedzsment know how elsajátításának eredményeként az idő múlásával a tevékenységportfólió bővülni kezdett, a feldolgozótevékenység komplexitása, technologiaigényessége növekedett, és termelési tevékenységük mellett a leányvállalatok fokozatosan szolgáltatásokat, főként belső, a vállalati működést elősegítő szolgáltatásokat is kezdtek nyújtani.

Az információs technológiai forradalom megkönnyítette, hogy a működő tőket fogadó országok feldolgozóipari cégei is rálépjenek a terciarizálódás útjára. Kínálati (technology-push) technológiai fejlődést indított el, számtalan szolgáltatásinnovációra került sor. A mennyiségi hatásnál, hogy t. i. a szolgáltatástípusok száma növekedett, lényegesebb az információs technológiai forradalomnak a terciarizálódásra gyakorolt minőségi hatása, nevezetesen, hogy az új technológia számos új kapcsolódási pontot, kapcsolódási lehetőséget (erőforrás-megosztás, erőforrás-kombináció) teremtett a termelés és a szolgáltatások között.

A terciarizálódási folyamatnak a következő, egyelőre csak kevesek által elért lépcsőfoka a regionális központtá válás volt, ami a termelőcég által nyújtott szolgáltatások körének gyors kiszélesedésével járt, és egyúttal azt is jelentette, hogy a helyi leányvállalat egy szinttel feljebb került multinacionális vállalatának hierarchiájában.

A nemzetközi menedzsment szakirodalom egyik központi fogalma a termékhez kapcsolódó, egész világra szóló mandátum (world product mandate). Ez azt jelenti, hogy a világmandátummal rendelkező leányvállalat az adott termék teljes körű menedzseléséért felelős, a termék fejlesztésétől, paramétereinek továbbfejlesztésétől kezdve a gyártástechnológia kidolgozásán és a gyártáson át az értékesítésig (Birkinshaw, 1996; Birkinshaw – Hood, 1998). Mindez nagyfokú vállalati önállósággal jár, vagyis a világmandátummal rendelkező leányvállalat joga, hogy az adott terméket érintő stratégiai döntéseket meghozza.

Az átalakuló országok feldolgozóipari cégeinél a szolgáltatások irányába történő diverzifikálódás ugyanakkor ritkán követte ezt a modellt.¹⁸ A cégek legfeljebb részleges eredményeket értek el: egy-egy lépcsőfokot feljebb léptek a gyártási tevékenységükhöz kapcsolódó komplex tevékenységmandátum megszerzésének útján, vagyis a feldolgozóipari tevékenység mellett bizonyos szolgáltatásokat is nyújtottak.

Világmandátumot, vagyis egy-egy gyártási tevékenységhez kapcsolódó komplex tevékenységmandátumot általában a multinacionális szervezet csomóponti szereplői képesek megszerezni, vagy pedig olyan, eredetileg bér munkában gyártási tevékenységet vállaló és ebből multinacionális vállalattá növekvő *világcégek*, amelyek maguk is rendelkeznek helyi leányvállalatokkal.

¹⁸ Említésre méltó kivétel a GE Hungary Rt. esete, amely a Lighting üzletágban regionális és bizonyos vállalati funkciók (K+F) esetében pedig világmandátumot szerzett.

Ilyen például a 28 országban összesen 70 ezer főt foglalkoztató Flextronics, amely a 2002-es üzleti évet 13,1 milliárd dolláros árbevétellel zárta. A Flextronics a nyolcvanas évek közepén vált komplex gyártási szolgáltatást nyújtó céggé, amely a csúcstechnológiával történő gyártás és teljes körű beszerzés mellett igény szerint vállalja a design, a prototípus-készítés és tesztelés, a sorozatgyártási technológia kifejlesztése, a csomagolás, szállítás, a disztribúció és az értékesítést követő szolgáltatások feladatait is, hiszen rendelkezik mindezekhez a tevékenységekhez szükséges informatikai, logisztikai és mérnöki háttérrel. Helyi leányvállalatai, gyártóbázisai intenzív vállalati tanulás révén mind elindulnak a komplex gyártási szolgáltatóvá válás útján.

A hierarchia alsóbb szintjein lévő, szakosodott helyi leányvállalatok számára a funkcionális diverzifikálódással történő fejlődés egyik legcélravezetőbb módszere, ha a regionális központ pozícióját próbálják megszerezni. A regionális központ tevékenységi köre két okból bővebb a pusztán termelőfunkciót ellátó helyi leányvállalatokénál. Egyrészt azért, mert a regionális központ regionális szinten ellátja a gyártást támogató szolgáltatási és egyéb funkcionális szolgáltatási tevékenységeket, például logisztika, beszerzés, marketing és kereskedelem, termeléstámogatás, képzés stb. Másrészt, a regionális központ a multinacionális vállalatok tudáshálózatában egyfajta regionális csomópontként működik. A regionális szinten elsőként megszerzett és/vagy legmélyebben elsajátított tudását a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatai felé közvetíti, vagyis a szervezetben belüli tudás- és technológiatranszferben közvetítő szerepet játszik. (Nem szabad megfeledkeznünk a tudástranszfer esetenként szintén igen fontos másik irányáról sem: a helyi leányvállalatoknál meglévő tudás, illetve megszülető ötletek felismerése és annak közvetítése az anyavállalat, a globális központ felé szintén a regionális központok feladatköre.)

A feldolgozóipar terciarizálódása és a világkereskedelem szerveződési formáinak átalakulása

A többszörös hierarchiaszintekkel jellemezhető komplex hálózati szerkezet két, elentétes irányú hatást gyakorolt a világkereskedelem szerveződési formáinak összetételére. Egyfelől látványosan növekedett a nemzetközi kereskedelembe kerülő szolgáltatások volumene és ezzel nőtt a hálózati szerveződésen alapuló kereskedelem súlya a világkereskedelemben. Egyúttal azonban a vertikálisan integrált (a konszernben belüli kereskedelem csatornáin keresztül nyújtott, tehát a nemzetközi kereskedelmi statisztikákban nem egyértelműen kimutatható) szolgáltatások volumene is gyorsan növekedett.

Az előbbi hatás jól tükröződik a statisztikákban: Az OECD adatai szerint 1999-ben a 30 OECD-tagország körében a szolgáltatásexport 1097,3 milliárd dollárt tett ki,¹⁹ ami 1995 óta egy éves átlagos 3,2 százalékos növekedésnek felel meg. A nemzetközi kereskedelembe kerülő szolgáltatások volumenének növekedése²⁰ következtében egy új, a világkereskedelemben magának egyre nagyobb részarányt követelő kereskedelmtípus jött létre. A nemzetközi kereskedelem korábbi két típusa, az ágazaton belüli (ÁBK) (intra-industry trade) és ágazatok közötti (ÁKK) (inter-industry trade) kereskedelem mellett megjelent és egyre nagyobb teret hódít egy harmadik típusú kereskedelem: az egy hálózaton belüli, egymáshoz kapcsolódó ágazatok közötti kereskedelem (KÁKK) (inter-related-industries trade, IRIT).²¹

¹⁹ A javak exportja ugyanakkor 4100 milliárd dollár volt. *Forrás:* OECD [2001], 30. o.

²⁰ A legújabb adatokat lásd például: Measuring Globalisation: The Role of Multinationals in OECD Economies, Volume II: Services. 2001. Edition, Paris, OECD; továbbá: OECD Statistics on International Trade in Services: 1990/1999. 2001. Edition, Paris, OECD.

²¹ *Szalavetz* [2002]

Az utóbbi hatásra (a konzsernen belüli kereskedelem csatornáin keresztül nyújtott szolgáltatások növekvő jelentőségére) csupán közvetett bizonyítékaink vannak. Ilyen közvetett bizonyíték az a tény, hogy bár a nemzetközi kereskedelemben kerülő szolgáltatások volumene folyamatosan nő, a szolgáltatásexport összes exporthoz viszonyított aránya évek óta gyakorlatilag változatlan: a szolgáltatásexport az összes exportnak átlagosan 21 százalékát teszi ki az OECD-tagországok körében²² (OECD, 2001, 30–31. o.). Tekintettel a szolgáltatásoknak az összes hozzáadott értéken belüli folyamatosan növekvő, 70 százalék körüli részarányára,²³ a nemzetközi kereskedelemben kerülő szolgáltatások alacsony és stagnáló aránya elemzés után kiált.

Az OECD [2001] hivatkozott tanulmánya ezt a jelenséget elsősorban azzal magyarázza, hogy a szolgáltatások zöme a felhasználókhoz közel települ, vagyis nem kerül bele a nemzetközi kereskedelemben. Ez a magyarázat egybeesik *Cowan és szerzőtársai* [2001] ismertetett megállapításaival.

A többszörös hierarchiaszintekből álló, komplex hálózati szerkezetnek a világkereskedelem szerveződési formáira gyakorolt másik hatása újabb adalékot kínál az OECD magyarázatához. A konzsernen belüli kereskedelem csatornáin keresztül nyújtott szolgáltatások volumenének növekedése következtében mind nehezebb statisztikai nyilvántartások segítségével megállapítani a nemzetközi kereskedelemben kerülő szolgáltatások pontos értékét. A statisztikákban megjelenő szolgáltatáskereskedelmi adatok értéke így mind jobban elmarad a valós helyzettől.

A feldolgozóipar terciarizálódása azzal járt, hogy a feldolgozóipari értéktermeléshez mind nagyobb arányban hozzájáruló immateriális tényezők jelentős és növekvő része vállalatlan (konzsernen) belüli erőforrásként járul hozzá az értéktermeléshez. Nem csupán a külső szolgáltatóktól vásárolt (kereskedelemben került) szolgáltatások volumene nőtt, hanem a belső elszámoló árakon könyvelt, konzsernen belül nyújtott szolgáltatásoké is.²⁴ A konzsernen belül nyújtott (és elszámolt) szolgáltatások volumenének növekedése – amelyek közé esetenként az olyan szolgáltatások is beletartoznak, amelyeket külső gazdasági szereplőknek nyújtanak, de konzsernen belül számolnak el, mint például a beszállítók fejlesztése, auditja, együttműködés a beszállítókkal a költségek együttes lefaragása és a hatékonyság javítása érdekében – fékezi a kereskedelemben került szolgáltatások volumenének, illetve a szolgáltatásexport összes exporton belüli arányának növekedését.

További kutatásokat igénylő, érdekes kérdés, hogy megfigyelhetünk-e arányeltolódást, és ha igen, milyen irányba a konzsernen belüli szolgáltatások és a kereskedelemben kerülő (vagyis leggyakrabban egy-egy hálózaton belül megvásárolt) szolgáltatások között. Bizonyossággal ugyanis csak annyit állíthatunk, hogy mindkettő súlya növekszik az értéktermelésben, de nem tudjuk, hogy módosulnak-e arányaik egymás rovására. Nem tudjuk, hogy igaz-e az az állítás, miszerint a cégek²⁵ egyre inkább külső, specializált

²² Az Egyesült Államokban ez az arány kiugró: 1999-ben 28 százalék volt. (Forrás: United States Statistics on Trade in Services. http://unstats.un.org/unsd/tradeserv/docs/serv2000_8e.pdf)

²³ A 70 százalékos átlagos adat az OECD-országokra vonatkozik. Világszinten ez az arány 60 százalék (Freund – Weinhold, 2002). Néhány adat a 2000-es évre vonatkozóan: Belgium: 70,9; Dánia: 70,2; Finnország: 62,1; Franciaország: 70,9; Írország: 55; Japán: 66,6; Magyarország: 61,4; Nagy-Britannia: 70,1; Németország: 67,3; Spanyolország: 66,0; USA (1999): 73,9 százalék. (Forrás: OECD in Figures. OECD Observer 2002. Supplement 1, Paris, OECD.)

²⁴ 1995 és 2000 között a konzsernen belüli (intra-firm) amerikai szolgáltatás-kereskedelem (az amerikai vállalatok külföldi leányvállalataikkal folytatott tranzakciói, plusz külföldi cégek amerikai leányvállalataikkal folytatott tranzakciói) az összes amerikai szolgáltatás-kereskedelem 34,7 százalékát tették ki. (Forrás: Survey of Current Business, 2001. november 16–17. o. adatai alapján saját számítás.)

²⁵ Vizsgálatunk és így megállapításaink érvénye a nagy multinacionális vállalatokra korlátozódik. A feldolgozóipari cégek által nyújtott szolgáltatások mennyisége és komplexitása természetesen erősen függ a vállalat méretétől.

szolgáltatóktól vásárolják a tevékenységükhöz szükséges funkcionális szolgáltatásokat, vagy épp fordítva: belső kompetenciájukat bővítve, konzernen belül nyújtják tagvállalataiknak ezeket a szolgáltatásokat.

Az OECD szakértői az előbbi verziót sugallják, amikor a szolgáltatások növekvő részarányát az összes hozzáadott értékből azzal magyarázzák, hogy a cégek egyre kevésbé végzik házon belül, hanem egyre inkább külső, specializált szolgáltatóktól vásárolják a tevékenységükhöz szükséges funkcionális szolgáltatásokat (OECD, 2000, 14. o.). Mindez valószínűsíti, de nem bizonyítja, hogy a külső szolgáltatók visszaszorítanak a konzernen belül nyújtott szolgáltatások arányát, hiszen ez utóbbi szolgáltatástípus volumene is rendkívül gyorsan nő.

A konzernen belül nyújtott szolgáltatások számszerűsítése, volumenének és értékének nyilvántartása két okból is nehézséget okoz. Egyrészt azért, mert bár a tagvállalatok mindenfajta konzernen belül igénybe vett szolgáltatásért fizetnek, de ez az összeg ugyanúgy az „egyéb költségek” soron van nyilvántartva, mint a külső szolgáltatóktól vásárolt szolgáltatások díja. Az OECD statisztikái tartalmaznak ugyan egy olyan sort, amely az azonos vállalatcsoportba tartozó leányvállalatok közötti szolgáltatási tranzakciókat számszerűsíti, de ez egy maradékelven nyilvántartott sor (residual item), amely menedzsment szolgáltatásokat, rezsi-költséget és a társvállalatok közötti egyéb, máshová nem sorolható szolgáltatási tranzakciókat tartalmaz, vagyis a konzernen belüli szolgáltatások zöme nem jelenik meg ebben a sorban (OECD 2001, 22. o.).

Másrészt, az is nehézséget okoz, hogy az anyavállalat vagy a társvállalatok által számlázott szolgáltatások díja gyakran eltér a piaci ártól. Eltérhet felfelé, amennyiben az anyavállalat ezen az ágon valószínűleg meg a transzferárazást, de gyakori eset, hogy lefelé tér el, és a konzernen belüli szolgáltatások díja a piacinál alacsonyabb.²⁶ Az egyik legmarkánsabb példa a konzernen belüli pénzügyi pool rendszere, ami azt jelenti, hogy a multinacionális vállalatok egyes tagvállalatainál felhalmozódó pénzeszközökkel más tagvállalatok beruházásait vagy forgóeszközigényét hitelezik a banki hitelkamatnál alacsonyabb kamatfeltételekkel.

Végül is a multinacionális vállalatok mindegyike egyéni stratégiát alakít ki a cég által igénybe vett (akár konzernen belül nyújtott, akár kívülről vásárolt) szolgáltatások belső elszámolására. Ezek a cégspecifikus döntések, akárcsak a szervezeti integrációs és koordinációs módszerek, erőteljes hatást gyakorolnak a cégek versenyképességére.²⁷

Egy korábbi tanulmányomban (*Szalavetz, 2002*) amellet a hipotézisem mellett sokrakoztattam fel érveket, hogy bár a nyolcvanas és kilencvenes évtizedben a világ összes feldolgozóipari termelésén belül gyorsan növekedett a vertikálisan integrált termelés aránya, ami egyúttal a konzernen belüli kereskedelem világkereskedelmi részarányának emelkedését jelentette (*UNCTAD, 1999; 2000*), a vertikálisan integrált termelés aránya a jövőben lassabban növekszik majd, sőt elképzelhető, hogy középtávon stagnálni kezd. Ez a hipotézis ellentmond ugyan a nemzetközi kereskedelem elméletét és tendenciáit

²⁶ Vannak anyavállalati szolgáltatások, amelyekért egyáltalán nem számolnak fel díjat, például nem szokták elszámolni azt az anyavállalat által nyújtott szolgáltatást, hogy leányvállalatai számára is érvényesíti a beszállítókkal, pénzintézetekkel szemben „nagy vevőként” kialakított kedvezményes díjtételeket.

²⁷ Az IBM például közös teherviselési rendszert honosított meg: különböző vállalati szegmensei létszám, esetenként profítarányosan osztják meg a szolgáltatások költségeit. Az IBM éves beszámolója konkrét adatokat is közöl az egyes szegmenseinek belső, konzernen belül nyújtott szolgáltatásaiból származó árbevételéről: összvállalati szinten 2000-ben a külső árbevétel 88 430 millió dollár volt, a belső: 7940 millió dollár (az összes árbevétel 8,98 százaléka). A korábbi évekkkel összehasonlítva, az IBM belső szolgáltatásokból nyújtott árbevételének az összes árbevételhez viszonyított aránya gyors csökkenést mutat: 1998-ban ez az arány 11,8 százalék, 1999-ben 9,9 százalék volt. A belső szolgáltatásból származó árbevétel abszolút értéke is gyorsan csökkent ebben az időszakban. (Forrás: IBM Annual Report, 2000, 43. o. alapján saját számítás.) (<ftp://ftp.software.ibm.com/annualreport/2000/pdf/IBM2000F.PDF>, illetve www.ibm.com)

taglaló művekben leírt előrejelzéseknek, de egybecseng a nemzetközi üzleti és menedzsmentirodalom képviselőinek elméleti tételeivel. Az előbbi művek a jelenlegi tendenciákat extrapolálva mind a vertikálisan integrált termelés világtermelésen belüli arányának, mind a konzernen belüli kereskedelem világkereskedelmi részarányának további növekedését vetítik előre.²⁸ A nemzetközi üzleti és menedzsment irodalom képviselőinek elméleti tételei, ezen belül a multinacionális vállalatok szervezeti felépítésével, a szervezeti struktúrák átalakulásával foglalkozó irodalom képviselői ugyanakkor már évekkal ezelőtt rámutattak arra, hogy a vertikális hierarchiára, bürokratikus koordinációra alapozott szerveződési formák szerepe mérséklődik. Helyettük új, horizontális kapcsolatokra épülő hálózati modellek térnyerése várható.²⁹

Ebből a hipotézisből az következne, hogy egy-egy rendszerintegrátor köré szerveződő hálózat tagjai közötti, vagyis a (nemzetközi) kereskedelmi forgalomba bekerülő szolgáltatások aránya növekszik, nem pedig a konzernen (az integrált vállalati vertikumon) belüli, a nemzetközi kereskedelmi nyilvántartásokban nem egyértelműen számszerűsíthető szolgáltatásoké.

A feldolgozóipar terciarizálódásáról szóló szakirodalom eredményei azonban a hipotézisem módosítását teszik szükségessé. A vertikálisan integrált termelésnek a feldolgozóipari világtermelésen belüli aránya várhatóan valóban lassabban növekszik majd, középtávon stagnálni kezd, sőt lehet, hogy a növekedés jelenlegi tendenciája meg is fordul. Ugyanakkor a vállalati működést elősegítő belső szolgáltatások növekvő volumene azt valószínűsíti, hogy a konzernen belüli kereskedelem világkereskedelmi részarányának alakulása csak jóval lassabban követi ezt a trendfordulatot, hiszen a konzernen belüli szolgáltatáskereskedelem volumenének növekedése részben kompenzálja majd a konzernen belüli termékkereskedelem csökkenését.

Hivatkozások

- Ashkenas, R. [1995]: Capability: strategic tool for a competitive edge. *Journal of Business Strategy*. Vol. 16., No. 6. november–december.
- Audretsch, D. [1987]: An empirical test of the industry life-cycle. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 123., No. 2.
- Berger, S. – Gartner, D. – Karty, K. [1997]: Textiles and Clothing in Hong Kong. In: Berger, S. – Lester, R. K. (eds.): *Made by Hong Kong*. Oxford University Press, Hong Kong, Oxford, New York.
- Birkinshaw, J. [1996]: How Multinational Subsidiary Mandates are Gained and Lost. *Journal of International Business Studies*, Fall, vol. 27., No. 3.
- Birkinshaw, J. – Hood, N. [1998]: Multinational subsidiary evolution: Capability and charter change in foreign-owned subsidiary companies. *Academy of Management Review*, október, Vol. 23., No. 4.
- Breschi, S. – Malerba, F. [1997]: Sectoral Innovation Systems: Technological Regimes, Schumpeterian Dynamics, and Spatial Boundaries. In: Edquist, C. (Ed.): *Systems of Innovation: Technologies, Institution and Organisations*. Pinter, London, Washington.
- Clark, C. [1940]: *The Conditions of Economic Progress*. Macmillan, New York.
- Cowan, R. – Soete, L. – Tchervonnaya, O. [2001]: Knowledge Transfer and the Service Sector in the Context of the New Economy. MERIT Research Memoranda, No. 21. Maastricht, <http://www.merit.unimaas.nl/publications/rmpdf/2001/rm2001-021.pdf>
- Cusumano, M. A. – Takeishi, A. [1991]: Supplier Relations and Management: A Survey of Japanese, Japanese-Transplant and US Auto Plants. *Strategic Management Journal*, Vol. 12., No. 8.
- Dess, G. G. – Rasheed, A. M. – McLaughlin, K. J. – Priem, R. L. [1995]: The new corporate architecture. *Academy of Management Executive*, Vol. 9., No. 3.
- Dunning, J. H. [1993]: *Multinational Enterprise and the Global Economy*. Reading MA, Addison Wesley.
- Ernst, D. – Kim, L. [2003]: Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. *Research Policy*, Vol. 32. (megjelenés alatt).

²⁸ Irodalmi áttekintést ad: Rojec [2000]; Lásd még: UNCTAD [2000].

²⁹ Hedlund [1986]; Johnston – Lawrence [1988]; Ashkenas [1995]; Dess és szerzőtársai [1995].

- Fagerberg, J. [2000]: Technological progress, structural change and productivity growth: a comparative study. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 11., No. 4., december.
- Fisher, A. G. B. [1939]: Production, primary, secondary and tertiary. *Economic Record*, Vol. 15., június.
- Freund, C. – Weinhold, D. [2002]: The Internet and International Trade in Services. *The American Economic Review*, Vol. 92., No. 2., május.
- Granstrand, O. [2000]: The shift towards intellectual capitalism – the role of infocom technologies. *Research Policy*, Vol. 29., No. 9., december.
- Greig, A. [1990]: Technological Change and Innovation in the Clothing Industry. *Labour and Industry*, Vol. 3., No. 2–3.
- Hedlund, G. [1986]: The hypermodern MNC – A heterarchy? *Human Resource Management*, Vol. 25., No. 1.
- Johnston, R. – Lawrence, P. R. [1988]: Beyond vertical integration – The rise of the value-adding partnership. *Harvard Business Review*, Vol. 66., No. 4., július–augusztus.
- Keil, T. – Eloranta, E. – Holmström, J. – Jarvenpää, E. – Takala, M. – Autio, E. – Hawk, D. [2001]: Information and communication technology driven business transformation – a call for research. *Computers in Industry*, Vol. 44., No. 3.
- Kuznets, S. [1971]: *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Lester, R. K. [1998]: *The Productive Edge – How US Industries are Pointing the Way to a New Era of Economic Growth*. New York, Norton.
- Lev, B. [2001]: *INTANGIBLES – Management, Measurement, and Reporting*. New York Brookings Institution Press.
- Lucas, R. E. [1988]: On the mechanism of economic development. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22., No. 1.
- Malerba, F. [2002]: Sectoral systems of innovation and production. *Research Policy*, Vol. 31., No. 2.
- Marceau, J. – Martinez, C. [2002]: 'Selling Solutions': Product-Service Packages As Links Between New and Old Economies.' Paper presented at the DRUID Summer Conference on „Industrial Dynamics of the New and Old Economy – Who is embracing whom?” Copenhagen/Elsinore 6–8 June, 2002. http://www.druid.dk/conferences/summer2002/Papers/Martinez_Marceau.pdf
- Martin, R. [1998]: Central and Eastern Europe and the International Economy: The Limits to Globalisation. *Europe Asia Studies*, Vol. 50., No. 1.
- Munir, K. A. – Phillips, N. [2002]: The concept of industry and the case of radical technological change. *The Journal of High Technology Management Research*, Vol. 13., No. 2.
- OECD [2001]: *Statistics on International Trade in Services: 1990/1999*. 2001, Edition, Paris OECD.
- OECD [2000]: *The Service Economy*. STI, Business and Industry Policy Forum Series, Paris, OECD.
- Pasinetti, L. [1981]: *Structural Change and Economic Growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Pavitt, K. [2001]: Can the Large Penrosian Firm Cope with the Dynamics of Technology? SPRU Electronic Working Paper Series, No. 68, <http://www.sussex.ac.uk/spru/publications/imprint/sewps/sewp68/sewp68.pdf>
- Pavitt, K. [2002]: System-Integrators as “post-industrial” firms? Paper presented at the DRUID Summer Conference on „Industrial Dynamics of the New and Old Economy – Who is embracing whom?” Copenhagen/Elsinore 6–8 June, 2002. <http://www.druid.dk/conferences/summer2002/Papers/Pavitt.pdf>
- Penrose, E. [1995]: *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press, Oxford. (Első kiadás: 1959.)
- Quinn, J. B. [2000]: Outsourcing Innovation: The New Engine of Growth. *Sloan Management Review*, Vol. 41., No. 4., Summer.
- Rojec, M. [2000]: Subsidiary Exports: A Conceptual Framework and Empirical Evidence. *Journal of International Relations and Development*, Vol. 3, No. 2.
- Schumpeter, J. [1928]: The instability of capitalism. *The Economic Journal*, Vol. 38., No. 3.
- Steedman, H. – Wagner, K. [1989]: Productivity, machinery and skills: clothing manufacture in Britain and Germany. *National Institute Economic Review*, május, No. 128.
- Szalavetz, A. [2002]: Új gazdaság és gazdasági növekedés Magyarországon. *Külgazdaság*, 9. szám.
- UNCTAD [1999]: *World investment Report*. New York and Geneva, United Nations.
- UNCTAD [2000]: *World investment Report*. New York and Geneva, United Nations.
- Vernon, R. [1966]: International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80., No. 2.
- Wise, R. – Baumgartner, P. [1999]: Go downstream! *Harvard Business Review*, Vol. 77., No. 5., szeptember–október.
- Zagler, M. [2002]: Services, innovation and the new economy. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 13., No. 3., szeptember.

Magatartási feltevés a vállalatelméletben

KAPÁS JUDIT

A szerző a vállalatelmélet továbbfejlesztésének egyik útját az elmélet általánosításában látja, az általánosabb vállalatelméletnek pedig realisabb feltevéseken kell alapulnia. A modern vállalatelméletek szokásos magatartási feltevése az aktorok racionalitására vonatkozik. A szerző bemutatja, hogy a különböző mértékű „korlátozott” racionalitás eredményeként megvalósuló magatartási formák – a maximalizálás, a kielégítő keresése és a szabálykövetés – természetükben nem különböznek egymástól, mind az egyéni kalkuláción alapulnak. A racionalitási feltevés metodológiai problémát okoz, mert empirikusan nem tesztelhető, s így nem is cáfolható vagy bizonyítható. A szerző szerint a vállalatelmélet számára alkalmas magatartási feltevés Mises emberi cselekedet koncepciója, mert az egyrészt antropológiai értelemben írja le a magatartást, így az a priori elfogadható és nem kell empirikus tesztelésnek alávetni, másrészt általános értelmű.

Bármely közgazdasági elmélet valamely feltevések bázisán felépített logikus, absztrakt, zárt gondolati kör, amely a valós világ bizonyos folyamatainak magyarázatát nyújtja. Az elmélet arra szolgál, hogy struktúráját biztosítson ahhoz, miként kell a valóságról gondolkoznunk, és nem arra, hogy a valós világot teljes pontossággal leírja, vagyis az elmélet megállapításainak nem kell a valóságban megfigyeltekkel megegyezniük. A közgazdasági modelleknek éppen azért kell egyszerűsítenünk, hogy a lényegyet vagy a megkülönböztető jegyeket hangsúlyozni lehessen.

Egy elmélet igaz vagy hamis voltának eldöntéséhez nem rendelkezünk egységes kritériummal, azaz nincs egyetlen metodológiai ismérve erre. Többen (Friedman, 1953, Caldwell, 1983) nem is a szerint értékelnek egy elméletet, hogy az igaz-e vagy hamis, hanem jobb vagy rosszabb elméletről beszélnek.¹ Egy tudományos elmélet értékelésében és kritikájában sokféle kritérium alkalmazható. Így értékelési kritérium lehet a megfelelő előrejelző képesség, az egyszerűség, az általánosság, a heurisztikus érték, a matematikai elegancia (Caldwell, 1983, 824. o.). A vállalatelmélet² esetében az általánosság az a kritérium, amely alkalmazásával az elmélet „jobbá” tehető (Kapás, 2000).

¹ Nézetem szerint az igaz vagy hamis elmélet kategóriáinak nincs is értelmük, egy tudományos elmélet szükségszerűen mindig igaz. Ez következik magának a tudományosságának a kritériumaiból.

² A modern vállalatelméleteknek két nagy ága létezik, a szerződéses vállalatelméletek és az evolúciós-kompetencia alapú vállalatelmélet. Egyik sem ad általános értelemben választ a vállalatelmélet kérdéseire. (A vállalatelméletek három kérdés megválaszolását állítják a középpontba. (1) Miért léteznek vállalatok, (2) mi határozza meg a vállalat határait (3) és belső szervezetét?) Mindkét elméleti ág csak meghatározott, szigorú feltevések esetén képes a vállalatot megmagyarázni. Lásd erről részletesen: Kapás [2000].

Kapás Judit, a Debreceni Egyetem Közgazdaság-tudományi Kara Közgazdaságtan Tanszékének egyetemi adjunktusa.

Egy elmélet általánosabb egy másiknál, ha bebizonyítható róla, hogy a másikat is magában foglalja, az annak speciális esete. Az általánosabb vállalatelméletnek kevésbé szigorú, azaz realisabb feltevéseken kell alapulnia. A feltevések realitása – legalábbis a vállalatelmélet esetében – tehát fontos kérdés,³ ugyanis az elméleti tételek és a valóság közötti „távolság” mértéke az elmélet „jóságának” mércéje. Jobb vállalatelméletnek az tekinthető, amely realisabb feltevéseken alapul, mert így a valóságot nagyobb relevanciával írja le.

Mindez nem mond ellent annak a ténynek, hogy az elmélet mindig a valós világ absztrakciója. A feltevések realitásának kérdése nem választható el a szóban forgó elmélet céljától. Vannak olyan elméletek, melyekben a feltevések realitása nem központi kérdés, míg másoknál a realisabb feltevések jobb elmülethez vezetnek. A kevésbé valóságghú feltevés elfogadható, ha az elmélet azt akarja megmagyarázni, hogy bizonyos exogén változók milyen hatásokat indítanak el. A cél ez esetben magának a hatásmechanizmusnak a megértése. A valóságnak a feltevéstől való eltérése a hatásmechanizmust nem változtatja meg, legfeljebb a végeredményt. Más a helyzet a feltevések realizmusa tekintetében azoknál az elméleteknél – közéjük tartozik a vállalatelmélet is –, melyek a feltevésekre alapozva kívánják megmagyarázni a vizsgált dolog (vállalat) természetét. Ez esetben a realisabb feltevések az adott kategória természetének precízebb megmagyarázásához vezetnek.

A vállalatelmélet esetében tehát a feltevések realizmusát lényeges kérdésnek kell tekinteni. Fontos azonban megjegyezni, hogy a feltevések valóságghúségének kérdése ez esetben sem arra vonatkozik, hogy szélességben írjuk le nagyobb részletességgel azt, amiből kiindulunk, hanem mélységben, azaz kevésbé „durván”. Arról, amire a feltevés vonatkozik, nem többet kell mondani kiindulásképpen, hanem amit mondunk, azt kevésbé elnagyoltan kell mondani. A kevésbé valóságghú feltevés olyan, mint egy életlen fényképfelvétel. Ahhoz, hogy a kép „jobb” legyen, nem nagyobb látószögre van szükség, hanem az élességen kell állítani. A feltevések realitásának megteremtése az elmélet „finomításához” vezet. Mit is jelent mindez a vállalatelmélet esetében?

Első „durva” kép a vállalatról: a fekete doboz

A hetvenes években kibontakozó szerződéses vállalatelméletek⁴ mind szemben állnak a standard neoklasszikus vállalatelmélettel, amely az 1940-es évek elejére vált dominánssá, és még ma is uralkodik a mikroökonómia tankönyvekben. Ennek a kritikája nyomán alakultak ki azok a fontos közgazdasági nézetek, amelyek a modern vállalatelméletek kiindulópontjaiként, illetve alapfeltevéseiként szolgálnak. Az utóbbi 30 évben a vállalatelméletbe (közgazdaságtanba) hat közgazdasági elem épült be és lépett a standard elmélet irreális alapfeltevéseinek helyébe. Ezek a következők: a bizonytalanság, az információs aszimmetria, a korlátozott racionalitás, az opportunizmus, az eszközspecifi-

³ A feltevések realitásáról nem azonos módon gondolkodnak a közgazdászok. Friedman [1953, 19. o.] talán a legismertebb ellenvéleményt fogalmazza meg ezzel kapcsolatban. Azt állítja, hogy a feltevések hamis-sága nem számít, ha a következtetések igazak. Ez vezeteti Friedmant oda, hogy a hamis feltevések használatát ne vesse el. Ennek kapcsán vezet be híres „as if” elméletét. Azt mondja, hogy amíg egy megfigyelt jelenség a hamis feltevést tartalmazó érvelés logikai következményének tekinthető, addig a hamis feltevés elfogadható. Amikor az egyének feltételezett magatartásának hatását akarjuk megmagyarázni, akkor mindaddig, amíg a hatás megfigyelhető – és ez ugyanez lenne akkor is, ha az egyének úgy viselkednének, mint ahogy (as if) feltételeztük –, használhatjuk a feltevést, még akkor is, ha az hamis.

⁴ A szerződéses vállalatelméletek alapjait Ronald Coase rakta le 1937-es klasszikussá vált cikkével (The Nature of the Firm). E vállalatelmélet szerint a vállalat optimális megoldást jelent különböző szerződéses szituációkban.

kusság, végül a kompetencia (tudás). A modern vállalatelméletek közti lényegi különbséget éppen az okozza, hogy eme hat elem közül melye(ke)t építik be, s így mely területeken konfrontálódnak a standard elmélettel.

A standard neoklasszikus vállalatelmélet valójában nem tud választ adni a vállalatelmélet kérdéseire. Elsőként *Coase* [1937] mutatott rá, hogy a standard árelmélet alapján a vállalat létének nincs oka. A szerződéses elméletek, amelyek realisabb feltevésekkel élnek, képesek a vállalatot – legalábbis bizonyos esetekben – megmagyarázni. Ezek az elméletek egy neoklasszikus szemléletű általánosításnak is felfoghatók, amelyek az eredeti elmélet érvényességi körét megpróbálják kiszélesíteni. A standard elmélet a vállalatot „fekete dobozként” mutatja be, s ez a „durva” kép a nem megfelelő alapfeltevésekből következik. Mit kell érteni a „durva” kép alatt? Olyan megállapítást, amely önmagában, a kontextusból kiragadva helyes, de kontextusba helyezve – éppen azért, mert túl keveset mond – a valósághoz képest már túl nagy „távolságot” mutat. Azaz azt állítani, hogy a vállalat funkciója az inputokat outputokká transzformálni – ahogy azt a standard elmélet állítja – önmagában igaz, de kizárólag ebben látni a vállalat lényegét már túlzottan leegyszerűsített, azaz „durva” kép.

Az a magatartási alapfeltevés, amelyre a standard elmélet építkezik, a szubsztantív racionalitás,⁵ melyből egyenesen következik az optimalizálás (profitmaximalizálás) lehetősége. A standard neoklasszikus elmélet éppen azért nem tudott vállalatelméletté lenni – *Demsetz* [1988, 143. o.] ezt úgy fogalmazza meg, hogy az végeredményben csak azt írja le, hogy az árrendszer hogyan tud szabályozni egy decentralizált gazdaságban – mert a szubsztantív racionalitás feltevése irreális.

A modern vállalatelméletek a szubsztantív racionalitás feltevését a realisabb korlátozott racionalitás⁶ feltevésével cserélték fel, s így képesek a vállalat természetének magyarázatát nyújtani bizonyos szituációkban. Mindez az elmélet finomítását jelenti. Mielőtt azonban azt vizsgálnánk, hogy a korlátozott racionalitás talaján kibontakozó elméletek mennyire „jó” elméletek, és hogy maga a korlátozott racionalitás egyáltalán megfelelő feltevés-e a vállalatelmélet számára, egy alapvetőbb kérdést kell megválaszolni: miért szükséges a vállalatelméletnek egyáltalán bármit is feltételeznie az egyének magatartására vonatkozóan? Ugyanis, ha ezt tesszük, azaz az egyének magatartásából kiindulva építjük fel a közgazdasági elméletet, akkor a metodológiai individualizmus talaján állunk.

Kiindulópont: a metodológiai individualizmus

A modern vállalatelméletek két ága közül a szerződéses elméleteket deklaráltan a metodológiai individualizmus jellemzi. A másik vállalatelméleti ág (az evolúciós-kompetencia alapú vállalatelmélet) gyakran a metodológiai individualizmus túlhajtásával vádolja ezeket az elméleteket, azt hangsúlyozva, hogy egy sor jelenség nem az egyén, hanem a társadalom vagy valamely csoport szintjén zajlik le és értelmezhető, amire az említett elméletek nincsenek tekintettel. Ez a vállalatelmélet sem állít azonban a metodológiai individualizmus helyébe másikat, azt helyettesítő, jobb módszert.

A közgazdasági elmélet nem alapozhat társadalmi csoportok vagy szervezetek magatartására vonatkozó feltevésekre, hanem a társadalmi jelenségek magyarázatainak az

⁵ A szubsztantív racionalitás a döntés eredményére (az optimális végállapotra) összpontosít: a magatartás adott korlátok és feltételek között megfelel-e bizonyos célok elérésének (*Simon*, 1980, 130. o.). A hatékony állapot azért érhető el, mert az aktorok ismernek minden lehetséges döntési kimenetet, ezek következményeit, és kalkulációs képességeik nem korlátozottak.

⁶ A korlátozott racionalitás alapkonceptióját *Simon* [1955] dolgozta ki, melyet később sokan sokféle módon értelmeztek és fejlesztettek tovább.

egyénekre vonatkozó megállapításokból kell kiindulniuk. Ez nem jelenti azt, hogy elutasítjuk azt a nézetet, miszerint az egyének csoportjai, közösségei „többek”, mint az alkotó egyének összessége. Számos folyamat, hatás csak az egyének valamely csoportja (vállalat) szintjén releváns. Jól példázza ezt *Winter* [1991, 185. o.] megállapítása: „...a vállalat az, és nem a vállalatnál dolgozó emberek, amely tudja, hogyan kell gázolajat, autókat és számítógépeket gyártani.”

Az egyének csoportjainak (vállalat) viselkedése az őt alkotó individuumok magatartásától függ. Ennek elismeréséből még nem következik az, hogy a társadalmi intézményeknek az egyének magatartására gyakorolt hatását elvetnénk. Valójában itt a „mi volt előbb, a tyúk vagy a tojás” kérdéssel állunk szemben, melyet *Hodgson* [1986] végtelen regresszióknak nevez. Az egyéni preferenciák és az intézmények kölcsönös meghatározottsága miatt a kérdés tulajdonképpen az, hogy melyiknek tulajdonítunk elsődleges szerepet. Nem kétséges, hogy az egyén szintjéről kell elindulni, ez pedig a metodológiai individualizmus elfogadását jelenti.

A cikk kereteit meghaladja annak a kérdésnek az elemzése, hogy a vállalat magatartása hogyan függ össze az egyének magatartásával, ez egy önálló kutatási iránynak tekinthető, amely persze szervesen kapcsolódik a vállalatelmélethez. A vállalatelméletnek magának nem kell elemeznie, csupán alkalmaznia kell ezeket az összefüggéseket. Elegendő azt elfogadni, hogy az elemzés végső egysége az egyén, azaz az egyén magatartásából kell kiindulnia a vállalatelméletnek.

Maximalizálás, a kielégítő keresése, szabálykövetés

A modern vállalatelméletek mindegyikének van valamilyen racionalitásra vonatkozó feltevése, s legtöbbjük a korlátozott racionalitás talaján áll.⁸ Azonban a szerződéses és az evolúciós-kompetencia alapú vállalatelméletek nem azonos tartalmat tulajdonítanak a korlátozott racionalitásnak.⁹ Ez abban nyilvánul meg, hogy azonos kiindulópontból eltérő következtetésekre jutnak: a szerződéses elméletek a maximalizálást (az optimalizálást), az evolúciós-kompetencia alapú vállalatelmélet pedig a maximalizálástól eltérő magatartásokat (leginkább a szabálykövetést) vezetnek le a korlátozott racionalitásból.

A korlátozott racionalitást magatartási feltevésként elfogadni egyszerűen azért problematikus, mert több – sokszor egymásnak ellentmondó – interpretációja is létezik, vagyis nincs egységes definíciója és modellje (*Rubinstein*, 1998). Eltérőek tehát a nézetek azokban a kérdésekben, hogy mi is a korlátozott racionalitás természete, hogyan lehet azt modellezni, valamint hogyan alkalmazható a vállalatok magatartására. Ha létezne is egységes koncepciója a korlátozott racionalitásnak, akkor sem lenne önmagában elégséges magatartási feltevés a vállalatelmélet számára.

Már *Simon* [1978a] is hangsúlyozta, hogy az egyszerű hasznosság- vagy profitmaximalizáló magatartás¹⁰ csak az olyan helyzetekre alkalmazható, amelyekben az akciók esetében nincs knighti bizonytalanság és a szereplők akciói között nincs kölcsönhatás. Természetesen ilyen szituáció elképzelhető, s ez akkor fordulhat elő, ha adott cél-eszköz

⁷ *Hodgson* [1986] ezt az alapállást institúciós individualizmusnak nevezi, mely nem mond ellent a metodológiai individualizmusnak, annak „finomítását” képviseli.

⁸ Kivételek ez alól a szerződéses nexusa és az ügynök-megbízó elméletek, melyek tökéletes racionalitást tételeznek fel.

⁹ A korlátozott racionalitásnak többféle modellje létezik a közgazdaságtanban. Ezek kiváló leírását adja *Laville* [1998].

¹⁰ Az egyszerű hasznosság- vagy profitmaximalizáló feltevést később a várt szubjektív hasznosság maximalizálási feltevésével cserélték fel, ez azonban nem jelent tartalmilag eltérő magatartási formát.

struktúrában kell választani, azaz rövid távon. Hosszú távon *Simon* szerint nem lehet maximalizálni, és nincs konszenzus abban a kérdésben sem, hogy mi tekinthető optimálisnak. Ez esetben *Simon* [1978a, 1978b, 1979] a kielégítő keresését (satisficing) tekinti racionális magatartásnak. A kielégítő keresési modellben a keresés addig tart, amíg az egyén az első olyan alternatívát meg nem találja, amely meghalad egy előzetes aspirációs szintet. Természetesen maga az aspirációs szint is változik a keresés során.¹¹ Ez az eljárás is felfogható egyfajta optimalizálásnak, ha számolunk a keresés költségeivel (*Baumol – Quandt*, 1964). Sőt, ahogy *Boyer* [1994] megállapítja, a kielégítő kereső aktor valójában egy szabályokat követő automata.

Simon a kielégítő keresési elvet a szubsztantív racionalításra vonatkozó kritikájából vezeti le. A szubsztantív és a procedurális racionalitás megkülönböztetését a középpontba helyezve azt javasolja, hogy az optimalizálásra (a szubsztantív racionalításra) kisebb hangsúlyt fektessünk, és inkább az alkalmazott eljárás hatékonyságára figyeljünk (procedurális racionalitás). Végeredményként tehát a kielégítő keresése szerinte egy racionális eljárás (*Simon*, 1979).

A kielégítő keresése a *Simon* által javasolt értelemben – azaz a döntési eljárást tekintve – nincs ellentmondásban az optimalizálással, ugyanis az – az eleve fennálló korlátok miatt – ugyanúgy lehet racionális eljárás, mint a maximalizálás. Az ellentmondás azonban hosszú távon, a folyamat végeredményét tekintve sem áll fent. A hosszú távú egyensúlyban az is előfordulhat, hogy a kielégítő keresési folyamat egyensúlyi választása egybeesik az optimális választással, figyelembe véve a keresés költségeit is. Mindebből az következik, hogy a kielégítő keresése és a szubsztantív racionalitás sem zárja ki egymást: az optimalizáló, ha a helyzet úgy kívánja, szabályokat alkalmaz, melyek persze nem feltétlenül optimálisak.

Ezek alapján azt gondolom, hogy a kielégítő keresése természetében nem különbözik a maximalizálástól. Mindkét magatartási forma a költségek árán beszerezhető információk optimális feldolgozásán alapul: a maximalizálás, azaz a neoklasszikus információelmélet (*Stigler*, 1961) explicit módon, míg a kielégítő keresési elmélet implicit módon ismeri el az információk költséges megszerzését. Az egyetlen különbség a két magatartást leíró elméletben az, hogy más elv alapján képzelik el a keresés befejezését. Az alapvető probléma tehát mindkét magatartás esetén az – és ezért nem lehet a vállalatelméletnek egyik magatartási feltevés sem az alapja –, hogy nem ismerik el az aktorok tudásának tökéletlenségét, amely megkérdőjelezhetetlenül fennáll (*Loasby*, 1999).

Az evolúciós-kompetencia alapú elmélet több szerzője is (*Nelson – Winter* 1982, *Langlois*, 1990, 1997) a szabálykövető magatartást vezeti le a korlátozott racionalitásból.¹²

„Evolúciós elméletünkben a vállalatokat úgy tekintjük, mint amelyeket a profit motivál, és amelyek a profit növelésének módjait kutatják, de a vállalatok akcióit nem az endogén módon adott és jól definiált lehetőségek közti profitmaximalizálás vezérli. ... Hasonlóképpen modellünk nem alkalmaz maximalizálási számításokat a vállalati magatartás jellemzésére. Vállalatainkat sokkal inkább az jellemzi, hogy adott időben bizonyos képességekkel és döntési szabályokkal rendelkeznek. Az idő múlásával ezek a képességek és szabályok a szándékos problémamegoldás és a véletlen események eredményeként módosulnak.” (*Nelson – Winter*, 1982, 4. o.)

¹¹ A kielégítő keresési elmélet alapja *Lewin* tapasztalati pszichológia elmélete. A pszichológiai kutatások azt mutatták, hogy az aspirációs szintek nem statikusak, hanem emelkednek vagy csökkennek a változó tapasztalatok alapján. Olyan környezetben, amelyben a tapasztalatok jó alternatívákat adnak, az aspirációs szintek nőnek.

¹² *Foss* [2001] kiemeli, hogy első ránézésre a korlátozott racionalitás döntő fontosságúnak tűnik *Nelson* és *Winter* elméletében. Alaposabb elemzés esetén azonban nem világos, hogy valójában szükségük van-e a korlátozott racionalitás feltevésére az általuk vázolt adaptáció megértéséhez.

Az aktorok viselkedésében mutatkozó mintákat nevezzük szabályoknak¹³ (*Kaisla*, 1998), melyeknek az egyének vagy tudatában vannak, vagy nem (*Hayek*, 1973, 2. fejezet). Több szerző (*Kaisla* 1998, *Heiner* 1983) is kiemeli, hogy a szabályok a bizonytalanság miatt léteznek, és megkönnyítik a konfliktusok megoldását. A szabálykövető magatartás alapja, hogy a különböző szituációk hasonlítanak egymásra. Az egyének nem mint egyedi szituációkra reagálnak a valóságban, hanem hajlamosak azonos jellemzőkkel rendelkező kategóriákat létrehozni, azaz az adott szituációt mindig besorolják valamelyik kategóriába, bár minden helyzet egyedi abban az értelemben, hogy teljesen azonos módon semmi sem ismétlődik meg.¹⁴ Minél bizonytalanabb a környezet, a szabályoknak annál rugalmasabbnak kell lenniük azért, hogy az előre nem látható változásokhoz alkalmazkodni lehessen (*Vanberg*, 1993). A szabálykövető magatartás valójában azt jelenti, hogy az aktorok nem helyzetenként maximalizálnak, hiszen nem ismerik az adott szituáció lehetséges kimeneteit, hanem a múltból származó magatartási mintákat alkalmazzák (*Kaisla*, 1998). A szabálykövetés tehát egy racionális eljárás, hasonlóan a kielégítő kereséséhez.

Az előre jelezhető magatartás (szabálykövetés) alapja a bizonytalanság. *Heiner* [1983] nézete alapján az egyének – mivel kognitív képességeik korlátozottak – arra kényszerülnek, hogy csökkentsek választásaik skáláját, és ez magatartásukat szabályossá és előre jelezhetővé teszi.¹⁵ *Heiner* szerint éppen a korlátozott racionalitás miatt lehet a magatartást előre jelezni.

A szabálykövető magatartás sok esetben adekvát leírását adja az egyének magatartásának, mégsem lehet kiinduló feltevése a vállalatelméletnek, mert a szabálykövetés is – hasonlóan a maximalizáló vagy a kielégítő keresése magatartásokhoz – hatékonyságkereső magatartásnak tekinthető. A három magatartásforma közötti lényegi különbség abban áll, hogy a hatékonyságkeresést, amely kalkulációs természetű feladat, más módon modellezzük. E magatartásformák azért nem alkalmas kiindulópontok a vállalatelmélet számára, mert az aktorok magatartását kizárólag kalkulációs természetűnek írják le.¹⁶

Úgy tűnik, hogy az egyének magatartásának leírása során a közgazdászok figyelme kizárólag a racionalitásra irányul. Pedig a racionalitási modellek (szubsztantív versus

¹³ A szabály definiálására nem fordítanak különösebb figyelmet a közgazdászok, többnyire mint ismert fogalmat használják, így *Hayek* [1973] és *Vanberg* [1993, 1994] is.

¹⁴ „Ahoz, hogy a tévedések és próbálkozások általi tanulás működhessen, az organizmusnak valahogy, explicit vagy implicit módon, csoportosítania kell a helyzetproblémákat úgy, hogy egy csoportba valamilyen releváns szempont szerint hasonlóké kerüljenek. Az ilyen csoportosítás valójában a magatartás szempontjából releváns értelemben magában foglal egy feltevést arról, hogy mi teszi ezeket a helyzeteket hasonlóvá vagy különbözővé. Az ilyen csoportosítások jelentik a szabálykövető magatartás gyökereit, akár ösztönökre, szokásokra vagy tudatosan elfogadott szabályokra gondolunk is. Ezek határozzák meg a csoportosító egyén számára, hogy melyek a visszatérő helyzetek, azaz olyan helyzetek, amelyek bizonyos irányba mutatnak. A magatartási szabályok ebben az értelemben standard receptek arra, hogy hogyan kell megbirkózni bizonyos típusú helyzetekkel. Feltevésen alapuló megoldások bizonyos típusú visszatérő problémák megoldására.” (*Vanberg*, 1993, 186–187. o.)

¹⁵ *Heiner* [1983] szerint az előre jelezhető magatartás elemei a következők: (1) Abból indulunk ki, hogy a simoni korlátozott racionalitás miatt az egyén kompetenciái és a környezet komplexitása közötti rés áll fent, (2) ezért az egyén nem tud teljes bizonyossággal optimalisan választani, és a tévedés lehetősége sem zárható ki. (3) Az egyén a rés miatt szűkíti választásai skáláját, ezáltal csökkentheti tévedései lehetőségét is. (4) Az előbbiek vezetnek a magatartási szabályok kialakulásához.

¹⁶ Ezzel a nézettel összecseng *Hodgson* [1997, 664. o.] megállapítása, melyet a szabályok alkalmazása és a maximalizálás kapcsán tesz. Szerinte a szabálykövetés nemcsak specifikus esetekben jellemző, hanem általános jellegű magatartás, még jól definiált optimalizációs problémák esetén is szabályokat követnek az egyének. A szabályok alkalmazásának speciális esete az optimalizáció. Ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy ettől eltérő koncepciót fogalmaz meg *Vanberg* [1993], aki azt hangsúlyozza, hogy a racionális választás és a szabálykövetés nem kompatibilisek egymással. Szerinte inherens módon inkonzisztensek az alábbi kijelentések: „a szabálykövetés racionális” vagy „racionális választás a szabályok között”.

procedurális racionalitás, tökéletes versus korlátozott racionalitás és ez utóbbi típusai) az emberi magatartás természetét tekintve ugyanazt az alapfeltevést testesítik meg: az egyén kalkulációt végez. Ezek a modellek valójában csak abban különböznek egymástól, hogy a racionalitás „korlátozottságának” mértéke¹⁷ a kalkuláció elvégzése után különböző végeredményhez vezet: tökéletes racionalitás esetén explicit módon elérhető az optimális állapot (profitmaximum), a racionalitás valamilyen mértékű korlátozottsága¹⁸ esetén pedig implicit optimalizálás történik. Az implicit optimum lehet egy előzetes elvárásnak megfelelő (kielégítő) eredmény, amely akár a múltbeli sikeres magatartás másolásával, azaz szabálykövetéssel, akár a kielégítő keresésével érhető el. A racionalitási modellek tehát túlzott mértékben hangsúlyozzák a racionalitást, jóllehet a kalkulációt kell hangsúlyozni. Nem maga a maximalizálás, a kielégítő keresés vagy a szabálykövetés képvisel egy-egy magatartásformát, hanem a kalkuláció. Előbbiek mind ugyanannak a magatartásnak, a kalkulációnak az eltérő „finomságú” megnyilvánulásai.

El kell fogadnunk, hogy az aktorok magatartását nem csupán kalkulációs jellegű megfontolások alakítják. Az egyének az emberi természetből eredően kreatívak, használják képzelőerejüket. A vállalatelméletnek az emberi magatartás ezen elemeit nem szabad figyelmen kívül hagynia. Elfogadható magatartási feltevésnek tehát csakis azt tekintem, amely a kalkulációs jellegű elemeken kívül az ösztönök, a kreativitás, a képzelőerő megnyilvánulásának is teret enged. Úgy vélem, hogy *Mises* [1949] emberi cselekedet (human action) koncepciója pontosan ilyennek írja le az egyének magatartását, így kis korrekcióval *Mises* nézeteit tekintem a vállalatelmélet számára megfelelő alapfeltevésnek.¹⁹

Az „emberi cselekedet” koncepciója

Mit is jelent *Mises* [1949] szerint az emberi cselekedet? „Az emberi cselekedet céltudatos magatartás” – ez nagy jelentőségű könyvének első mondata. Az emberi cselekedet olyan tevékenység, amellyel az egyén helyzetét javítani szeretné. *Mises* szerint ez egyidejűleg két elemet foglal magába: hatékonyságkereső magatartást (maximalizálást) és vállalkozói elemet, amely hiányzik a tisztán hatékonyságkereső magatartásból. A hatékonyságkeresés tágan értelmezendő, úgy, mint kalkuláción alapuló magatartás, amely az előzőek szellemében a maximalizáláson kívül a kielégítő keresését és a szabálykövető magatartást is magában foglalja.

Az emberi cselekedet két elemének megfelelően az egyén kétféle feladatot végez el: azonosítja a releváns célok és eszközök keretét (vállalkozói elem), valamint ezen belül a lehető legjobb eredmény elérésére törekszik (szűk értelemben hatékonyságkeresés, tág értelemben kalkuláció). *Mises* kiemeli, hogy e két tevékenységmotívum egyetlen, integ-

¹⁷ A két szélsőséges koncepció, a tökéletes racionalitás és a racionalitás hiánya között a korlátozott racionalitás koncepciójának kontinuumma található meg (*Garrouste*, 2001).

¹⁸ A korlátozott racionalitás modelljeiben az információk valamilyen természetű és mértékű korlátozottsága okozza a racionalitás „korlátozottságát”.

¹⁹ Az, hogy az emberi magatartásra vonatkozó feltevés nem szűkíthető le a kalkulatív racionalitásra, implicit módon több szerzőnél is felbukkan. *Ménard* [1994, 203. o.] nézete, miszerint a racionalitás túl bő kabát, és ráadásul szükségtelen feltevés is, összecseng törekvéssel. Hasonló módon értékelem *March* [1978] elméletét is, aki feltételezi, hogy nemcsak a környezet, hanem az egyéni preferenciák is állandón alakulnak, formálódnak egy endogén folyamatban. Ez megismerhetetlenné teszi a jövőt és arra kényszeríti az egyéneket, hogy használják képzeletüket. Ezzel *March* kitágítja a racionalitás tartalmát: a racionalitás az intelligencia keresését jelenti. Az általa bevezetett alternatív racionalitási modellek, melyek nem kalkulatív racionalitást testesítenek meg, valójában olyan magatartási feltevés iránti igényt fogalmaznak meg, amely az emberi cselekedet koncepcióval azonos szellemiségű.

rált emberi tevékenységet jelent, azaz minden emberi cselekedetben egyszerre van jelen e két elem.

Hogyan értékeljük *Mises* emberi cselekedet koncepcióját? *Mises* nagy érdeme, hogy felhívja a figyelmet arra, hogy az egyének döntései nem csupán mechanikus kalkulációk, és az emberi cselekedetek nem pusztán passzív reakciót testesítenek meg. Azzal, hogy minden cselekedetben elkülönít egy vállalkozói elemet is, az emberi cselekedetek humánus, kreatív, aktív jellegét hangsúlyozza, amelytől az ember természeténél fogva nem fosztható meg. A vállalkozói elem beépítésével az emberi döntések már nem csupán kalkulációs jellegűek. Nem gondolhatjuk persze, hogy éles határ húzható az emberi cselekedet két eleme között. Minden cselekedetben egyszerre van jelen mindkét elem, de a konkrét körülményektől függ az, hogy súlyuk a cselekedeten belül mekkora. Az emberi cselekedet tehát általánosan írja le az egyén magatartását. Ha a döntéshozó a körülményeket viszonylag jól ismeri, akkor alapvetően információs problémával áll szemben (de tudása ekkor sem tökéletes), és jól tud kalkulálni. Ez a döntéshozatali eljárás azonban nem adekvát olyan szituációkban, amelyekben a tudás tökéletlensége és szétszórtsága a meghatározó. Ilyen világban az emberi cselekedetekben fokozottan szükség van a vállalkozói elemre.

Az emberi cselekedetben a maximalizálás és a vállalkozás azért jelenik meg egy időben, mert a tudás nem abszolút értelemben, hanem eltérő mértékben tökéletlen, azaz a tudáshiány intenzitása a gazdaság különböző területein és/vagy a különböző egyéneknél nem azonos mértékű. A legkisebb mértékű tudáshiány rövid távon, azaz lassan változó, egyszerű környezetben, stabil fogyasztói preferenciák esetén lép fel. Ilyen környezetben alapvetően kalkulációra van szükség, de még ekkor is szerepe van az ösztönnek, képzelőerőnek, azaz a vállalkozói elemnek, hiszen ez az emberi természetből következik. Ha a környezet változása gyors, és minden változó gyorsan módosul, az emberi cselekedetben a vállalkozói elem válik dominánssá, de arról szó sincs, hogy a kalkuláció megszűnne.²⁰

Mises szerint az emberi cselekedet a választást jelenti, ez pedig kizárja, hogy a jövő determinált legyen. Az emberi cselekedetet az a vágy mozgatja, hogy az egyén javítson helyzetén: olyan szituációt érjen el, amelyet ő elképzelt, és nagyobb kielégülést jelentő állapotnak tekint: „Az értékítélet mindig szükségszerűen szubjektív” (*Mises*, 1949, 395. o.). Ebből következően nem létezik egyetlen ideális döntési szabály. Hogyan is lehetne teljesen egyedi eseteket valamely legjobb elv szerint megítélni (*Wubben*, 1995)? A misesi emberi cselekedet és a szubjektivizmus tehát elválaszthatatlanok egymástól. A szubjektivizmus talaján állva azt is el kell fogadni, hogy az egyén szubjektív jellemzőitől (mentális, pszichikum) is függ, hogy valamely szituációban magatartása milyen mértékben tartalmazza az emberi cselekedet két elemét. A szubjektivizmusból az is következik, hogy a korlátozott racionalitás „mértéke” az egyes egyéneknél eltérő, hiszen

²⁰ Érdemes ezen a ponton párhuzamot vonni *Schumpeter* [1934] vállalkozásra vonatkozó nézetei és a misesi gondolatok között. *Schumpeter* a vállalkozóktól határozottan elkülönítette azokat az alanyokat, akik az ügyeket folyamatosan viszik, és így szétválasztotta a vállalkozói és a hatékonyságkereső magatartási elemeket. Ő csak azokat az egyéneket tekintette vállalkozóknak, akik új vállalatot hoznak létre új termék gyártására, azokat, akik egyszerűen csak válaszolnak egy új szituációra, még ha ezt hatékonyan teszik is, nem tekintette vállalkozóknak. Ezzel valójában csak az adott magatartásban domináló elemre koncentrált. De amikor arra hívta fel a figyelmet, hogy a vállalkozó nem egyszer s mindenkorra vállalkozó („... vállalkozónak lenni nem tartós állapot...”), hanem bárki lehet vállalkozó, aki innovációt hajt végre (*Schumpeter*, 1934, 125. o.), arra utalt, hogy minden tevékenységében jelen van a vállalkozás, mely a körülmények változásának hatására domináns magatartási elemmé is válhat.

kognitív képességeik is különbözőek.²¹ A szereplők nemcsak különböző információkkal és tudással rendelkeznek, hanem ezeket különböző módon kategorizálják, interpretálják és dolgozzák fel. Nemcsak a preferenciák, hanem a hitek és a tervek is szubjektívek (Knudsen – Foss, 1999).

A vállalatelméletnek éppen azért kell a misesi emberi cselekedetet mint magatartási feltevést elfogadnia, mert az általános értelemben írja le az emberi magatartást. Ezzel elfogadom *Mises* azon nézetét is, hogy minden emberi cselekedet szükségszerűen racionális, de szubjektív értelemben: azaz nem lehet abszolút mérce alapján megítélni az emberi akciókat:²² „Az emberi cselekedet végső célja a cselekvő ember vágyainak kielégítése. Nem létezik más megelégedettségi standard a nagyobb vagy kisebb megelégedettség mérésére, mint az egyén értékítélete, amely különböző embereknél különböző, és azonos embereknél is különböző eltérő időpontokban.” (*Mises*, 1949, 14. o.)

Mindezek alapján a korlátozott racionalitás azon felfogását, mely szerint a „racionális” a korlátozott – ezt tükrözik a korábban említett racionalitási modellek –, túl erős feltevésnek kell tekinteni. Egyetértek *Langlois* [1990] nézetével, miszerint olyan definícióra van szükség, amely korlátozott kognitív képességek és korlátozott tudás fennállása esetén is alkalmazható. *Mises* koncepciója megfelel ennek az elvárásnak, mely szerint az egyén szubjektív értelemben racionális lehet akkor is, ha hibázik, téved vagy rosszul informált arról, hogy mi az érdeke.²³ Ebben a megközelítésben a racionalitás azt jelenti, hogy az egyén – adott tudás és információfeldolgozó képesség esetén – mindent, amit csak tud, megtesz saját érdeke szerint.²⁴

Az emberi cselekedet koncepciója általános értelemben írja le az emberi magatartást – amelybe a konkrét helyzettől függően a kalkulációs természetű magatartás, vagyis a maximalizálás, a kielégítő keresése, a szabálykövetés, illetve a vállalkozás is belefér, ugyanakkor nem zárja ki a tévedések és a tanulás²⁵ lehetőségét –, ezért ez a vállalatelmélet helyénvaló magatartási feltevése.

²¹ A szubjektivizmus magával hozza, hogy a tudás egy fontos gazdasági változó, az idő reális, és nem newtoni idő (*O’Driscoll – Rizzo*, 1985, 53–62. o.), továbbá az egyének eredendően különböznek egymástól (*Garrouste*, 2001). Az emberi cselekedet koncepciója alapján tehát ki lehet kerülni abból a zsákutcából, amelybe a racionalitási modellek kerültek, melyek – ha elvetik is a reprezentatív ágens fogalmát – nem tekintik teljesen különbözőknek őket, bizonyos közös jellemzőket tulajdonítanak nekik. Az egyének különbözőségének elismeréséből a korlátozott racionalitás szubjektivitása következik, ami alátámasztja *Langlois* [1997] nézetét, miszerint nem maga a racionalitás korlátozott, hanem a kalkulációs képesség.

²² Ez pontosan azért van így, mert az emberi akciók a kalkuláció mellett egyidejűleg magukban foglalnak egy szubjektív vállalkozói elemet is.

²³ *Langlois* [1990] szerint éppen ezek a korlátok vezethetnek oda, hogy az egyén nem képes komplex optimalizációs problémákat megoldani, de e korlátok miatt az egyén még korlátlanul racionális (és nem korlátozottan racionális), csak korlátozott képességekkel rendelkezik.

²⁴ Ez a nézet tulajdonképpen Popper helyzetelemzés koncepciójával rokon, miszerint az egyén akkor racionális, ha a körülményeire tekintettel ésszerűen cselekszik, azaz a helyzet határozza meg az egyén számára legjobb akciókat.

²⁵ A közgazdaságtanban a tanulás az utóbbi időben per se fontossá vált, azaz már az egyének magatartásának magyarázatára is kiterjed (*Garrouste*, 2001). E helyen nincs mód a tanulás különböző elméleteinek bemutatására – *Garrouste* kiváló áttekintést ad a korlátozott racionalitás talaján álló legfontosabb tanulásméletekről –, azt azonban meg kell jegyezni, hogy a tudáshiány (ignorance) feltevésére építő közgazdászok másképpen értelmezik a tanulást, mint a korlátozott racionalitás talaján állók. Igazi tanulásról csak akkor van szó, ha tudásproblémával állunk szemben. Mivel a (neoklasszikus) korlátozott racionalitás információs problémát takar, így ennek fennállása esetén kalkulációs természetű feladatot kell az egyének elvégeznie, nincs szó tehát tanulásról. A tanulás koherens beépítése a vállalatelméletbe egyébként része kell hogy legyen az általánosabb vállalatelmélet kidolgozásának.

Összefoglalásként megállapítható, hogy sem a simoni értelemben vett korlátozott racionalitás, sem az attól eltérő korlátozott racionalitás koncepciók nem megfelelő magatartási feltevések a vállalatelmélet számára.²⁶ Az előzőekben kifejtett – a misesi emberi cselekedethez kapcsolható – racionalitás, amelynek antropológiai karaktere van, lényegesen különbözik a neoklasszikus racionalitási modellek koncepcióitól.²⁷ Ennek elismerése különös jelentőséggel bír a feltevések realizmusa és az elmélet alapfeltevései megválasztásának szempontjából.

Ha a vállalatelmélet magatartási alapfeltevéseit úgy határozzuk meg, hogy azok az ember immanens, antropológiai jellemzőit testesítik meg, akkor kikerülünk abból a metodológiai vitából, amely a magatartási feltevések kritizálhatóságáról folyik. Boland [1981, 1031. o.] szerint a magatartási alapfeltevés két módon kritizálható. Lehet érvelni egyrészt a hipotetikus magatartás logikai lehetetlenségéről (lehetőségi kritika), másrészt a feltevés tapasztalati igazsága ellen (empirikus kritika). A szerzők abban általában egyet értenek, hogy valamely magatartási feltevést (például a maximalizálási elvet) logikai alapon nem lehet elvetni. Az empirikus kritikák terén azonban bonyolultabb a helyzet. A hipotézis ilyen megkérdőjelezése felveti a kérdést: honnan lehet tudni, hogy a magatartási feltevés igaz vagy hamis, ha a magatartás közvetlenül nem tesztelhető, csak a magatartás eredményei. Egy magatartási hipotézis megcáfolásának alapvető metodológiai problémája tehát abban áll, hogy tudunk-e meggyőző cáfolatot alkotni.

A magatartási feltevéseknek az emberi cselekedet koncepciója szerinti meghatározása kivezet e metodológiai zsákutcából. Ha a magatartási hipotézisek az emberi akciók alapvető axiómái, amelyek a priori igazak, akkor ezeket nem kell empirikus vizsgálatnak alávetni, mert nincs empirikus tartalmuk.

A vállalatelmélet továbbfejlesztése, finomítása terén kulcsfontosságú a feltevések realizmusa és metodológiai megkérdőjelezhetetlensége. Az emberi cselekedet mint magatartási feltevés megfelel ezeknek az elvárásoknak, így hozzájárul a következő három területen²⁸ a vállalatelmélet „jobbá” tételéhez.

– Az emberi cselekedet alapján az egyének magatartásába azok a „rationalitáson túlnak” tekintett elemek is „beleférnek” – mint a kooperáció, a bizalom, a rosszindulat, a fenyegetés, az altruizmus –, melyeket a modern vállalatelméletek nem tudnak kezelni. Ezek beépítésével a vállalatot általánosabb értelemben lehet elemezni, mint ezek nélkül. A további kutatásoknak arra kell irányulniuk, hogy az egyes magatartási elemek mely helyzetekben válnak dominánssá. Úgy tűnik, hogy a kooperáció, a bizalom, a mutualitás azokban az ún. hibrid formákban (tudás alapú hálózatok, molekuláris vállalatok, szövetségek) válnak központi magatartási elemekké, amelyekké napjainkban a hagyományos vállalat átalakul. A hibrid vállalat²⁹ elméleti megértése nem képzelhető el az említett tényezők mellőzésével.

²⁶ Nem azért, mert a korlátozott racionalitásnak már rossz hírneve van – Foss [2001] szerint –, amiatt, hogy a maximalizáló racionalitástól való mindenféle eltérésre alkalmazzák.

²⁷ A korábban elmondottaknak megfelelően a neoklasszikus elméletben a racionalitás alatt a kalkulatív racionalitás értendő.

²⁸ A három terület a többdimenziós vállalatelmélet (Kapás, 2000) piaci, idő- és vállalkozói dimenzióira vonatkozik.

²⁹ A tiszta vállalat, a tiszta piac és a hibridek elméleti megértéséhez lásd: Kapás [2002].

– A reális magatartási feltevés számol a tanulással, a kooperációval és a bizalommal, ami lehetővé teszi, hogy dinamikus vállalatelméletet alkossunk, azaz számoljunk az időté-
nyezővel,³⁰ hiszen a tanulás, a kooperáció és a bizalom idődimenzióval rendelkezik.

– Az emberi cselekedet magába foglalja a vállalkozói elemet is, így a vállalkozás szintén antropológiai értelmet kap. Ezzel lehetővé válik, hogy a vállalkozói tevékenysé-
get a vállalat minden tagjára kiterjesszük³¹ – a vállalatban minden egyén vállalkozó, csak nem azonos területen, módon és intenzitással –, és elkerüljük a vállalkozói tevé-
kenység misztifikálását, amely a modern vállalatelméletekben abból fakad, hogy elméle-
tüket nem képesek szerves kapcsolatba hozni a vállalkozáselmélettel, jöllehet ennek
szükségességét felismerik.

A cikk azt kívánta hangsúlyozni, hogy a reális magatartási feltevés nélkülözhetetlen a vállalatelmélet számára. A feltevés meghatározásában az elmélet általános jellegének fontosságát emeltem ki. A misesi emberi cselekedet elve azért alkalmas magatartási feltevés, mert antropológiai értelemben írja le a magatartást, így azt nem kell empirikus tesztelésnek alávetni.

Irodalom

- Baumol, W. J. – Quandt, R. E. [1964]: Rules of Thumb and Optimally Imperfect Decisions. *American Economic Review*, Vol. 54., No. 2. 23–46. o.
- Boland, L. A. [1981]: On the Futility of Neoclassical Maximization Hypothesis. *American Economic Review*, Vol. 71., No. 5., 1031–1036. o.
- Boyer, A. [1994]: La rationalité simonienne est-elle satisfaisante? *Cahiers d'économie politique*, No. 24–25., 161–166. o.
- Caldwell, B. J. [1983]: The Neoclassical Maximization Hypothesis: Comment. *American Economic Review*, Vol. 73., No. 4., 824–827. o.
- Coase, R. [1937]: The Nature of the Firm. Megjelent: *Williamson, O. E. – Winter, S.* (szerk.) [1991]: The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development. New York, Oxford, Oxford University Press, 18–33. o.
- Demsetz, H. [1988]: The Theory of the Firm Revisited. *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 4., No. 1., 141–161. o.
- Foss, N. J. [2001]: The Problem With Bounded Rationality: Ruminations on Behavioral Assumptions in the Theory of the Firm. Paper for the DRUID Conference in Honor of *Richard R. Nelson and Sidney G. Winter*. Aalborg, Denmark, 12–15, June 2001.
- Friedman, M. [1953]: The Methodology of Positive Economics. Megjelent: *Essays in Positive Economics*. Chicago, University of Chicago Press.
- Garrouste, P. [2001]: Learning in Economics: the Austrian Insights. Mimeo, ATOM, Paris.
- Hayek, F. A. [1973]: Law, Legislation and Liberty. Vol. 1. Rules and Order. Chicago, Chicago University Press.
- Heiner, R. A. [1983]: The Origin of Predictable Behavior. *American Economic Review*, Vol. 73., No. 4., 560–595. o.
- Hodgson, G. M. [1986]: Behind Methodological Individualism. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 10., No. 2., 211–224. o.
- Hodgson, G. M. [1997]: The Ubiquity of Habits and Rules. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 21., No. 6., 663–684. o.
- Ioannides, S. [1999]: Towards an Austrian Perspective of the Firm. *Review of Austrian Economics*, Vol. 11., No. 1–2., 77–97. o.
- Kaisla, J. [1998]: Market Process and the Firm: Some Indications of Rule-following and Entrepreneurship Under Genuine Uncertainty. DRUID Working Paper, No. 98–17., Copenhagen.
- Kapás J. [2000]: A vállalatelméletek általánosítása: többdimenziós vállalatelmélet. Doktori értekezés. Miskolci Egyetem.
- Kapás J. [2002]: Piacszerű vállalat és vállalatszerű piac. *Közgazdasági Szemle*, 4. szám, 320–333. o.

³⁰ Az idővel való számolás a reális idő koncepciójának elfogadását követeli meg. Lásd erről részletesen: *O'Driscoll – Rizzo* [1985].

³¹ Úgy tűnik, hogy az „emberi cselekedet” koncepciója összhangban áll *Ioannides* [1999] nézetével, mi-
szerint a vállalatban minden egyén vállalkozó, csak nem azonos területen, módon és intenzitással.

- Knudsen, T. – Foss, N. J. [1999]: Dispersed Knowledge and Firm Organization: Fragments of an Austro-Evolutionary Approach. Paper for the Workshop on Austrian Economics and the Theory of the Firm. Copenhagen, August 16–17, 1999.
- Langlois, R. N. [1990]: Bounded Rationality and Behavioralism: A Clarification and Critique. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 146., No. 4., 691–695. o.
- Langlois, R. N. [1997]: Rule-following, Expertise, and Rationality: A New Behavioral Economics? <http://www.ucc.uconn.edu/~langlois>
- Laville, F. [1998]: Modélisations de la rationalité limitée: de quels outils dispose-t-on? *Revue économique*, Vol. 49., No. 2., 335–365. o.
- Loasby, B. J. [1999]: Knowledge, Institutions and Evolution in Economics. London and New York, Routledge.
- March, J. G. [1978]: Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice. *Bell Journal of Economics*, Vol. 9., No. 2., 587–608. o.
- Ménard, C. [1994]: Comportement rationnel et coopération. Le dilemme organisationnel. *Cahiers d'économie politique*, No. 24–25., 185–207. o.
- Mises, L. [1949]: Human Action: A Treatise on Economics. Third Revised Edition. Chicago, Contemporary Books, Inc. 1963.
- Nelson, R. R. – Winter, S. G. [1982]: An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, London, Harvard University Press.
- O'Driscoll, G. P. – Rizzo, M. [1985]: The Economics of Time and Ignorance. Oxford, Blackwell.
- Rubinstein, A. [1998]: Modelling Bounded Rationality. Cambridge, MIT Press.
- Schumpeter, J. A. [1934]: A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. 1980.
- Simon, H. A. [1955]: A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69., No.1., 99–118. o.
- Simon, H. A. [1978a]: Rationality as Process and as Product of Thought. *American Economic Review*, Vol. 68., No. 2., 1–16. o.
- Simon, H. A. [1978b]: On How to Decide What to Do. *Bell Journal of Economics*, Vol. 9., No. 2., 494–504. o.
- Simon, H. A. [1979]: Rational Decision Making in Business Organization. *American Economic Review*, Vol. 69., No. 4., 493–513. o.
- Simon, H. A. [1980]: From Substantive to Procedural Rationality. Megjelent: Latsis, S. (szerk.): Method and Appraisal in Economics. Cambridge, Cambridge University Press.
- Stigler, G. [1961]: The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, Vol. 69., No. 3., 213–225. o.
- Vanberg, V. [1993]: Rational Choice, Rule-Following, and Institutions – an Evolutionary Perspective. In: Mäki, U. – Gustafsson, B. – Knudsen, C. (szerk.): Rationality, Institutions, and Economic Methodology. London, Routledge. 171–200. o.
- Vanberg, V. [1994]: Rules and Choice in Economics. London, Routledge.
- Winter, S. [1991]: On Coase, Competence, and the Corporation. Megjelent: Williamson, O. E. – Winter, S. (szerk.) [1991]: The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development. New York, Oxford, Oxford University Press. 179–195. o.
- Wubben, E. [1995]: Austrian Economics and Uncertainty: On a Non-Deterministic but Non-Haphazard Future. Megjelent: Meijer, G. (szerk.): New Perspectives on Austrian Economics. London, Routledge. 106–145. o.

Gazdasági recesszió az évezredfordulón az USA-ban és az amerikai gazdaságpolitika

DEZSÉRI KÁLMÁN

A világgazdaság konjunkturális helyzetének alakulását a szakértők több különböző szempontból és bizonyos mértékben eltérően értékelik. Az egyik legfontosabb tényező az US gazdasági növekedésének alakulása, amely több amerikai belgazdasági tényező összehatásának eredménye. Ezek alakulása magyarázatot ad az elmúlt évtized gyors gazdasági növekedése és a jelenlegi recesszió jellemzőire, egyben a kilábalás lehetőségeire. A szakértők a helyzetet rendkívül bizonytalannak ítélik.

A nemzetközi gazdaság helyzetével foglalkozó elemzések jelentős része azzal számol, hogy a 2000. év közepén elkezdődött világgazdasági recesszió – mindenekelőtt az USA gazdasági növekedésének számottevő visszaesése, s ezt követően a világ legtöbb országában bekövetkezett mérséklődés – 2002 folyamán elérte vagy eléri majd a mélypontját, s a fellendülés egyértelműen elkezdődik. Vannak viszont olyan vélemények is, amelyek szerint ezek az előrejelzések nem teljesen megalapozottak, és túl optimista módon nem vesznek figyelembe olyan fontos tényezőket, amelyek pedig komolyabb recesszió bekövetkeztére utalnak.

Ennek a tanulmánynak a célja, hogy – a szakirodalomban megjelent számos kutatási eredményt is integrálva – felvázolja az USA jelenlegi gazdasági recessziós folyamatának eredőit, jellemzőit, lehetséges magyarázatait és ezek hatásait a világgazdaság egyes területeire. Ennek keretében összehasonlításra kerül a jelenlegi ciklus a korábbiakkal, valamint még a kedvezőtlen gazdasági helyzetből való kilábalás lehetőségeit és kezdeti feltételeit is elemezzük.

A hosszú gazdasági növekedési szakasz az 1990-es években és a jelenlegi recesszió vagy visszaesés az USA-ban

A hosszú gazdasági növekedési szakasz

Az USA gazdaságának az elmúlt három évtizedben elért gazdaságnövekedési teljesítményét tekintve az 1990-es évtized kivételes eredményeket hozott. Hasonló időszak csak az 1960-as évtized volt, amikor az amerikai gazdaság is az aranykorszakát élte meg. Az 1990-es évek adatai azt mutatják, hogy az USA gazdasági tevékenysége rendkívüli mértékű változásokon ment keresztül. Ennek egyik legfontosabb eleme a számí-

Dezséri Kálmán, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének munkatársa.

tástechnika, a számítógépek (hardver és szoftver), valamint az információtechnológia jelentős térhódítása volt.

Az elérhető statisztikai adatok nem elégséges részletezettsége vagy pontatlanságai ellenére számos elemzés mutatta ki az amerikai gazdaság strukturális változását, a gazdasági növekedés forrásait, s ezen belül az információtechnológia szerepét.¹ A számítástechnikai eszközök és az információtechnológia súlyát a gazdasági növekedés forrásai között a következő adatok is jól jelzik: Az 1959 és 1973 közötti időszakban a számítástechnikai eszközök mint input csak kevesebb mint egytized résszel járultak hozzá minden egyes egy százalékon belül az amerikai gazdasági növekedéshez. Ezt követően viszont, miközben a számítástechnikai termékek ára történelmileg példátlan arányban esett, ezek a termékek számos más korábbi inputot kiváltottak. Az árcsökkenés 1995 után még tovább gyorsult (évente átlagosan 25-30 százalékos arányban), aminek a következtében az ilyen beruházások igen jelentős mértékben megnövekedtek. Mindennek az eredményeként a számítástechnikai termékek (hardver) hozzájárulása a teljes amerikai gazdasági növekedéshez közel megötszöröződött, s elérte a 0,46 százalékpontot az 1990-es évek végére. Másik két termékcsoport (szoftver és kommunikációs berendezések) együttes hozzájárulása a gazdasági növekedéshez pedig közel 0,29 százalékpontot tett ki.

Az 1990-es évtized során az amerikai gazdaság strukturális változásainak másik fő területe a munka átlagos termelékenységének gyors növekedése volt. Az 1970-es évtized elejétől kezdve a munka átlagos termelékenységének növekedése fokozatosan csökkent, majd az 1990–95 közötti időszak 1,6 százalékos növekedése után ez az ütem az 1996-ot követő években már átlagban 2,6 százalék volt. Ha a munka átlagos termelékenysége elmúlt évtizedben tapasztalt gyors növekedésének forrásait keressük, akkor ennek részletes analitikus felbontása megmutatja (*D. W. Jorgenson és K. J. Stiroh, 2002*), a legfontosabb változásokat. Így a tőkemélyülés (*capital deepening*)², azaz az árváltozás és árcsökkenés eredményezte helyettesítési hatás és gyors beruházásnövekedés közvetlen következményként a munka átlagos termelékenysége növekedéséhez 0,49 százalékponttal járult hozzá. A teljes tényezőtermelékenység (*total factor productivity*) gyorsabb növekedése pedig további 0,63 százalékponttal növelte a munka átlagos termelékenységét. Ez utóbbi nagymértékben tükrözte azt a technikai változást, ami a számítógépek előállításában bekövetkezett, s aminek eredményeként ezeknek a termékeknek az árai igen jelentősen csökkentek. Az 1990-es évtized elejével összehasonlítva a munkaerő minőségének lassuló javulási üteme pedig csökkentette a munka átlagos termelékenységének növekedését 0,12 százalékponttal. A munkaerő minőségének ez a lassuló javulási üteme annak lett a következménye, hogy jelentősen lecsökkent a még elérhető szabad munkaerőforrás.

A teljes tényezőtermelékenység (*total factor productivity*) növekedése az 1973–95 közötti időszakban viszonylag mérsékelt, éves átlagban 0,34 százalék volt. Ez az ütem viszont az 1995–98 közötti időszakban jelentősen felgyorsult, s elérte a 0,99 százalékot. Ez a növekedési ütembeli gyors változás sok elemző számára paradigmaváltást jelentett, vagyis azt, hogy az információtechnológia elterjedése jelentősen javítja az üzleti gyakorlatot, továbbgyűrűző hatásai vannak, s az egész gazdaságban növeli a termelékenységet. Az alapvető kérdés az, hogy ez a folyamat meddig és milyen feltételek mellett tartható fenn tartósan.

¹ Lásd többek között: *D. W. Jorgenson és K. J. Stiroh* [1999 és 2000], *BEA* [2000], *CBO* [2000], *R. J. Gordon* [1999], *J. H. Haimowitz* [1998], *L. F. Katz és A. B. Krueger* [1999], *P. Krugman* [1997], *S. D. Oliner és D. E. Sichel* [2000], *D. E. Sichel* [1999], *J. E. Triplett* [1999] stb.

² *capital deepening* = a tőke munkához viszonyított arányának növekedése.

A teljes tényezőtermelékenység gyors növekedésének részletesebb elemzése is azt mutatja, hogy ezt a növekedést is jelentős részben az információtechnológia-iparág teljesítményének bővülése és javulása eredményezte, ugyanis az egyéb iparágak és szolgáltatások termelékenységének növekedése ennél számottevően alacsonyabb volt. Ma még megválaszolatlan kérdés az, hogy a szolgáltatási ágak esetén, ahol általában jelentős volt a számítástechnikai beruházások nagysága, miért maradt mégis viszonylag alacsony a termelékenység növekedésének üteme.

A gazdasági előrejelzéseket tekintve a munka termelékenysége magas növekedési ütemének fenntartása az egyik kulcskérdés az amerikai gazdaság magas növekedési ütemének tartósságát illetően. Egyes elemzések azt hangsúlyozzák, hogy bizonyos szempontból a különbségtétel a tőkefelhalmozás és a munkaerő minőségének javulása, valamint a teljes tényezőtermelékenység között lényegtelen kérdés mindaddig, amíg az átlagos munkatermelékenység növekedése várhatóan tovább folytatódik, ugyanis ez utóbbi tartós fennmaradása az, ami végül is irányítja a hosszú távú növekedési ütemet és emeli az életszínvonalat. Ebből a szempontból az elmúlt időszakban tapasztalt fejlemények bizonyos szempontból óvatosságra is intenek, mivel sok függ a high-tech iparágak termelékenysége növekedési ütemétől. Az ezekben az ágazatokban jelenleg folyó technológiai fejlődés közvetlen forrása volt a teljes faktortermelékenység növekedésének, valamint közvetett forrása egy ennél is gyorsabb tökemélyülési folyamatnak. A gazdasági növekedés fenntarthatósága így kritikus mértékben attól függ, hogy milyen ütemű lesz a technikai fejlődés ezekben az iparágakban. A relatív árváltozásokat tekintve ez a folyamat a közelmúlt éveit során az azt megelőző időszakokkal összehasonlítva jelentősen felgyorsult. Ugyanakkor viszont arra természetesen nincs garancia, hogy a termelékenység növekedése és az árak esése a közelmúltban tapasztaltakhoz hasonló méretű lesz a jövőben is. Egyébként, ha a high-tech iparágak képesek maradnak a jövőben is arra, hogy esetükben jelentős legyen az innovációs előrehaladás, továbbá olyan ütemben javítsák a termelékenységüket, amely megfelel a hosszú távú átlagaiknak, akkor relatív áraik tovább csökkennek, és az egész gazdaságra vonatkozó beruházás vezérelte nagyon kedvező jellegű gazdasági növekedés tovább fog folytatódni.

Ebből a szempontból különös jelentősége van annak a nem egyértelműen megválaszolható kérdésnek, hogy mekkora az információtechnológiai iparágakban tapasztalt termelékenységnövekedés és magas növekedési ütem tovaggyűrűző hatása. Az újabb gazdasági fejlemények nyomán erősödni látszanak azoknak az elemzőknek az érvei, akik szerint az új technológia előnyei elsősorban és sok esetben szinte kizárólag azokban a szektorokban és iparágakban jelentkeznek, amelyek közvetlen résztvevői ennek az új technológiafejlődési folyamatnak. Ilyenek elsősorban azok az iparágak, amelyek innovatívak és a high-tech termékeket előállítják, valamint másodsorban azok az iparágak, amelyek vállalják és végigviszik a jelentős strukturális változtatást annak érdekében, hogy bevezethető legyen a legújabb információtechnológia is. Ezeknek az elemzőknek a következtetései szerint nincs bizonyíték arra nézve, hogy létezik az információtechnológiát előállító és az azt alkalmazó iparágak között tovaggyűrűző hatás. Elemzéseik szerint számos iparág és szolgáltatási ágazat, amely nagymértékben alkalmazza az információtechnológiát, miközben nagy arányban vált fel különböző inputokat információtechnológiai inputtal, a termelékenység növekedési ütemét tekintve viszonylag jelentősen elmarad az információtechnológiát előállító ágazatoktól. A viszonylag jelentős különbség egy része a teljesítmények mérésének módszertani problémáiból is fakadhat, de az empirikus felmérések eredményei szerint kicsi annak a valóságtartalma, amit az ún. új gazdaság-szemléletet képviselők állítanak, hogy az információtechnológiát előállító szektorok innovatív és gazdasági növekedést serkentő kedvező hatásai szinte átömlenének az ezeket a technológiákat alkalmazó szektorokba. Az előző csoport véleménye szerint to-

vábbra is fontosak voltak és maradtak a gazdaság növekedési ütemei ciklikusságában az olyan tényezők, mint a változások a munkaerő foglalkoztatási arányaiban, a munkanélküliség alakulása, a beruházási ciklusok vagy a termelékenység általános alakulása.

Az évezredet nyitó gazdasági recesszió vagy visszaesés jellemzői az USA-ban

Az amerikai makrogazdasági mutatók eddigi alakulása alapján azt a következtetést lehet levonni, hogy az évezredet nyitó recesszió mindeddig enyhe volt. A reál-GDP növekedési üteme csak kismértékben csökkent 2001 második felében és a munkanélküliségi ráta is csak kismértékben növekedett. Ennek kapcsán a recesszió fogalmának meghatározása kérdésként rögtön olyan értelemben is felmerülhet,³ hogy vajon ebbe a kategóriába sorolható-e az a gazdasági folyamat, amely az USA-ban jelenleg is tart. Az amerikai közgazdasági szakirodalom már egy ideje élénken foglalkozik ezzel a kérdéssel, s a gazdasági növekedést vizsgáló vezető intézmények⁴ is behatóan elemzik a ciklikusság jelzőszámait, kiemelten azt, hogy mi ennek az időbeli jelentkezése és milyen más jellegzetességei vannak a nem szezonális ingadozásoknak olyan időszakok esetében, amelyek számos esetben kifejezetten tartós trendekkel rendelkeznek.

Számos elemző szerint általános, hogy egy gazdaság időnként erőteljes gazdasági növekedésbeli lassulást mutat, azaz nem a színvonalban kerül lejjebb, hanem a növekedési ütem lesz csak kisebb, ami viszont továbbra is pozitív marad. Így elképzelhető komoly és hosszan tartó ütemcsökkenés, ami nagyobb nehézséget eredményez, mint egy enyhe és rövid ideig tartó recesszió. Az előbbieket előfordulása bár viszonylag ritka, de a makrogazdasági tevékenység egymás utáni gyakori komoly gyorsulása, majd lassulása általában jelentős figyelmet kap. Ezeket az ún. növekedési ciklusokat úgy lehet mérni és meghatározni, mint a fő mutatóknak az általában növekvő trendjei körüli eltérések ingadozásait (V. Zarnowitz és A. Ozyildirim, 2002). Így a trendek becslése elkerülhetetlen része a növekedési ciklusok elemzésénél, míg ez a konjunktúraelemzéseknél nem fordul elő. Végül soron azt lehet mondani, hogy mindegyik gazdasági recesszió tartalmaz visszaesést, de nem mindegyik gazdasági visszaesés jut el a recesszió állapotig. Így a gazdaságtörténetben sokkal több növekedési ciklus fordul elő, mint konjunkturális ciklus. Természetesen a két jelenségcsoport vagy folyamat kapcsolódik valahol egymáshoz, de ezek világosan elhatárolhatóak a meghatározás és a mérések alapján. Ezzel szemben vannak olyan nézetek is, amelyek szerint a növekedési ciklusok és a konjunktúraciklusok nem különválaszthatóak, és így a gazdasági növekedés lassulását már recesszióként kezelik.

Az előbbieket figyelembe véve a korábbi gazdasági recessziók mélysége és a jelenlegi amerikai gazdasági visszaesés jól összehasonlítható a különböző gazdasági mutatók alakulása alapján. Azzal kapcsolatban, hogy mely mutatók alakulását kell ennek a ténynek a megállapításához figyelembe venni, a nézetek eltérők. Vannak olyan álláspontok, amelyek szerint kevesebb, mások szerint több gazdasági mutató alakulásának figyelembevétele szükséges egy megalapozott értékelés elvégzéséhez. A számos elemzés esetén a több mutatóból még speciális – gyakran súlyozott – indexeket is számolnak.

³ A recesszióknak az USA-ban legszélesebb körben használt meghatározását a NBER adta. Eszerint a recesszió az, amikor „a gazdaság egészében a gazdasági tevékenységek egy jelentős méretű visszaesése következik be, amely néhány hónapnál hosszabb ideig tart, észrevehető az ipari termelésen, a foglalkoztatottság szintjén, a reáljövedelmen, valamint a nagy- és kiskereskedelmi forgalom adatain is”.

⁴ NBER = National Bureau of Economic Research, BEA = Bureau of Economic Analysis (US Kereskedelmi Minisztérium), TCB = The Conference Board.

A sok szakértő szerint a három legfontosabb gazdasági mutató közé a következők tartoznak: a GDP növekedési üteme, a nem mezőgazdasági foglalkoztatottság alakulása, valamint a termelési rés, azaz a potenciális és a valós termelés különbségének változása.

A GDP-ütemek összehasonlításából látható, hogy a 2001-ben elkezdődött visszaesés mérsékelt, és csak éppen hogy teljesíti az NBER⁵ recesszióra vonatkozó meghatározását, ugyanis a negatív gazdasági növekedés nagyon kis mértékű és a korábbi recessziókkal összehasonlítva a legkisebb nagyságú a visszaesés.

A nem mezőgazdasági foglalkoztatottság mértéke jól tükrözi a gazdasági növekedés ciklusának alakulását, s a NBER meghatározása alapján a recesszió mértékét. A jelenlegi ciklusra vonatkozó foglalkoztatási adatok alig jeleznek visszaesést.

Az előző két mutatóval összehasonlítva talán a legvitathatóbb mutató a termelési rés szálalékos alakulásának mérése, mivel gyakorlati nehézségek merülnek fel a potenciális termelés meghatározása és mérése esetén. Az Okun-törvénye⁶ alapján és a NAIRU-t⁷ felhasználó számítási mód bizonyos ellentmondásokat felold, miközben másokat idéz elő, de mivel ezt alkalmazza a Kongresszusi Költségvetési Hivatal is, ez tűnik a legalkalmasabbnak. E mutató alapján is a jelenlegi recesszió a legkisebb mértékű az elmúlt évtizedek adatait tekintve.

A sokak által a három legfontosabbnak tekintett statisztikai mutató által jellemzett amerikai gazdasági helyzet egy másik szokatlan vonása az, hogy a recesszió feltételezett mélypontja viszonylag magas volt, azaz a fellendülés egy viszonylag magas termelési szintről kezdődik el. Így hasonlóan magas az uralkodó foglalkoztatottság szint, azaz viszonylag alacsony a munkanélküliség aránya, valamint viszonylag kis arányú a termelési rés is. Ezt mutatja, hogy a munkanélküliség aránya 2001 negyedik negyedévében 5,6 százalék volt, ami megközelítőleg a jelenlegi becsült NAIRU, ami 5,5 százalék körül mozog.

Az a tény, hogy az amerikai gazdaság a recesszió mélypontján is igen közel volt a potenciális termelési nagysághoz, igen szokatlan és meglepő vonása a jelenlegi amerikai gazdasági folyamatoknak. De nem kevésbé voltak szokatlanok az előzmények, azaz a hosszú és magas gazdasági növekedési és alacsony munkanélküliségi periódus, ami az amerikai gazdaságot az 1990-es évtized elejétől jellemezte.

⁵ Az NBER által összeállított és széles körben elfogadott konjunktúraciklus-kronológia az általánosan elfogadott termelési, foglalkoztatottsági reáljövedelem és bérek alapján számított mutatók egybeesésén alapszik. A konjunktúraciklusok alapvető jellemzői ezeknek a mutatóknak az egyirányú mozgásai és ezek tartósága. Ezek nagymértékben jelen vannak a gazdasági és pénzügyi idősorok fő ingadozásaiban azután is, hogyha a trendek eltűnnek.

⁶ Okun törvénye a gazdaság reálnövekedési üteme és a munkanélküliségi ráta közötti kapcsolatot mutatja. A törvény szerint a munkanélküliség csökken, ha a reálgazdasági növekedés rátája a 2,5 % nagyságú trendráta fölött helyezkedik el. Egész pontosan, a trendráta fölötti minden egyes gazdasági növekedési százalékpont, amely egy éven túl tart, az a munkanélküliségi rátában 0,4 százalékpontnyi csökkenést eredményez. Ezt az összefüggést mutatja ennek egyenlete: $\Delta u = -0,4(y - 2,5)$, ahol Δu a munkanélküliségi ráta, az y pedig a termelés növekedési ütemének változását jelzi. Az egyenletben szereplő 2,5% a gazdasági növekedés trendjét jelzi. Ez inkább egy empirikus szabály, mint törvény, de megfelelő becslési mód arra, hogy érzékeltesse a gazdasági növekedés reálütemének a munkanélküliségre gyakorolt hatását. Így szabály alapján az éves változásokat tekintve inkább csak megközelítő, mint pontos számításokat lehet végezni, hosszabb időszakra vonatkozóan viszont már értékelhető és alkalmas információt biztosíthat. Emiatt az egyenlet hasznos eszköz lehet a gazdaságpolitika számára, annak révén, hogy meghatározható lehet a szükséges gazdasági növekedés nagysága annak érdekében, hogy a kívánt mértékben csökkenthető legyen a munkanélküliség nagysága.

⁷ NAIRU = Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment, egy alternatív meghatározása a munkanélküliség természetes rátájának. A meghatározás a Phillips-görbéből $\pi = \pi_1 - \epsilon(u - u^*)$ vezethető le, ahol π_1 a várt inflációs rátát mutathatja. Ekkor lehetségessé válik az u^* becsült értékének meghatározása, azaz a munkanélküliség természetes rátájának (NAIRU) kiszámítása azáltal, hogy olyan munkanélküliségi ráta megkeresésére kerül sor, amelynél az infláció se nem gyorsuló, se nem lassuló rátájú (azaz $\pi = \pi_1$).

Az USA fontosabb makrogazdasági mutatói
(Százalékban)

	1984-93	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ¹²	2003 ¹²
GDP											
reál-GDP növekedése	3,2	4,0	2,7	3,6	4,4	4,3	4,1	4,1	1,2	2,3	3,4
belföldi kereslet növ.	3,2	4,4	2,5	3,7	4,7	5,4	5,0	4,8	1,3	3,1	3,8
a GDP összetevői:											
magánfogyasztás	3,2	3,8	3,0	3,2	3,6	4,8	5,0	4,8	3,1	2,9	2,9
közfogyasztás	2,1	0,2	-	0,5	1,8	1,4	2,2	2,8	3,1	4,1	3,9
bruttó állótőke	3,7	7,3	5,4	8,4	8,8	10,2	7,8	6,7	-0,9	0,2	5,8
végső belső kereslet	3,1	3,8	2,9	3,7	4,3	5,3	5,2	5,0	2,2	2,5	3,6
tartalék ¹	0,1	0,7	-0,5	-	0,4	0,2	-0,2	-0,1	-1,2	0,6	0,3
külső mérleg ¹	-	-0,4	0,1	-0,1	-0,3	-1,3	-1,1	-0,9	-0,1	-0,9	-0,5
termelési rés ¹⁰	-1,4 ¹¹			-2,8	-1,6	-0,5	0,4	1,4	-0,4	-0,8	-0,5
Munkaerő											
munkanélküliségi ráta	6,5	6,1	5,6	5,4	4,9	4,5	4,2	4,0	4,8	5,5	5,3
foglalkoztatottság növ.	1,8	2,3	1,5	1,5	2,3	1,5	1,5	1,3	-0,1	0,5	1,4
reál-GDP/fő változás	2,3	3,1	1,7	2,6	3,5	3,3	3,3	0,9	0,2	1,4	2,5
Árak és bérek											
fogyasztói infláció	3,8	2,6	2,8	2,9	2,3	1,5	2,2	3,4	2,8	1,4	2,4
órabérváltozás	4,1	2,8	2,1	1,3	1,9	5,4	4,0	7,0	7,3	3,4	3,9
termelékenység	2,9	3,0	3,9	3,5	4,3	5,3	4,6	6,1	1,1	2,3	2,9
egységre jutó munkaköltségek											
változása	1,2	-0,2	-1,7	-2,1	-2,3	0,1	-0,5	0,8	6,2	1,1	1,0
Költségvetés											
szövetségi mérleg ²		-3,0	-2,6	-1,8	-0,6	0,5	1,3	2,2	0,8	-0,7	-0,5
általános mérleg ^{2,3}		-3,8	-3,3	-2,4	-1,3	-0,1	0,6	1,5	0,1	-1,4	-1,2
általános strukturális ^{2,4}		-2,8	-2,3	-1,5	-0,7	0,1	0,5	1,0	0,1	-1,2	-1,0
nettó adósság ²	53,2 ¹¹			59,2	57,0	53,4	48,9	43,7	42,2	42,0	40,9
bruttó adósság ²	67,3 ¹¹			72,8	70,3	66,6	63,4	57,4	55,4	54,7	53,0
Monetáris politika											
M1		2,5	-1,6	-4,4	-1,2	2,1	1,9	-1,7	6,8		
M2		0,6	3,9	4,5	5,6	8,5	6,3	6,1	10,3		
szövetségi alaprata ⁵		5,5	5,6	5,3	5,5	4,7	5,3	6,4	1,8	1,7 ⁸	
rövid lejáratú kamatláb ⁶		3,1	4,4	5,7	5,1	4,9	4,8	6,0	3,5	1,8 ⁸	
hosszú lejáratú ⁷		7,1	6,6	6,4	6,4	5,3	5,6	6,0	5,0	5,1 ⁸	
REER ⁹		93,7	86,4	89,6	94,8	101,0	99,6	107,3	117,6		
Külkereskedelem											
exportvolumen	8,2	8,9	10,3	8,2	12,3	2,1	3,2	9,5	-4,6	-4,6	5,9
importvolumen	7,0	12,0	8,2	8,6	13,7	11,8	10,5	13,4	-2,7	2,0	7,1
cserearány	-0,1	-	-0,5	0,6	1,6	3,5	-0,9	-2,5	2,5	2,9	1,6
ker. mérleg (md USD)		-97	-96	-102	-108	-167	-262	-376	-348	-379	-399
Folyó fizetési mérleg											
érték (md USD)		-118	-110	-121	-140	-217	-324	-445	-417	-435	-452
a GDP %-ában		-1,7	-1,5	-1,5	-1,7	-2,5	-3,5	-4,5	-4,1	-4,1	-4,0

Jegyzet:¹ a változás az előző időszak GDP-százalékában van kifejezve

² a GDP százalékában

³ szövetségi és állami költségvetés, a társadalombiztosítás költségvetésének mérlege nélkül

⁴ az általános mérleg a potenciális GDP-ben mérve

⁵ federal funds rate, év végi adatok, ez a leginkább monetáris politikához kapcsolódó kamatláb

⁶ éves átlag, három hónapos kincstárjegy kamatlába

⁷ éves átlag, tízéves kincstárjegy kamatlába

⁸ 2002. március

⁹ reáleffektív árfolyam, 1990 = 100

¹⁰ termelési rés = a potenciális és a valós termelés különbsége a potenciális termelés %-ában

¹¹ 1986-95 évek átlaga

¹² előrejelzés 2002 és 2003

Forrás: IMF Statisztikák, IMF World Economic Outlook 2002.

Mindezek alapján, ha egy ötfokozatú skálán⁸ kellene elhelyezni a jelenlegi recessziót, akkor a legenyhébb kategóriába kerülne. A skála és a táblázatba foglalt korábbi recessziók egyben összehasonlítási lehetőséget is biztosítanak.

2. táblázat

A gazdasági recesszió fokozatai az elmúlt öt évtized egyes éveiben

Kategóriák	Évek
I. közel 0% gazdasági növekedés	1963, 1967, 2001
II. gyenge csökkenés	1961, 1970
III. tipikus recesszió	1949, 1954, 1958, 1975, 1991
IV. mély és elhúzódó recesszió	1980/82
V. gazdasági válság	1930-as évek

Forrás: Nordhaus [2002]

A pénzpiacok, a profitok az elmúlt közel két év során jelentősen nyomottabbak voltak, mint az 1990-es évtized utolsó éveiben elért rekordmagasságok. A részvények utáni előrevetített reáljövedelmek közel azonos nagyságúak a kockázatmentes középlejártatú amerikai kormányzati kötvények reálkamatrátaival. A kötvények árfolyamát valószínűleg erősen kedvezőtlenül érinti majd, amikor a gazdaság gyorsan megélné, és a FED követi a saját szabályait, amelyek az inflációs gazdasági növekedés elkerülésére vonatkoznak. A részvények jelenleg még túlértékelték az elmúlt közel fél évszázad szintjeihez viszonyítva, ami számottevő lehetőséget biztosít a pénzügyi megszorításoknak. Külön problémát és gondot okozhat a vállalatok éves teljesítményéről és jövedelmi helyzetéről szóló jelentésekben meglévő tudatos korrekciók újabb nyilvánosságra kerülésének tényéből fakadó további pénzpiaci bizonytalanságok. Mindezek miatt valószínűsíthető, hogy az amerikai gazdaság nem fog hamar visszajutni az 1990-es évtized azon körülményeihez, amikor a pénzpiacokon uralkodó folyamatok egy „túláságosan felfújtt buborékhoz” hasonló helyzetet teremtettek.

Sokkal összetettebb képet adnak viszont azok az elemzések, amelyek az előbbinél jóval több gazdasági mutatót is figyelembe vesznek. Ezen mutatók között rendszerint a következő tíz mutató megtalálható:

- a) a befektetési tőke többlete és a pénzügyi buborék,
- b) a high-tech szektor növekedési üteme,
- c) a tőzsdei index és a P/E ráta történelmi szintjének különbsége,
- d) a hitelpiac gazdaságpolitikai lazítása vagy megszorítása,
- e) a magánszektor eladósodottsági szintje,
- f) az energiaárak alakulása,
- g) a kereskedelmi mérleg alakulása,
- h) a munkaerőpiac gazdaságpolitikai lazítása vagy megszorítása,
- i) a jövedelmezőségi görbe alakulása,
- j) a költségvetési politika szigorúsága vagy enyhesége.

⁸ A gazdasági recesszióra vonatkozó ötfokozatú skálát részleteiben ismerteti Nordhaus [2002].

Van olyan elemzési rendszer is, amely a fenti gazdasági mutatók alakulása alapján egy olyan kockázati hányados kiszámítását is tartalmazza, amely megmutatja a gazdasági recesszió bekövetkeztének valószínűségét, s kockázatának nagyságát. A korábbi három évtized gazdasági növekedési mutatóinak és recessziós tendenciáinak összehasonlítását teszi lehetővé az alábbi táblázat.

3. táblázat

A gazdasági recesszió kockázata
(százalékban)

Év	Kockázati ráta	Év	Kockázati ráta	Év	Kockázati ráta	Év	Kockázati ráta
1970	15	1980	100	1990	70	2000	35
1971	25	1981	90	1991	100	2001	45
1972	40	1982	100	1992	80	2002	70
1973	70	1983	50	1993	15		
1974	100	1984	15	1994	15		
1975	100	1985	15	1995	15		
1976	50	1986	25	1996	15		
1977	20	1987	60	1997	15		
1978	25	1988	30	1998	25		
1979	70	1989	30	1999	25		

Forrás: Zarnovitz – Ozyildirim [2002]

Az 1970 óta eltelt három évtized alatt három nagyobb recessziós időszak zajlott le az amerikai gazdaságban: az 1974–75, az 1980–82 és az 1991. évek. A jelenlegi gazdasági visszaesés megítélése még több szempontból bizonytalan, de a recessziós folyamatot kiváltó gazdasági és politikai okok felsorolása és összehasonlítása már értékelhető eredményhez is vezethet.

4. táblázat

A gazdasági recessziót kiváltó okok

1974–75	1980–82	1991	2000-2001
– olajár-emelkedés	– olajár-emelkedés	– olajár-emelkedés	– olajár-emelkedés
– szigorú munkaerőpiac	– szigorú munkaerőpiac	– szigorú munkaerőpiac	– rekord méretű kereskedelmimérleg-deficit
– túlértékelt tőzsdei árak	– adósságsűcs	– túlértékelt tőzsdei árak	– szigorú munkaerőpiac
– adósságsűcs	– szigorú monetáris politika	– adósságsűcs	– befektetési tőke és high-tech buborék
– szigorú monetáris politika	– megfordult jövedelm-zségi görbe	– szigorú monetáris politika	– túlértékelt tőzsdei árak
– megfordult jövedelm-zségi görbe	– hitelezési zavar	– megfordult jövedelm-zségi görbe	– adósságsűcs
– hitelezési zavar		– hitelezési zavar	– szigorú monetáris politika
– Bretton Woods-i pénzügyi rendszer, az aranystandard vége		– Öböl-háború	– megfordult jövedelm-zségi görbe
			– költségvetési többlet
			– hitelezési zavar
			– közel-keleti válság kiéleződése

Forrás: Zarnovitz – Ozyildirim [2002].

Egy súlyosabb recessziót előrejelző elemzések érvei

A gazdasági növekedéssel foglalkozó elemzések egyik nagy csoportja az előző szempontok alapján elvégzett vizsgálatok alapján azon az általános véleményen van, hogy a jelenlegi lelassult gazdasági növekedés, valamint a gazdaságban meglévő egyensúlytalanságok és kedvezőtlen fejlemények miatt szinte szükségszerűen ki fog alakulni egy nagyobb méretű recesszió. Ennek a folyamatnak az alapvető okait különböző mélységekben és széles körben határozzák meg ezek az elemzések. Egyes nézetek szerint néhány alapvetően fontos mutató kedvezőtlen irányú alakulása is elegendő lesz a recesszió kialakulásához. Más elemzések szerint ennél jóval több folyamat kedvezőtlen összehatása eredményeként alakul majd ki az újabb nagyobb visszaesés az amerikai gazdaságban.

Az alapvető gazdasági mutatókon alapuló elemzések

Az amerikai aggregát kereslet növekedésének struktúrája az 1992-et követő évek során a korábbiakhoz viszonyítva eléggé szokatlan módon alakult. A megelőző időszakal összehasonlítva ekkor rendkívül restriktív volt a fiskális politika, a nettó exportkeresletet pedig teljesen helyettesítette a magánkereslet rendkívüli növekedése, ami meghaladta a rendelkezésre álló jövedelem ütemét is.

A magánszektor pénzügyi mérlege, azaz a rendelkezésre álló jövedelem és a teljes kiadások közötti különbség 1960 és 1992 között mindvégig pozitív volt, s ez a GDP-nek kb. 3 százalékos nagysága körül ingadozott. 1992 első negyedévét követően ez az arány igen gyors ütemben romlott, s a negyedéves hiányok a GDP 7–9 százalékát, egyszer a 12 százalékát is elérte. Az éves adatokat tekintve a magánszektor pénzügyi mérlege 1997-ben vált először deficitessé, majd ennek nagysága gyors ütemben növekedett, s 2000 harmadik negyedévében már a GDP 6,2 százaléka volt, ami a hiánynak a legnagyobb mértékét jelentette.

A magánfogyasztás nem haladhatta volna meg a jövedelmeket ilyen növekvő arányban, ha nem lett volna lehetőség hitelfelvételre vagy a pénzügyi befektetésekből származó jövedelmek növekvő arányú realizálására.

A magánszektor eladósodásának mértéke 2001 második negyedévében minden korábbi csúcserőtelket és arányt is meghaladt. Az adósságállomány a nem pénzügyi magánszektor (az iparban, mezőgazdaságban és a nem-pénzügyi szolgáltatásokban működő vállalkozások) rendelkezésre álló jövedelmének 172 százalékát tette ki, ami sokkal nagyobb arányú volt, mint amekkora az előző fennedülés csúcán kialakult. A lakossági szektor adóssága pedig a rendelkezésre álló jövedelem 120 százaléka volt. A vállalati szektor esetében pedig az adósság a szektor cash flow-jának nyolcszorosát tette ki.

Ezzel a kialakult helyzettel kapcsolatban az alapvető probléma az, hogy az adósságnak a jövedelemhez viszonyított aránya növekedhet egy ideig, s akár hosszabb ideig is, de örökké nem. A növekvő eladósodottság fokozottan teszi a vállalatokat sebezhetővé a profitsökkenés kedvezőtlen következményeivel szemben, s jelent egyben korlátokat azzal kapcsolatban, hogy akár a saját részvények felvásárlása révén is, de fenntartsák ennek tőzsdei árfolyamát. Noha a háztartások nettó vagyonát növelhette a követelések piaci árainak emelkedése, de az adósságszolgálatot készpénzzel kell fizetni, ami viszont csak a jövedelemből vagy pedig a követelések értékesítésének nettó bevételéből származhat. Ez a fizetési kötelezettség pedig határt szab annak, hogy a háztartások milyen mértékben válhatnak eladósodottakká. A magas adósság-jövedelem arány érzékenyvé teszi a háztartásokat a jövedelemben vagy pedig a követelések áraiban bekövetkező változásokkal szemben.

Az, hogy az adósság–jövedelem arány nem haladhat meg bizonyos határt, az könnyen belátható, ám a következmények jóval kevésbé nyilvánvalóak. Nem csak az adósságnak kell stabilnak lennie a jövedelemhez viszonyítva, mivel a magánszektorba áramló nettó hitelek és ennek révén a magánfogyasztás egészének a jövedelemhez viszonyított arányában a korábbi szinthez képest csökkenésnek kell bekövetkeznie. Bizonyos mértékig bizonytalan az, hogy mikor kell bekövetkeznie a változásnak.

Az amerikai gazdaság jelenlegi ciklusa esetében a magánszektor pénzügyi mérlegének hiánya 2000 harmadik negyedében elkezdett csökkenni, s ez a folyamat azóta is tart. A változást a beruházások hirtelen elkezdődött csökkenése jelentette, amit aztán még olyan tényezők is felerősítettek, mint a követelések áraiban bekövetkezett visszaesés, a fogyasztás csökkenése, a munkanélküliség növekedése, valamint ezek kumulatív következményeinek egymásra gyakorolt hatásai.

A rövid lejáratú kamatlábaknak a FED általi azonnali és erőteljes csökkentésének elsődleges hatása az volt, hogy nem csökkentek, hanem viszonylag stabilizálódtak a követelések árai, viszont jelentősen csökkentek a lakásvásárlási hitelek költségei. A FED lépésének további következménye viszont az lett, hogy jelentősen mérséklődött a gazdaság belső destabilizálódásának üteme, miközben a költségvetési politika lazításának különféle intézkedései erősítő hatással jártak az aggregát kereslet növekedésére. Mégis az tűnik valószínűbbnek, hogy a magánszektor pénzügyi mérlegének javulása folytatódik mindaddig, amíg a rendelkezésre álló jövedelem és a kiadások közötti normális arány helyre nem áll. E folyamat fő magyarázata az, hogy a csökkenő beruházás, foglalkoztatás és profit mellett a vállalatok és a háztartások arra törekednek, hogy stabilizálják vagy éppenséggel csökkentsék adósságterheiket, s ennek révén megfordítsák a hitelbővülés egész folyamatát, ami végül is az egész gazdasági növekedési folyamat szinte kizárólagos eredője volt mindeddig.

A gazdaságpolitikai előzményeket figyelembe véve látható, hogy az amerikai gazdaságban korábban sohasem fordult még elő, hogy a magánszektor pénzügyi mérlegének deficitje meghaladta volna a GDP 6 százalékát. Hasonló helyzet viszont már előfordult Nagy-Britanniában és Svédországban az 1980/90-es évtizedforduló körüli években, s mind a két esetben a 6 százalékos GDP-arány elérése után a magánszektor deficitje megfordult, és a folyamat egy-egy komoly gazdasági recesszióba torkollott.

Az amerikai gazdaság jelenlegi helyzetét tekintve a következő három alapvető megjegyzést lehet tenni:

a) A magánszektor jövedelmeihez viszonyított kiadásainak a jelenlegi mértékű csökkenése, valamint ennek hatásai a gazdasági tevékenységre és foglalkoztatottságra rendkívül jelentősek. Ha a magánszektor pénzügyi mérlege visszatérne az 1992 előtti – normálisnak tekinthető – szintre, akkor ez 500-700 milliárd dollár nagyságú aggregát keresletbeli csökkenést jelentene. Ha ez a folyamat gyorsan történik meg, akkor ez – annak ellenére, hogy a fiskális politikai enyhítés már folyamatban van – könnyen egy olyan komolyabb recessziót eredményezhet, mint amilyen 1982-ben fordult elő. A recesszió eredményeként 2 százalékkal csökkenhet a termelés, és a munkanélküliség is hosszabb távon 8-9 százalékra emelkedhet.

Ha a pénzügyi mérlegnek a korábbi szintre való visszatérésére lassúbb ütemben – kb. 2-3 év alatt – kerül csak sor, akkor abból valószínűleg egy elhúzódó alacsony növekedési ütemű periódus alakulna ki, amit több szempontból is egy hosszú gazdasági válságnak lehetne majd tekinteni, mivel a munkanélküliség folyamatosan növekedne. Ilyen körülmények közepette a fiskális politikai ösztönzés – akár a jelenleg már folyó, akár további intézkedés – szinte teljesen hiábavaló lehet.

b) Egy olyan recesszió vagy elhúzódó stagnálás, amely az előbbi pontban kifejtett folyamatok alapján alakulna ki, semmifajta olyan spontán felélénkületi tendenciát sem

tartalmazna, mint azokban az esetekben, amikor a recesszió a szabályszerű folyamatok egyikének eredményeként alakul ki. Ilyen eset lehet, amikor az álló- vagy forgótőkeberuházások visszaesnek. Ennek oka az, hogy eleve egy nem szokásos helyzetből alakul ki a recesszió. Vagyis a kiinduló helyzet az, amikor a magánszektor kiadásai jelentősen meghaladják a bevételeket, s a folyamat afelé irányul, hogy ez a különbség jelentősen csökkenjen. Ilyen körülmények között az 1992 után folytatott amerikai fiskális politika, amelynek eredményeként a korábbi hiány eltűnt, és a széles körben nagyra értékelt többlet alakult ki, a konjunktúra szempontjából valószínűleg teljesen hibás koncepciót jelent. Sajnálatos és a kialakult helyzetet súlyosbító további fejlemény az, hogy a növekvően szigorodó fiskális politika hatásai összekapcsolódtak a fizetési mérleg növekvő hiányával. Ez utóbbi eredményeként az USA helyzete jelentősen megváltozott, s a világ legnagyobb hitelezőjéből viszonylag rövid idő alatt a világ legnagyobb adósa lett.

c) Nagyon nehezen elképzelhető, hogy az USA képes lesz megfordítani a recessziós vagy elhúzódó recessziós folyamatot olyan egyoldalú intézkedések révén, amelyek alapvetően a belső keresletet kell hogy élénkítsék. Ennek oka részben az, hogy az USA folyó fizetési mérlegének hiánya a GDP stagnálása és a növekvő munkanélküliség mellett is a GDP-nek kb. 3,5 százaléka. A folyó fizetési mérleg javulásának lehetőségei mérsékeltek, amit az amerikai exportlehetőségek jelenlegi korlátozottsága is magyaráz, ugyanis a világ kereslete és termelése visszaesett, a dollár pedig 2002 elejéig erős volt. Valószínűtlen az, hogy ha az amerikai belső kereslet elegendő mértékben is sikerül megnövelni ahhoz, hogy a GDP növekedési üteme felgyorsuljon, akkor még a fizetési mérleg súlyos helyzetén is sikerüljön javítani. A belső kereslet növekedése a céllal éppen ellenkezőleg növelni fogja a fizetési mérleg hiányát és ezzel összefüggésben jelentősen megnőhet az eladósodottság mértéke is a világ felé az elkövetkezendő néhány év alatt.

A több gazdasági mutatón alapuló elemzések

A több gazdasági mutatót alkalmazó elemzések között is vannak olyanok, amelyek a gazdasági recesszió bekövetkeztével számolnak az amerikai gazdaságban az elkövetkezendő időszakban. A lezajlott kedvezőtlen irányú változások az elemzések szerint (például Rosen, 2002) azt jelzik, hogy a recesszió bekövetkeztének veszélye jelentősen megnőtt (lásd 3. táblázat). Ez utóbbi elemzés szerint a jelenlegi helyzetben hat olyan tényezőtől, amelyek az előző recessziók során is alapvető kiváltó okok voltak, öt jóval kedvezőtlenebbül alakult. További, a konjunktúra szempontjából kedvezőtlen tényezőként jelentkeznek most olyan folyamatok, mint a folyó fizetési mérlegben egy rekordméretű hiány, a befektetési tőke esetén egy változó buborék, valamint az amerikai költségvetés jelentős többlete – így 1998–2001 között, de különösen 2000-ben (lásd 1. táblázat) –, illetve ennek hatásai.

A kedvezőtlen folyamatok alapján számos pesszimista értékelés szerint a recesszió az amerikai gazdaságban végül mégiscsak bekövetkezik majd. Megítélésük szerint a FED monetáris politikai lazító intézkedései, azaz a vezető kamatlábak folyamatos és összességében jelentős csökkentése is ezt a törékeny gazdasági helyzetet jelzi. A FED döntéshozói viszont feltételezhetően abban bíznak, hogy a kamatlábak csökkentése révén még időben megállítható lesz a gazdasági tevékenységek lanyhulásának folyamata az USA-ban.

Az összetettebb elemzések eredményeinek értékelői a több különböző mutató alakulását tekintve a következő főbb megállapításokat tették:

a) A befektetési tőke többlete és az internetbuborék kialakulása

Az elmúlt 2-3 év folyamán az USA-ban közel akkora nagyságú befektetési tőkét gyűjtöttek össze, mint az azt megelőző közel két évtized során. A befektetési tőkealapok 1999 során rekordnagyságú 36 milliárd dollárnyi összeget gyűjtöttek össze az USA-ban, amelynek több mint 90 százaléka az internethez kapcsolódó vállalkozásokba került befektetésre. A következő évben ez az összeg majdnem megkétszereződött, s az internethez kapcsolódó vállalkozások aránya tovább (kb. 95 százalékra) növekedett. A kockázati tőke bősége ellenére az ún. új gazdaság nyereségessége nehezen megfogható maradt, a befektetések egy jelentős része sikertelenné bizonyult. A nagyközönség e piac iránti érdeklődése csökkent és a részvények árai elkezdtek csökkenni. A befektetési alapok ebbe a szektorba irányuló tőkebefektetései már 2000 végén csökkenni kezdtek, ami jelentős korrekciót jelentett a kockázati befektetéseket tekintve. Ez viszont az új tech-szektor vállalkozásai számára súlyos következményekkel járt. A jelentős befektetési összeg ellenére már 2000-ben vagy 30 ezer főt kellett az amerikai internethez kapcsolódó vállalkozásoktól elbocsátani, továbbá a részvények ára több mint a felére esett vissza, s a felszámolt vállalatok száma meghaladta a 300-at. Az amerikai befektetési tőke végül is egy olyan szektort segített gyors ütemű fejlődéshez és lényegében túléléshez, amely általában nem eléggé nyereséges, s így amikor az irracionális lelkesedést idővel felváltja a hatékonyságkeresés, akkor a feláldozandó munkahelyek száma a vártnál jóval jelentősebb.

b) A high-tech szektor lassuló növekedése

Az USA high-tech szektora az elmúlt évtized során gyors ütemű növekedési szakaszon ment keresztül. Ezt a folyamatot alapvetően két tényező segítette: az egyik a túlzott lelkesedés és várakozással teli bizalom az internet által nyújtott üzleti lehetőségek iránt, a másik pedig a ciklikusan bekövetkezett nagyarányú olcsó és könnyen elérhető hitelek. E kettő eredményeként nagyarányú befektetésekre került sor a technológiával és különösen a telekommunikációs technológiával kapcsolatos területeken. Az 1990-es évtized második felében a technológiára költött kiadások az USA-ban a GDP növekedésének 30-35 százalékát tették ki, s ez az arány a mostani évtized első éveiben már a 40 százalékot is elérte. Az elmúlt kb. egyéves időszak során bizonyos szempontokból jelentős változásokra is sor került. A webcégek növekvő számú csődje és a vállalkozások jelentős méretű eladósodottsága a hitelezők és a befektetők nagyközönség egyre nagyobb fokú óvatosságát idézte elő. Ennek következtében csökkent a hitelekkel finanszírozott tőkebefektetések nagysága és aránya, ami egészen biztosan lassulást indít majd el a termelékenység-növekedési cikluson belül, valamint csökkenti azoknak a szektoroknak és vállalatoknak a termelés-növekedését, amelyek a technológiát gyártják és szállítják (például szoftver, hardver, telekommunikációs cégek). Ez a folyamat már a szektor vezető cégei⁹ esetében is láthatóvá vált, mivel ezek olyan értékesítési és jövedelmezőségi értékeket értek el, amelyek részben a befektetési tőkék csökkenésével kapcsolhatóak össze. A problémát az is jelezte, hogy a tech-szektor jövedelmezőségével kapcsolatos várakozások 2000-ben 29 százalékról 15 százalékra, 2001-ben pedig 24-ről 17 százalékra csökkentek. Mindez egy ciklikus hanyatlás valószínűségét, s nem pedig egyszerűen csak egy növekedésbeli lassulást jelezhet előre. Az amerikai tech-telekommunikációs szektort jelenleg a rövid lejáratú (kb. 6-12 hónapi rendelkezésre viszonyított) kapacitásfelesleg, a rossz hitelek és a rossz beruházások jellemzik. Egy beruházási ciklus viszont

⁹ Például olyan cégek, mint az Intel, a Microsoft, az Apple, a Gateway, a Dell, az AMD.

nagyon könnyen és hamar a termelés-csökkenés és visszavonulás ciklusává alakulhat át, aminek komoly következménye lehet a gazdaság teljesítményére, s végső soron az USA gazdasági növekedésének ütemére.

c) A tőzsdei árak túlértékelttsége a történelmi P/E arányokhoz viszonyítva

A bőségesen rendelkezésre álló befektetési tőkék, valamint a külföldi tőkék beáramlása együttesen azt eredményezte, hogy a tőzsdei árak a történelmi arányokhoz viszonyítva irracionálisan megemelkedtek.¹⁰ A tőzsdei árak emelkedésének igazi oka pedig a spekuláció, s nem pedig egy rendkívül nagy arányú vállalati jövedelemnövekedés volt. Ezt azok a számok is bizonyítják, amelyek azt mutatják, hogy az 1997–2000 közötti négy év során a konszolidált átlagos éves vállalati jövedelemnövekedés üteme az USA-ban 12,9 százalék, míg az azt megelőző négy év (1993–1996) során ez az arány 18,7 százalék volt. Vagyis a vállalati jövedelmek növekedése számottevően kisebb volt, mint a részvények árainak emelkedése. Ennek eredményeként a vállalatok nettó értéke és a háztartások nettó vagyona papíron jelentősen, kb. négyszeresére emelkedett 1994 és 2000 között. A piaci trendek ezt követő megfordulása viszont azt eredményezte, hogy a nettó vagyomból kb. 2000 milliárd dollár egyszerűen eltűnt. Ez abból a szempontból sem elhanyagolható tény, hogy az amerikai háztartások fele rendelkezik részvényekkel, ami történelmi szempontból kimagasló arány, s a piaci korrekciók vagyonszökkenő hatásai eredményeként fokozatosan erodálódhat a befektetői bizalom, valamint csökkenhet a fogyasztási hajlandóság is. Ennek első jelei már jelentkeztek a gépkocsi-, lakás- és kiskereskedelmi vásárlások csökkenő értékeit mutató adataiban.

d) A hitelpiacokat ért megszorító gazdaságpolitika

A hitelpiacok szigorodása mind a három előző gazdasági recesszió egyik előidézője volt. A hitelfeltételek módosulását a hosszú lejáratú (10 éves) amerikai államkötvények és a AAA kötvények hozama közötti különbség változásai jelzik. A jelenlegi szigorúságot az mutatja, hogy az előbbi két hozam közötti különbség az elmúlt öt évtized adatait tekintve jelenleg a legnagyobb. A junk-kötvények hozama az 1991-es recesszió óta a legmagasabb szinten állt, és ennek révén az államkötvények feletti különbség 850 bázispont volt. A hitelpiaci szigorítás egyrészt a hitelek minőségének romlását, másrészt pedig a hitelezők növekvő óvatosságát is jelzik. Ezzel egyidejűleg a rossz hitelek aránya az 1991. évi 10,1 százalék rekord után 2000-ben 6 százalék és 2001-ben az előzetes adatok szerint 9 százalék felett lesz. A hitelfeltételeket 2000-ben az amerikai bankoknak kb. 40 százaléka szigorította, s ez az arány 50 százalék fölé emelkedett 2001-ben. A tőkebefektetések – különösen a technológiai beruházások – voltak az amerikai gazdaság közel egy évtizedes erőteljes növekedésének a fő hajtóerejei, amit az olcsó és könnyen elérhető hitelek biztosítottak. Az újabb hitellehetőségek csökkenése esetén a vállalatok csökkenteni lesznek kénytelenek a beruházásaikat, ami viszont lassítani fogja az amerikai gazdaság növekedési ütemét.

¹⁰ A NASDAQ 100 indexe 2000 márciusában a csúcsot jelentő 4816 ponton állt, s egy évvel később már csak 45%-kal alacsonyabb ponton. A kereskedelem a 108,9 P/E-en folyt, miközben a hétéves átlag 55,8.

e) A magánszektor jelentős eladósodottsága

Ezt a mutatót a legtöbb elemzés tartalmazza, és kedvezőtlen hatásait fontos elemnek tartják a recesszió kialakulásának folyamatában. Így ez a kérdéskör ebben a tanulmányban is már korábban elemzésre került. Itt inkább csak néhány további szempontot említünk. Az egyik az, hogy az amerikai magánszektor, különösen a háztartások egy jelentős része az elmúlt évek hosszú gazdaságnövekedési periódusa során abba a tévedésbe esett, hogy a tőzsdei gyors árfolyamnyereségeket – még akkor is, ha nem realizálták őket – valódiaknak tekintette, s ennek hatására jelentős arányú eladósodást vállalt fel. Az 1980-as évek végi tőzsdei árfolyam-emelkedések során ért el az amerikai magánszektor adóssága hasonló arányokat. Miközben az adósság növekedett, a megtakarítások pedig csökkentek, illetve negatívvá váltak. Így a már korábban is említett három kapcsolódó tényező (túlságosan nagyméretű adósság, növekvő adósságszolgálati teher, negatív megtakarítási ráta) már különösen érzékenyvé teszi a gazdaságot a különböző egyéb sokkhatásoknak, és növeli annak kockázatát, hogy egy gazdaságnövekedési lassulás végül is mély recesszióba csap át.

f) A magas energiaárak

Az olajárak rendkívüli mértékű emelkedése a három korábbi gazdasági recesszió (1974–75, 1980–82, 1991) fontos előidéző okai közé tartozott. A nemzetközi olajpiaci árakhoz hasonlóan az amerikai belföldi nyersolajárak is jelentősen megemelkedtek. Ez a már ismert folyamat ismétlődik meg jelenleg is. A korábbi recessziók során, miközben az olajárak jelentősen emelkedtek, addig a gázárak viszonylag stabilak és alacsonyak maradtak. Az energiaárak korábbi és jelenlegi változásai között a fő különbség abban található, hogy a gazdasági növekedés jelenleg tapasztalható lassulásának körülményei között az olajárakhoz hasonlóan az elmúlt közel két év során a gázárak is jelentősen megemelkedtek. A magas energiaárak úgy funkcionálnak az amerikai gazdaság résztvevői számára, mint egy jelentősen megemelt adótétel. A fogyasztói energiaárak szinte azonnali nagyarányú növekedése miatt a fogyasztói kereslet egyéb tételei az ezt követő időben már észrevehetően csökkentek. Kedvezőtlen fejlemény volt az előző évtizedek három nagy recessziója idején az, hogy a FED mindig inkább az emelkedő olajáraknak az inflációs hatására koncentrált, s kevésbé vette figyelembe ennek adójellegű hatásait. A FED ugyanis az inflációs nyomásra válaszul minden alkalommal megemelte a kamatlábakat, ami a körülmények miatt végső soron a recessziós folyamat további mélyülését eredményezte. Az olaj- és gázárak mostani jelentős mértékű emelkedése természetesen legelőször az az aggodalmat kelti, hogy a folyamatok hasonló sorrendje fog most is bekövetkezni.

g) A rekordszintű kereskedelmi mérleghiány

Az USA az elmúlt néhány év során a kereskedelmi mérlegét jelentős nagyságú és egyben rekordot jelentő hiánnyal zárta. Ennek eredményeként a folyó fizetési mérleg is hiánnyal zárt, aminek várható következménye az volt, hogy a dollár akkor még erős árfolyamát ez aláássa. A dollár jelentős arányú gyengülésére 2002 elején sor is került. A meggyengült dollár számottevő mértékben csökkentette a külföldi tőke USA-ba való

áramlásában való érdekeltséget.¹¹ Az USA-ba áramló külföldi tőke nagyságának csökkenése elkerülhetetlenül azzal a kedvezőtlen hatással jár, hogy csökkennek az amerikai tőzsdei részvény- és kötvényárak. A gyengülő dollár, bár javíthatja a kereskedelmi és a folyó fizetési mérleg egyenlegét, de ugyanakkor inflációs nyomást is kelthet, és ennek révén korlátozhatja a FED lehetőségeit a kamatlábak olyan mértékű és ütemű csökkentésében, amelyet a belgazdasági szükségesség esetleg diktálna.

h) A rendkívül szigorú munkaerőpiac

A munkaerő-piaci helyzet alakulása egy másik olyan mutató, amelyet minden elemzés és megközelítés elkerülhetetlenül tartalmaz. Mivel a munkaerőpiac helyzete alakulásának számos részletkérdése már előzőleg elemzésre került, így az itt hangsúlyozandó szempontok a következők. Lényeges elem, hogy az évezredforduló idején a munkanélküliek aránya 30 éve a legalacsonyabb, kb. 4,0 százalék volt, s 2001 végén is csak 5,6 százalékot ért el, miközben a foglalkoztatási költségek gyors ütemben és jelentős mértékben emelkedtek. Ezt az emelkedést teljesen vagy nagymértékben ellensúlyozta a termelékenység növekedése. A foglalkoztatási költségek fedezése szempontjából könnyítést jelentett a munkaadók számára az, hogy a magas tőzsdei részvényárak mellett lehetőség nyílt arra, hogy a bérkifizetések mellett egyre növekvő arányban – kiegészítő jövedelemként – a saját vállalati részvényeknek az alkalmazottak számára való juttatása formájában is történhessen a javadalmazás.¹² Az ilyen juttatásban részesített alkalmazottak száma 1992 és 1999 között megtízszereződött, és az utóbbi évben kb. 10 millió főt jelentett. Ennek a juttatási módnak is volt köszönhető az a tény, hogy az amerikai háztartásoknak több mint a fele rendelkezik jelenleg részvényekkel. A stagnáló vagy csökkenő részvényárak viszont azt eredményezik, hogy az ilyen juttatások vonzereje csökken, és a munkaadók egyre növekvő mértékben kényszerülnek majd arra, hogy nagyobb béreket és fizetéseket ajánljanak az alkalmazottaiknak. Ez viszont azt jelenti, hogy a foglalkoztatási költségek a korábbiaknál jóval jelentősebb ütemben fognak emelkedni, mint az elmúlt években.

i) A megfordult jövedelmezőségi görbe¹³

A megfordult jövedelmezőségi görbe ritka jelenség. Normális gazdasági körülmények közepette a befektetők hosszabb lejáratú kötvényeik után nagyobb hozamot várnak el azért, hogy ezzel ellensúlyozzák a hosszabb időt és a likviditási kockázatot. Az USA esetében a megfordult jövedelmezőségi görbe rendszerint azt jelzi, hogy a monetáris politika megszorítónak vált, s ez rendszerint a recessziókat megelőző időszakban következik be, ahogy ez az előző három recessziós időszakban is megtörtént. A mostani időszakot nem a monetáris politikai szigorítás jellemzi, s így a megfordult jövedelmezőségi görbének alapvetően két másik oka van. Az egyik az, hogy a kormányzat a költségvetési

¹¹ Az USA-ban befektetett külföldi tőke nagysága 1997-ben 104 milliárd USD, 1998-ban 182 milliárd USD, 1999-ben 272 milliárd USD, 2000-ben $X(I-VI=130)$ milliárd USD és 2001-ben Y milliárd USD volt. A külföldiek közvetlen és portfólió-befektetéseinek együttes összege elérte a napi 1 milliárd USD-t.

¹² Az alkalmazottaknak bérkiegészítésként juttatott vállalati részvények nagysága a S&P 500-as vállalati listáján lévő cégek esetében a bérek és fizetések közel 9%-át tette ki 1999-ben, s ez az arány közel 15%-ra nőtt 2000-ben.

¹³ Normális gazdasági feltételek mellett a rövidebb lejáratú kötvények hozama kisebb, mint a hosszabb lejáratúaké. Ha ez az összefüggés megfordul, akkor a gazdasági körülményekben erőteljes rendellenességek húzódnak meg.

többlettel terhére most visszafizeti az államadósságot, a másik pedig a FED-nek az a 2000 végéig gyakorolt politikája volt, hogy a rövid lejáratú kamatlábakat felfelé nyomta annak érdekében, hogy a túlfűtött gazdasági növekedést visszafogja. A gazdasági növekedés gyengülése viszont a kamatláb-politika módosítását igényelte, s a kamatlábak csökkentése kezdődött el annak érdekében, hogy a recesszió elkerülhető legyen.

j) A megszorító (jelentős többlettel záró) költségvetési politika

Az USA szövetségi és a legtöbb tagállam költségvetése az elmúlt évek során jelentős többlettel zárt.¹⁴ Ennek kedvezőtlen gazdasági hatásait a gazdasági növekedésre szinte minden elemzés kiemeli, ugyanis ennek a fiskális politikának láthatóan erőteljes a gazdasági növekedést csökkentő hatása. Ilyen méretű és tartós költségvetési többlet automatikusan a gazdasági növekedés csökkenését eredményezi. Egy lényeges kérdés az, hogy a Bush-kormányzat költségvetési politikája mennyiben tudja módosítani a már beindult recessziós folyamatot.

A mélyebb recessziót váró előrejelzések üzenete

A világgazdaság nagyobbik része, s ezen belül elsősorban a vezető gazdasági hatalmak többsége stagnáló, vagy már a visszaesés állapotában van. Így a lehető legkedvezőtlenebb pillanatban következett be az amerikai gazdaságnak, egy hosszú prosperáló időszakot követő, lassan kezdődő és elhúzódó recessziós időszaka. A jelenlegi helyzet az, hogy az USA nem várhat gazdasági ösztönzést a világ másik részétől a belső aggregát keresletének növeléséhez vagy a dollár leértékeléséhez, a világ többi része pedig, amely eddig az amerikai gazdaság expanziójából döntően az előnyt élvezte, most elveszíti az egyik fő gazdasági hajtóerejét.

Az elemzések különböző végkövetkeztetésekre jutnak az USA gazdaságának és a világgazdaság szerintük nagy valószínűséggel bekövetkező nagyobb arányú recessziójával kapcsolatban.

Az egyik következtetés az, hogy a piaci erők, ahogy elmulasztották a gazdasági növekedés fenntartását, ugyanígy sikertelenül próbálkoznak majd egy későbbi időpontban – ha ez a feladat csak rájuk hárul – a spontán gazdaságélénkítés feladatával is. Az USA-nak olyan hatalmassá vált a fizetésimérleg-hiánya, hogy egyszerűen gazdaságilag képtelenné vált arra, hogy a belső kereslet növelése révén előbb egy amerikai, majd egy világméretű gazdasági fellendülést generáljon. Így nyilvánvaló, hogy világméretű fellendülés csak világméretű reflációs gazdaságpolitika révén lehetséges elérni. Ugyanakkor nincs arra garancia, hogy még ha a világ országainak sikerülne is együttesen beindítaniuk egy reflációs gazdaságpolitikát, a krónikus egyensúlytalanságok nem folytatódniának, különösen a jelenlegi helyzetben, amikor sem az árfolyam, sem a tőkeáramlás nem ellenőrzött, hanem nagymértékben liberalizált, ezzel megszűnt a gazdaságpolitika eszköze lenni. Ez a következtetés ellentmond az uralkodó közgazdasági felfogásnak, s megvalósításához sincs igazán megfelelő nemzetközi intézmény, sem széles körben elfogadott cselekvési elv. Amennyiben viszont a világméretű recesszióra sor kerül, akkor viszont valószínűleg komolyan végig kell majd gondolni és elemezni kell a különböző gazdaságpolitikák és ezek eszközeinek egy hosszú sorát, beleértve a fiskális politikák haszná-

¹⁴ Az USA szövetségi költségvetése míg 1999-ben 124 milliárd USD-nyi – a GDP 1,3%-át kitevő –, addig 2000-ben pedig már kb. 215 milliárd USD többlettel zárt, ami a GDP-nek kb. 2,2 %-át jelentette, s egyben mindkettő a maga idején történelmi rekord is volt.

latát és ezek nemzetközi összehangolását, továbbá a tőke, valamint az áruk és szolgáltatások nemzetközi áramlásának újbóli szabályozását.

Egy másik lényeges következtetés az, hogy az amerikai gazdaságban kialakult számos egyensúlytalanság együttes hatása teszi igazán komollyá a nagyobb recesszió kialakulásának kockázatát, ugyanis ezek az egyensúlytalanságok a gazdasági növekedés lassulásának és az inflációs feltételeknek egy bonyolult mátrixát eredményezik. Így a magas energiaárak, a munkaerő-piaci helyzet, a 2002 folyamán gyengülő dollár ösztönözni fogja a bér- és árinflációt, valamint a valószínűleg növekvő kamatlábakat. Az internethez kapcsolódó vállalkozásoknál már és még bekövetkező munkaerő-leépítések, a háztartásoknak a tőzsdei árfolyamok csökkenése miatt bekövetkező értékvesztése, a növekvő energiaköltségek, a rekordszintű adósságok és a negatív megtakarítási ráta, valamint a növekvő kamatlábak mind a magánfogyasztás csökkenését jelzik előre. A magánfogyasztás pedig az amerikai GDP-nek kb. kétharmadát teszi ki. Mindehhez hasonlóan a vállalatok jövedelmezőségének csökkenő vagy negatív növekedése, a szigorodó hitelezési feltételek, a növekvő kamatlábak, valamint az emelkedő bérköltségek jelentősen eltéríthetik a vállalatok beruházási kiadásait, amelyek pedig a GDP növekedéséhez 25-40 százalékban járultak hozzá az 1995-től kezdődő időszakban. Azaz, ha mind a magánfogyasztás, mind a tőkekiadások kb. a felére esnek vissza, akkor a GDP növekedése 1 százalékra esik vissza. Ez a helyzet 2001-ben és 2002 közepére be is következett.¹⁵

Egy további következtetés a termelékenység növekedésével és ennek esetenként helytelen értelmezésével kapcsolatos. A nagyobb méretű recesszió várható bekövetkezte ellen szóló széles körben hangoztatott érv a termelékenység növekedése. Ez utóbbi nézet szerint az elmúlt kb. tíz év során a vállalati termelékenység oly jelentős mértékben nőtt, hogy sok gazdasági és vállalati elemző valószínűtlennek tartja az amerikai gazdaság érzékenységét egy elhúzódó visszaesés lehetőségével kapcsolatban. Az érveléseik szerint a technológia vezette hatékonyságbeli előny egy erőteljes beruházási, nyereségbeli és növekedési ciklust hozott létre.¹⁶ Az ellenérv szerint noha a technológia megnövelte a termelékenységet, ezt részleteiben külön kell vizsgálni a gazdaságnövekedési ciklus felszálló és leszálló ágaiban. A felszálló ág gazdasági körülményei között a nem elegendő munkaerő-kínálat feltételei mellett a termelékenység természetesen nő. A gazdasági ciklus leszálló ágában viszont a vállalatok nem azonnal kezdik el elbocsátani a feleslegessé vált munkaerőt, s így a termelés gyorsabban csökken, mint a foglalkoztatottság, ezért a termelékenység romlik. Az USA esetében is megfigyelhető a jelen ciklusban is ez a kettős folyamat. Az elmúlt néhány év során a termelékenység növekedése jelentősen lelassult. Mindezek miatt a termelékenység kérdését nem szabad statikusan szemlélni, s ezek alapján egyoldalú következtetéseket levonni.

Az enyhe visszaesést követő fellendülést előrejelző elemzések érvei

Az amerikai gazdasági folyamatokat értékelő nézetek között nagy számban vannak olyanok is, amelyek szerint a gazdasági visszaesés már elérte a mélypontját, s már láthatóak a gazdasági növekedés újbóli fellendülésének jelei. Elemzéseik szerint a 2001. szeptember 11-i terrortámadás kedvezőtlen hatása csak rövid ideig volt érezhető mind a világ gazdaságban, mind az USA gazdasági helyzetében. Megállapításaikat arra alapoz-

¹⁵ Az US Kereskedelmi Minisztériumának 2002. július 31-én közzétett adatai szerint az USA GDP-jének növekedési üteme (szezonálisan kiigazított) 2002 második negyedévében 1,1% volt, míg a Wall Street elemzői még napokkal korábban is 2,2%-ot vártak a számításaik alapján.

¹⁶ Például az E. C. Prescott által készített elemzés egyik fontos eleme az amerikai termelékenység növekedése.

zák, hogy 2002 első feléve során a világgazdaság helyzetét tükröző különböző mutatók javultak, amelyek szerint a gazdasági fellendülés az iparilag fejlett országokban, s közöttük is legerősebben az USA-ban már elkezdődött. Ebben az országcsoportban általában, de elsősorban az USA-ban, a különböző nemzetgazdasági és üzleti mutatók javulása is megfigyelhető volt. Ezek közé tartozik, hogy javultak a fogyasztói és üzleti bizalmi indexek, valamint az ipari termelés – különösen az információtechnológia – növekedése kiegyensúlyozottabbá vált. A fogyasztói és üzleti bizalmi indexek mellett az egyéb jövőre vonatkozó mutatók is jelentős mértékben javultak, továbbá az értékpapírpiacokon a forgalom és az árak újból megemelkedtek a szeptember 11-ét követő időszak nagyobb arányú visszaesése után, s a hozamgörbe is meredekebbé vált.

Reálgazdasági folyamatok és ezek pénzpiacok részéről történő értékelése

Az USA reálgazdaságát 2002 első felében a következők jellemezték:

a) az ipar, beleértve a high-tech szektort is, termelési mennyiségének és értékének növekedése 2002 elején elkezdődött,

b) az iparhoz hasonlóan az építőipar, s ezen belül a lakásépítés teljesítménye szintén erőteljes volt, ami szorosan kapcsolódott ahhoz, hogy az ingatlanárak továbbra is magas szinten maradtak,

c) kedvezőtlen folyamat volt, hogy az állótöke-beruházások és a tartalékok csökkenése a korábbi gazdasági visszaesésekhez hasonló nagyságokat ért el,

d) a magánszektor fogyasztása meglepően erőteljes maradt, amit nagymértékben olyan tényezők támogattak, mint a kamatlábak és az adókulcsok 2001 folyamán történt jelentős nagyságú csökkentése, a viszonylag nagyarányú bérnövekedés, az autót vásárlás széles körű ösztönzése,¹⁷

e) az előbbivel összefüggésben a kiskereskedelmi forgalom növekedése a várakozásokon felül jelentős nagyságú volt, amit a gépkocsi-értékesítések növekvő nagysága is segített.

f) a munkanélküliségi támogatásokért benyújtott új kérelmek száma jelentősen visszaesett ebben az időben, miközben a munkanélküliségi ráta, amely az amerikai konjunktúraciklusoknak ebben a szakaszában rendszerint emelkedik, a 2001. decemberi szint alatt maradt.

Mindezek eredményeként a becslések szerint a GDP kb. 0,75 százalékponttal lett magasabb éves szintre átszámítva, a 2001. negyedik negyedévben. Egy további említésre méltó külső kedvező hatású tényező volt még a 2002 tavaszáig alacsony nemzetközi nyersolajár is.

A gazdasági tevékenységek jelentősebb ütemű várt növekedése miatt az elemzések ez a csoportja erőteljesen hangsúlyozza azt a megállapítást, hogy a gazdasági növekedés jelenlegi visszaesése valószínűleg a legenyhébb lesz a korábbiakkal összehasonlítva. A tartalékokban 2002 elején bekövetkezett jelentősebb ütemű növekedés, valamint a gazdaságpolitika ösztönző jellege jelentik azt, amiknek alapján az optimista előrejelzések szerint az amerikai gazdaság növekedési üteme 2002 közepén felgyorsul, s bár az év második felében ez esetleg valamit csökkenhet, ha ennek a két tényezőnek az együttes hatása enyhülne.

Az amerikai pénzpiacok a 2002 nyár elején kirobbant vállalati könyveléstechnikai botrányokig viszonylag optimista várakozásokat jeleztek a vállalatok nyereségességével és a gazdasági fellendüléssel kapcsolatban. Amennyiben ezek a várakozások jelentősen

¹⁷ Az ösztönzés fő eleme az amortizációs kulcsok emelése volt, valamint bizonyos adókedvezmények.

és tartósan megváltoznának, akkor az értékpapírok árában számottevő mértékű csökkenések következéne be, ami kedvezőtlenül befolyásolná mind a fogyasztói, mind a vállalati bizalmi indexeket és ennek révén általában a keresletet. Ennek a kockázata a vállalati könyvelésekkel kapcsolatos, s az elmúlt hónapok során kirobbant botrányok miatt nagymértékben növekedett. Ezek következtében ugyanis más vállalatok pénzügyi helyzetével kapcsolatban is kételyek merültek és merülhetnek fel. A pénzpiacok egyre szorosabb nemzetközi összekapcsolódása révén az amerikai értékpapírok árának esése vagy a gazdasági növekedés kezdetének elhúzódása szinte automatikusan kedvezőtlenül befolyásolja egyrészt a pénzügyi intézmények teljesítményének alakulását azokban az országokban, ahol a konszolidáció üteme lassúbb és a strukturális változások késlekednek, valamint bizonyos pénzpiacok – elsősorban a származékos piacok – forgalmának és árainak alakulását.

Gazdaságpolitikai előzmények

A fejlett ipari országok többségében a gazdasági helyzet alakulásának egyik legfontosabb eleme volt az elmúlt két évtized során az, hogy sikerült az infláció ütemét alacsony szintre leszorítani. Az 1973. évi olajár-emelkedést követő magas inflációs időszakot követően az USA-ban is az elmúlt évtized eredményezte a legalacsonyabb áremelkedéseket. Az 1984–1993 közötti átlagos 3,8 százalékos inflációs ráta az azt követő időszakban a 2000. évi 3,4 százalékos kivételével 3 százalék alatt maradt. Ezt a sikert számos tényező segítette, amelyek között fontos szerepe volt a takarékos költségvetési politikának, a strukturális reformoknak, a csökkenő nyersolaj- és nyersanyagáraknak. Mindezek ellenére is széles körben elfogadott vélemény az, hogy a legfontosabb szerepet a FED irányította monetáris politika játszotta.

Az elmúlt évtized során az amerikai monetáris politika is sokkal nagyobb figyelmet fordított az infláció leszorítására, mint a korábbi időszakban. Vagyis, az amerikai monetáris politika is nagyobb mértékben és hamarabb reagált az infláció ütemének változásaira, mint a termelés ingadozásaira. Ezzel összefüggésben a kamatlábak változtatásának alkalmazása is sokkal gyakoribb volt, aminek révén a monetáris politika sokkal követhetőbbé és előreláthatóbbá vált. Ez a politikabeli módosulás azzal a kedvező következménnyel is járt, hogy tovább erősödött a FED hitelessége, a kamatlábak esetében megjelent célrátákra való áttérés a fokozatosság révén simább volt, s ennek révén csökkentek a gazdaságpolitika irányával kapcsolatos bizonytalanságok, s egyben nőtt a magánszektor bizalma.

A tartósan alacsony inflációs ütem három fontos szempontból is megváltoztatta az inflációs folyamatot:

a) az infláció ütemének ingadozása lecsökkent, aminek egyértelműen kedvező a hatása a gazdaságpolitikára és a gazdasági fejlődésre,

b) az infláció a korábbi helyzethez viszonyítva jobban előrejelezhetővé vált, ami elsősorban az ingadozásbeli csökkenésnek az eredménye. Ebben a helyzetben pontosabbakká váltak a makrogazdasági előrejelzések számításai,

c) az infláció hatásának tartóssága csökkent, mivel az inflációs ráta nagysága jelentősen mérséklődött, s ez azt jelentette, hogy egyes korábbi évek inflációs rátáinak nagysága egyre kevésbé fontos meghatározói és magyarázói a következő évek inflációs rátái nagyságának.

A kisebb és kevésbé ingadozó inflációs ráta egy sokkal stabilabb gazdasági környezetet teremtett az USA-ban, ami az 1990-es években jelentősen hozzájárult a korábbi évtizedekhez viszonyítva sokkal jobb gazdasági teljesítményhez. Így csökkentek a relatív árak jelzéseinek bizonytalanságai, aminek révén a gazdasági döntések sokkal átlátha-

többakká váltak. Azaz, az inflációs ráta ingadozásának csökkenése szorosan kapcsolódott a termelés ingadozásának csökkenésével. (Fischer, 1993 és 1996; Barro, 1997) Az USA esetében a két idősor között különösen erőteljes korreláció mérhető (Cecchetti, Flores-Lagunes és Krause, 2001), ami azt is jelzi, hogy a termelésingadozások egyik valószínű legjelentősebb előidéző oka az infláció ütemének ingadozása. Így az USA-ban az 1980-as évek GDP növekedési ütemének ingadozásait az infláció ingadozása, az 1990-es évtized GDP magas ütemű növekedését pedig jelentős mértékben az infláció ütemének csökkenése és a mérsékelt nagyságú ingadozása eredményezte. (Blanchard és Simon, 2001).

Az USA makrogazdasági politikáját az elmúlt években az enyhítés jellemezte: a FED a kamatlábakat jelentős mértékben és folyamatosan csökkentette, hogy mérsékelje a gazdasági visszaesés ütemét, és lehetőleg serkentse az újbóli fellendülést. Az amerikai gazdasági fellendülés szempontjából fontossággal bírnak még további gazdasági tényezők is. Az egyik ilyen tényező az, hogy a mostani tartalékolási ciklus a vége felé jár, s az újabb ciklus kezdete segítően hat a gazdasági tevékenységek újbóli fellendülésére. Egy másik tényező a nemzetközi olajárak alakulása. A nyersolaj ára 2000 végétől csökkenni kezdett, aminek kedvező gazdaságélénkítő hatása érezhető volt, amit aztán mérsékelt az, hogy 2002 elejétől ezek az árak újból emelkedni kezdtek, ami viszont már egyre komolyabb kockázati tényezőt jelent a gazdasági fellendülés szempontjából.

Ilyen gazdasági körülmények között kedvező fejleménynek tekinthető, hogy a korábbi gyengébb gazdasági visszaesésekre vagy recessziókra jellemző módon mérsékelt, de a vártnál erőteljesebb növekedés indult meg a belső végső keresletben is. A makrogazdasági ösztönző politika és az előbb említett belső és nemzetközi gazdasági tényezők kedvező hatásai egymást erősítették abban, hogy a gazdasági fellendülés az USA-ban újból elkezdődhessen.

Az amerikai gazdasági helyzetre vonatkozó optimista elemzések is általában azt a nézetet képviselik, hogy a gazdasági fellendülés kezdetekor is a gazdaságpolitikának meg kell tartania az eddig is gyakorolt támogató jellegét, bár a monetáris politika esetén szükségesnek és elfogadhatónak tartják az elmúlt néhány év során folytatott enyhítés csökkentését és a szigorítások felé való bizonyos lépések megtételét. A monetáris politika esetén most már egyre nagyobb figyelmet kell fordítani arra, hogy az alacsony infláció fenntartása ne forduljon át deflációs folyamattá. Elemzések (Summers, 1991; DeLong, 2000) ugyanis azt mutatják, hogy a deflációs spirálba való kerülés veszélye számottevően növekszik, amint az inflációs cél 2 százalék alá csökken. A monetáris politikának ekkor lényegében beszűkül a mozgástere azáltal, hogy a nominális kamatlábak átlagos szintje kimondottan alacsony, és ezzel igen kicsivé zsongorodik a reálkamatlábak csökkentésének lehetősége is. Ez olyan körülmények között jelent problémát, amikor a termelés nagyságát és az inflációs stabilizációs célt a gazdaságot érő kedvezőtlen deflációs sokkhatások (negatív keresleti sokk) fenyegetik, s a központi bank közbe lépése (rövid lejáratú kamatlábak kiigazítása a Taylor-típusú gazdaságpolitikai szabályok szerint) az előbbi okok miatt csak korlátozott hatékonyságú lehet. Ennek következtében a termelés fellendülésére sokkal lassabban kerül sor, miközben az infláció még tovább csökken. Ez a folyamat aztán – a sokkhatás méreteitől függően – könnyen torollhat deflációs spirálba.

Lényeges szempont még, hogy egyrészt az előbbivel egy időben a fiskális politikának pedig a középtávú konszolidációs célokat kell szolgálnia, másrészt pedig a külső mérlegeknek nem szabad romlaniuk, elsősorban annak eredményeként, hogy középtávon a fiskális mérleget a külső mérlegek szempontjainak megfelelően egyensúlyban vagy csak a megengedhető deficitnagyságban sikerül tartani.

Az USA esetében az elmúlt évtized gyors gazdasági növekedése és a jelenlegi kezdődő fellendülés bizonyos kockázatot is tartalmaz, ugyanis a belső egyensúlytalanságok az elmúlt évek során növekedtek. A magas gazdasági növekedési ütem kedvezőtlen mellékhatásaként ugyanis számos nemzetgazdasági mérleg esetén egyensúlytalanságok alakultak ki, vagy pedig ezek fokozódtak (lásd. 1. táblázat), mint például a folyó fizetési mérleg hiányának alakulása, a magánszektor megtakarításainak csökkenő rátája, a dollár túlértékeltsége, a vállalatok és a háztartások túlzott eladósodottsága stb.

A 2002 közepére előre jelzett amerikai gazdasági fellendüléssel kapcsolatos optimista várakozások döntően azon alapulnak, hogy az 1990-es évtizedben lezajlott magas gazdasági növekedési ütem az USA-ban csak részben nyugodott ciklikus tényezőkön. A magas amerikai gazdasági növekedés alapvető oka ezen értékelések szerint is a termelékenység növekedésének magas üteme volt, mind a korábbi időszakokhoz, mind pedig a világ más országaihoz viszonyítva. Egy további szempont az, hogy mivel a gazdasági visszaesés az iparilag fejlett országokban viszonylag egyidejűleg zajlik, az amerikai visszaesés pedig mérsékelt nagyságú, így a lassúbb gazdasági növekedés körülményei között mindaddig az egyensúlytalanságokban csak mérsékelt korrekciókra került sor. Így az a folyamat, amelynek révén ezekre a korrekciókra sor került, lényegesen befolyásolja majd a gazdaságnövekedési kilátásokat. Azaz, ha az erőteljes gazdaságélénkítő intézkedések folytatódnak az USA-ban, akkor a gazdasági fellendülés hamarabb elkezdődhet, mint azt sokan feltételezik. Ennek viszont kockázatos hatásai is lehetnek.

A korai gazdasági fellendülés kockázatos hatása abban van, hogy ez a folyamat tovább ronthatja az USA gazdasági egyensúlytalanságait. Ezek az egyensúlytalanságok több elemző értékelése szerint rövid távon ugyan kezelhetőek maradnak, különösen akkor, ha a legfontosabb tényező, a termelékenység növekedése továbbra is erőteljes marad, ugyanakkor pedig kedvezőtlenül befolyásolhatják a gazdasági fellendülés fenntarthatóságát a későbbi időszakokban, különösen akkor, ha a gazdasági fellendülés a többi országban nem kezdődik el, valamint növelik egy lényegében szabálytalan alkalmazkodási folyamat valószínűségét.

Még az optimista előrejelzések is számos meglévő lehetséges kockázatot említenek, érvényesülésük nagymértékben attól is függ, hogy az amerikai gazdaságban meglévő egyensúlytalanságok (például magas folyó fizetési mérleghiány, a személyes megtakarítási ráta alacsony szintje, a vállalati szektor viszonylag jelenős finanszírozási igénye stb.) milyen formában csökkennek. Mivel az optimista előrejelzések szerinti feltételek és nem kis mértékben a FED erőteljes élénkítő monetáris politikája miatt valóban számítani lehet az amerikai gazdaság növekedésének fellendülésére, így a fentebb említett körülményekből eredő gazdasági kockázat reális veszélyt jelent. A mihamarabbi gazdasági fellendülés ugyan bizonyos szempontokból természetesen kedvező fejlemény, de kedvezőtlen lehetséges mellékhatása az egyensúlytalanságok további növekedése. Ennek a gazdasági folyamatnak a bekövetkeztét az is valószínűsíti, hogy sem az európai, sem a japán gazdasági helyzet nem olyan, hogy feltételezhető legyen a saját gazdasági forrásokból kiinduló, dinamikus gazdasági fellendülés a közeljövőben.

Az amerikai belső gazdasági helyzet is számos kérdést vet fel. Egyes elemzések azt sem zárják ki, hogy az amerikai gazdaság fellendülése lassabb lesz a vártnál, részben az egyensúlytalanságok miatt. Ilyen kedvezőtlen egyensúlytalanságnak jelölik meg azt, hogy a magánszektor beruházásai nem növekszenek jelentősen a kedvezőtlen profitkilátások miatt, vagy mivel a kihasználatlan kapacitásokról kiderül, hogy azok nagyobbak, mint amekkorának azt jelenleg feltételezik, vagy pedig mind a háztartások, mind az üzleti szektor hamarabb tartja fontosnak a megtakarításaik növelését és a pénzügyi mérlegeik stabilizálását.

Az előbb említett két körülményt érdemes részletesebben megnézni. Az adatok alapján továbbra is kérdéses a belső végső kereslet elmúlt hónapok során megindult megélénkülésének fenntarthatósága. A magánfogyasztás eddigi növekedését valóban visszafoghatja az olyan döntés, hogy nagyobb preferenciát kap a megtakarítások növelése és a pénzügyi mérlegek stabilizálása. A pénzügyi piacokon zajló folyamatok és a közelmúltbeli események éppen inkább ezt a tendenciát erősítik. A másik esetben pedig különösen a magánszektor beruházásait korlátozhatják a termelési kapacitásfeleslegek és a mérsékelt nyereségességi kilátások. Az elmúlt három negyedév (2001. 4. negyedév és a 2002. 1. és 2. negyedév) adatai ugyan ezeket a félelmeket nem teljesen igazolták.

Mindkét folyamat bekövetkeztét erősítheti az, ha az amerikai értékpapíripiacokon forgalmazott papírok esetében, amelyek még most is viszonylag túlértékeltek, jelentősebb árkorrekciók mennének végbe. Ilyen körülmények között az amerikai belső mérlegek egyensúlytalanságainak korrekcióira hamarabb kerülne ugyan sor, de mindez viszont a gazdasági növekedés kárára fog akkor bekövetkezni. Ez azt jelenti majd, hogy az amerikai gazdaság, s ezzel összefüggésben a világ gazdasági növekedési ütemre vonatkozó kilátásai kedvezőtlenebbek lesznek.

Természetesen a világ egyes egyéb gazdasági és politikai tényezői, valamint folyamatai is jelentős hatással lehetnek az amerikai gazdaság fellendülésére. Ilyenek lehetnek a többi ország gazdasági fellendülése folyamatának gyorsasága és ereje, a nemzetközi nyersolajárak, valamint a nemzetközi politikai folyamatok.

A megfelelő gazdaságpolitika kialakításakor éppen az ellentétes hatások és mellékhatások miatt a gazdaságpolitikuskoknak figyelembe kell venniük az alternatívák kockázatait és a költségeit. Ha a hosszú távú amerikai gazdaságpolitikai kereteket tekintjük, akkor ezeknek lényegében konzisztensnek kell lenniük a gazdasági egyensúlytalanságoknak egy idő utáni fokozatos csökkentésével, illetve megszüntetésével. Az optimista értékelések szerint a gazdasági fellendülés már folyamatban van, s a FED értékelése¹⁸ is az, hogy a mostani körülmények között mind a gazdasági növekedés, mind az árstabilitás hasonló mértékben kerülhet kockázatos helyzetbe. Így, ha a gazdasági fellendülés ereje a továbbiakban is fennmarad, akkor a gazdaságpolitikát úgy kell alakítani, hogy a megfelelő időben fokozatosan visszavonásra kerüljenek azok a gazdasági növekedést ösztönző – de feleslegessé váló – intézkedések, amelyeket az elmúlt közel másfél-két évben vezettek be.

Az amerikai gazdaságpolitika módosulásának így a következőket kell majd tartalmaznia. A fiskális politika terén korlátozni kell majd azt a jelentős ösztönzést, amit a 2001. júniusi adócsökkentés, a szeptemberi terrortámadást követően hozott – ennek kedvezőtlen gazdasági hatásainak ellensúlyozását célzó – költségvetési kiadásokat növelő rendkívüli intézkedések, valamint az automatikus stabilizátor együttes hatása jelentett. Mindezek természetesen az US költségvetési mérlegének jelentős romlását eredményezték. A mostani költségvetés is további ösztönzést tartalmaz a 2002. évre, noha ez már figyelembe vette az előző gazdaságélénkítő pénzügyi csomagot, valamint a vártnál nagyobb gazdasági növekedést is. Ez a költségvetés is deficittel fog zárni (a társadalombiztosítási kassza többlete nem lett beleszámítva), s ez a helyzet középtávon is fenn fog maradni.

Az USA jelenlegi költségvetésének teljesítése is nehézségekbe fog ütközni, részben mivel viszonylag optimista feltételezéseken alapuló helyzetre állították össze. Egy tovább javuló gazdasági helyzetben a fiskális politikának szükségszerűen nagyobb figyelmet kell majd fordítania már középtávon a költségvetés egyensúlyi helyzetéhez való visszatérés módjára, s hosszabb távra pedig meg kell fogalmazni a társadalombiztosítási

¹⁸ FED értékelése az amerikai gazdasági helyzetről, 2002. március

rendszer pénzügyi problémáinak megoldási útjait. Ez azért fontos, mert csak ennek révén lesznek kezelhetők egyrészt azok a pénzügyi problémák, amelyeket az öregedő társadalom körülményei idéznek majd elő, másrészt pedig elősegíti a folyó fizetési mérleg hiánya miatti kiigazítások megvalósítását.

Összegzés

Az USA elmúlt évtizedbeli gazdasági növekedési ütemének értékelései és a közeljövőben való növekedési trendjeinek alakulásával kapcsolatos vélemények sok szempontból eltérőek, vagy a közös elemek vagy érvek esetenként más hangsúlyt és fontosságot kapnak. Az amerikai gazdasági növekedés elmúlt időszakban tapasztalt, s korábban ismeretlen elemei számos új kérdést vetettek fel a gazdasági elemzők és a gazdaságpolitikuskok számára. Az új fejlemények és a gazdasági növekedés összetevőinek szerepe nem minden szempontból egyértelműen tisztázott, s így számos bizonytalansági tényező létezik az elemzések és a gazdaságpolitika számára. Emiatt nem meglepő, hogy a jövőbeli trenddel kapcsolatos vélemények igen eltérőek, s talán sokkal több kételyt is fogalmaznak meg a szakértők most, mint korábban a gazdasági ciklusok értékelése során.

Ezt a bizonytalanságot tükrözi az is, hogy a NBER sem meri még kijelenteni, hogy az évezredforduló első gazdasági visszaesése elérte a mélypontját, és a fellendülés, ha lassan is, de megkezdődött.¹⁹ Értékelésük szerint az amerikai gazdasági konjunktúra utolsó – 1991 márciusában elkezdődött – ciklusának a csúcspontja 2001 márciusában volt, s azóta kisebb hullámzásokkal egy növekedési ütembeli lassulás zajlott le. Arról viszont, hogy ez a visszaesés vajon elérte-e már a mélypontját, az értékelési gyakorlatuk szerint, felelősséggel igazán még nem lehet nyilatkozni. Az elemzésük alapján a foglalkoztatottsági, a személyi jövedelmi, valamint az ipari termékek előállításának adatai jelentik, amelyek szerint az amerikai gazdaság helyzete 2002 májusa óta valamit javult, de ezek még nem biztosítanak elegendő alapot ahhoz, hogy trendváltásról lehessen beszélni.

A magánszektor reprezentáns intézményeinek²⁰ előrejelzései is sok bizonytalanságot tartalmaznak, és az amerikai gazdasági növekedéssel foglalkozó jelentéseik hol optimistább, hol pesszimistább végkicsengésűek, attól függően, hogy mik voltak a legújabb fejlemények, mit tartalmaztak az új vagy felülvizsgált statisztikai adatok. Értékeléseikben természetesen nagyobb hangsúlyt kap a tőzsdei árfolyamok alakulása és ezek hatása a gazdasági növekedésre, illetve a konjunktúra helyzetére. Éppen a tőzsdei árfolyamok kedvezőtlenebb alakulása miatt váltak ezek az értékelések 2002 közepén pesszimistábbakká. Az idei év folyamán bekövetkezett árfolyamcsökkenés mérete az elemzők értékelése szerint azt sugallja, hogy a deflációs buborék nagy, és nagyobb, mint amire esetleg sokan korábban számítottak.

Az elemzések alapján nyilvánvaló, hogy az amerikai gazdaság növekedési ütemével kapcsolatos alapkérdések közé tartoznak a reálszféra fejlődése, az információtechnológiai iparág súlyának alakulása, a foglalkoztatottság és ezzel összefüggésben a termelékenység változása, továbbá a költségvetés helyzetének alakulása, a megtakarítások növekedése vagy csökkenése, a beruházások várt újbóli dinamikus megélnkülése. A gazdaságnövekedés fellendülése érdekében szinte minden elemzés szükségesnek tartja a megfelelő támogató gazdaságpolitika megválasztását.

A gazdaságpolitikán belül az elmúlt évtized során különleges hangsúlyt és szerepet kapott és jelenleg is az egyik legfontosabb elem a monetáris politika. Az elmúlt évtized

¹⁹ NBER [2002]

²⁰ Pl. Deutsche Bank Research, Goldman Sachs, Standard&Poor stb.

során, ahogy ez más fejlett ipari országban is bekövetkezett, az infláció leszorítása az USA monetáris politikájában különleges prioritást kapott. Több elemzés szerint is a sikeres antiinflációs politika eredményeként növekedhetett meg tartósan a gazdaság növekedési üteme. Az alacsony inflációs ütem viszont már egy deflációs spirál kialakulásához is elvezethet. A jelenlegi gazdasági helyzet több más kockázatot is tartalmaz, s csak az ezek megfelelő figyelembevételével kialakított gazdaságpolitika az, ami bizonyos mértékben garanciája lehet annak, hogy a jelenlegi gazdasági növekedésbeli visszaesés ne torkoljon igazi recesszióba. A különböző elemzések alapján ennek a lehetséges gazdaságfejlődési kimenetelnek a valószínűsége és lehetősége nem kicsi, s mivel az USA gazdasági súlya és hatása a világgazdaság egészére igen jelentős, éppen ezért fontos és szükséges az, hogy az amerikai gazdaság sikeresen tudjon alkalmazkodni az új feltételekhez, s a gazdaságpolitika megtalálja a megfelelő eszközöket a gazdasági növekedés támogatására.

Irodalomjegyzék

- Barro, Robert* [1997]: Determinants of economic growth: a cross-country empirical study. Cambridge, Mas., MIT Press.
- BEA Bureau of Economic Analysis [2000]: Productivity and costs. USDL 00-37.
- BEA Bureau of Economic Analysis [2002]: News Release. 27. June.
- Blanchard, Oliver – Simon, J.* [2001]: The long and large decline in US output volatility. In: Brookings Papers on Economic Activity: 1. p. 135–164.
- CBO Congressional Budget Office [2000]: The budget and economic outlook Washington D. C.
- Cecchetti – Flores-Lagunes – Krause* [2001]: Has monetary policy become more efficient? A cross-country analysis. Ohio State University, Columbus, Ohio
- Davis, Gavyn* [2001]: Rising Recession Probabilities in America and Japan. In: Global Economics Paper No. 60. Goldman Sachs
- DeLong, J. B.* [2000]: America's historical experience with low inflation. In: *Journal of Money, Credit and Banking*. Vol. 32. November, p. 979–993.
- Deutsche Bank [2002]: Konjunktur & Maerkte. 10. Mai 2002.
- Fischer, Stanley* [1993]: The role of macroeconomic factors in growth. In: *Journal of Monetary Economics*. Vol. 32. December. p. 482–512.
- Fischer, Stanley* [1996]: Why are central banks pursuing long run price stability. In: Achieving Price stability. FED Kansas, p. 7–34.
- Godley, Wynne* [2001]: The developing recession in the US. In: Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, Vol. LIV. December, No. 219.
- Goldman & Sachs* [2002]: The pocket chartroom – The risk of a corporate paradox of Thrift.
- Goldman & Sachs* [2002]: Bubble Trouble N.Y.
- Goldman & Sachs* [2002]: US Economic analyst. The economic impact of lower financial asset returns. No. 19. July
- Gordon, R. J.* [1999]: Has the 'New Economy' rendered the productivity slowdown obsolete? Northwestern University.
- Haimowitz, J. H.* [1998]: Has the surge in computer spending fundamentally changed the economy? In: Economic Review, FED Kansas City, 2nd Quarter, p. 27–42.
- IMF [2002]: World Economic Outlook – Recession and Recoveries, April.
- Jorgenson, D. W. – Stiroh, K. J.* [1999]: Information technology and growth. In: *American Economic Review*, Vol. 89. No. 2. May, p. 109–115.
- Jorgenson, D. W. – Stiroh, K. J.* [2000]: Raising the speed limit: US economic growth in the information age. In: OECD Economics Department. Working Papers, No. 261.
- Katz, L. F. – Krueger, A. B.* [1999]: The high-pressure US labour market of the 1990s. In: Brookings Papers on Economic Activity. No., p. 1–87.
- Krugman, P.* [1997]: How fast the US economy can grow? In: Harvard Business Review, Vol. 75. No. 4., p. 123–129.
- NBER [2002]: Business cycle Dating Committee, NBER
- Nordhaus, William* [2002]: The mildest recession: Output Profit and Stock Prices, as the US emerges from the 2001 recession (mimeo)

- OECD [2000]: Economic Surveys. United States.
- Oliner, S. D. – Sichel, D. E. [2000]: The resurgence of growth in the late 1990s: is information technology the story? FED Washington D.C.
- Prescott, Edward C. [2002]: Prosperity and Depression. FED Minneapolis. Working paper, No. 618.
- Rosen, Kenneth T. – Howard Amalda L. [2001]: Recession risk rising. In: Working Paper Series, No. 273. Institute of Business and Economic Research. University of California, Berkeley.
- Sichel, D. E. [1999]: Computers and aggregate economic growth. In: *Business Economics*, Vol. XXXIV. No. 2., p.18–24.
- Summers, Lawrence [1991]: How should long-term monetary policy be determined? In: *Journal of Money, Credit and Banking*. Vol. 23. No 3., p. 625–631.
- Triplett, J. E. [1999]: Economic statistics, the New Economy, and the productivity slowdown. In: *Business Economics*, Vol. XXXIV. No 2., p. 13–17.
- Zarnowitz, V. – Ozylidirim, A. [2002]: The series decomposition and measurement of business cycles, trends and growth cycles. In: NBER Working Paper, No. 8736.

A dollarizációról – különös tekintettel Latin-Amerikára

BUZÁS SÁNDOR

A kilencvenes évek második felének pénzügyi válságai, a valuták elleni spekulatív támadások elterjedése hozták felszínre azokat a véleményeket, amelyek szerint a világban létező számtalan árfolyam-politika közül a XXI. században csak kettőnek, a teljesen szabad lebegtetésnek és a teljesen fix árfolyamnak van, illetve lesz létjogosultsága. A cikk ezt a kérdést járja körbe, ezen belül is elsősorban a dollarizáció néven emlegetett lehetőséget, különös tekintettel annak a latin-amerikai országokban való alkalmazhatóságát. A dollarizáció vagy a szabad lebegtetés közötti választásra a választ csak az egyes országok sajátos jellemzőinek, körülményeinek figyelembevételével kaphatjuk meg. Nincs általános megoldás, bár egyesek döntése a környező országokra is hatással kell, hogy legyen. De a kérdésnek nincs igazán jelentősége, ha nem indulnak be (folytatódnak) azok a reformok, amelyek a reálgazdaság versenyképességének növelését hivatottak támogatni.

Az, hogy egy ország milyen árfolyam-politikát választ, egy optimalizációs feladat megoldásának is tekinthető. Frankel [1999] magyarázata szerint három célt tűznek ki maguk elé az országok, amelyek közül maximum kettőt érhetnek el egyszerre. E három a stabil árfolyam, az önálló monetáris politika és a minél teljesebb pénzügyi integráció. Ez utóbbi vonatkozhat egy másik országra, országcsoportra, régióra stb. A stabil, fix árfolyam nyilvánvalóan maga után vonja, hogy a monetáris politika nem önálló, hanem követi annak az országnak a monetáris politikáját, amelynek valutájához szeretné kötni sajátját az ország. Abban a szélsőséges esetben, amit dollarizációnak hívunk, a monetáris bázis meghatározásáról teljesen lemond az ország, hiszen nem is bocsáthat ki pénzt a hazai jegybank, ha egyáltalán létezik ilyen. A teljesen szabad lebegtetés esetében lehetőség van önálló monetáris politika folytatására, azonban ezek a lépések az árfolyam változásában is megmutatkoznak. Végül természetesen lehetséges fix árfolyam és önálló monetáris politika kombinációja is, ez azonban csak nem piaci viszonyok között valósulhat meg, ahol a nem piaci viszonyok a hazai és a külföldi pénzügyi szektor kapcsolatára vonatkoznak. Szabad tőke mozgásról, pénzügyi integrációról ekkor nem beszélhetünk.

A szabad lebegtetés és a teljesen fix árfolyam között számtalan egyéb megoldás van, amelyek lehetőséget adnak arra, hogy részben, nem teljes mértékben mind a három célt elérjük. Ezek egy lehetséges felsorolása a teljesen fixtől a teljesen szabadig haladva – Frankelt [1999] követve – lehet a currency union, currency board, truly fixed, adjustable

Buzás Sándor, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének munkatársa.

peg, crawling peg, basket peg, target zone or band, managed float, free float.¹ A választott árfolyam-politika tehát lehetőséget ad a három említett cél közötti rugalmas mozgásra, az ország számára megfelelő kombináció elérésére. A fix árfolyam legszélsőségebb változata a pénzügyi unió, tulajdonképpen a dollarizáció alatt is ezt értjük.

Dollarizációról akkor beszélünk, ha egy ország valamelyik másik ország valutáját fogadja el törvényes fizetőeszköznek, az ország állampolgárai elterjedten használják a külföldi valutát a hazai helyett (a dollarizáció fogalma tehát nem kötődik a dollárhoz). Ez bekövetkezhet nem hivatalosan vagy hivatalosan is. Ez utóbbi esetben is elképzelhető, hogy a hazai valuta részben vagy egészben fennmarad (például ha az érték tovább létezik, természetesen fix átváltás mellett, mint például Panama esetében), de általában megszűnik. Pénzügyi unióról csak akkor beszélhetünk, ha az így elfogadott valutát kibocsátó jegybank vállalja a „lender of last resort” szerepét, azaz szükség esetén biztosítja a nehéz helyzetbe került bankok likviditását (hitelekkel), valamint létrejön a részt vevő országok bankjainak, pénzügyi rendszerének közös felügyelete. Természetesen ebbe a körbe (dollarizáció) sorolhatjuk az egyes országok szemszögéből nézve, egy új, regionális (nemzetek feletti) valuta létrejöttét is (lásd euró), hiszen ekkor is lemondanak az egyes országok a nemzetállami szinten teljesen önálló monetáris politika gyakorlásáról.

Mivel a tőke szabad áramlása és a pénzpiacok integrációja a nyolcvanas évek végétől szinte minden országban elfogadott és a gazdasági fejlődéshez nélkülözhetetlennek ítélt elem, így a választás a monetáris politika szabadsága és az árfolyam stabilitása között merült fel. Nem véletlen, hogy a köztes megoldások népszerűek, hiszen bármelyiknek a teljes feladása számos hátránnyal járhat.

A monetáris politika szabadságának feladása azt vonja maga után, hogy a költségvetés egyensúlytalanságait csak hitelfelvétellel lehet fedezni, pénznyomás és szándékos elinflálás nem merülhet fel. Ez azonban már középtávon is azt jelenti, hogy egyensúlyban kell lennie a költségvetésnek, hiszen az egymást követő deficitek finanszírozásához egyre nehezebb

¹ A különböző árfolyamtípusok (Frankel nyomán):

Currency union (pénzügyi unió): Több országban azonos fizetőeszköz van forgalomban. Ez a fix árfolyamok legmegbízhatóbb fajtája, bár nincs alapja annak a feltételezésnek, hogy innen már nem lehet visszalépni az önálló nemzeti valuta felé. Erre példa Panama, de az EMU is.

Currency board (valutatanács): Törvényben szabályozott a hazai pénz és egy külföldi valuta (vagy azok egy kombinációjának) a viszonya. Ez volt érvényben 1991-től 2002-ig Argentínában is.

„*Truly*” *fixed* (rögzített): Bár nincs törvényi erőre emelve az átváltási kulcs, azonban történelmi, politikai és egyéb okokból tényleg fixnek tekinthető, bár elvileg bármikor megváltoztatható. Elsősorban afrikai országokra jellemző, például volt francia gyarmatok esetében a francia frankhoz van kötve a hazai valuta árfolyama.

Adjustable peg (kiigazítható rögzített): Az árfolyam elvileg fix, azonban időnként korrigálják annak konkrét értékét.

Crawling peg (csúszó): Rendszeres időközönként, általában előre bejelentett lépésekben változtatják az árfolyamot. Elsősorban a hazai infláció ellensúlyozásaként, megakadályozandó a hazai valuta túlzott felértékelődését.

Basket peg (csúszó, valutakosárral): Az árfolyam nem egy valutához van kötve, hanem több valuta kombinációjához. A súlyokat általában titokban tartják, és rendszeresen változtatják, hogy ne lehessen kikövetkeztetni. De persze nyílt változat is lehetséges.

Target zone or band (sávós): Egy előre meghatározott átváltási arány körül határoznak meg egy százalékos eltéréssel kifejezett sávot, amin belül nem avatkoznak be az árfolyam alakulásába, de ha abból kilép(ne) az árfolyam, akkor azt piaci műveletekkel vissza kívánják terelni oda. Természetesen itt is lehetőség van a középárfolyam egyszeri vagy rendszeres változtatására, vagy akár a sávok szűkítésére, illetve (ami jellemzőbb) szélesítésére.

Managed float (lebegtetett): Fenntartják a jogot a beavatkozásra, azonban nem jelentenek be előre egy kívánt és védendő árfolyamot. Általában a stabilitásra törekszenek, tehát az aktuális piaci folyamatok ellen dolgoznak.

Free float (szabodon lebegtetett): A központi bank a piacra bízta az árfolyam alakítását, és semmilyen módon nem avatkozik be annak alakulásába. Ez a klasszikus szabad lebegtetés.

forrást találni a pénzpiacokon. Ráadásul a kamatterhek és az adósságszolgálat is egyre nő. Tehát a monetáris politika feladása a fiskális politika mozgásterének szűkülését is magával hozza. Sokkok kezelésére, anticiklikus beavatkozásokra ilyenkor kevés lehetőség van. Ez persze nem feltétlenül negatív dolog, hiszen a kiegyensúlyozott költségvetés általában véve pozitív megítélés alá esik, azonban a kormányok szeretik maguk eldönteni, hogy mikor, mennyire tartják magukat ehhez az elvhez. A központi banki szerepkör feladása azt is jelenti, hogy le kell mondani a kamatszint meghatározásáról is, ami elméletileg szintén fontos eszköze az anticiklikus beavatkozásoknak. Ugyanakkor – mint arra *Hausmann* [1999] is rávilágított – a kilencvenes évek latin-amerikai tapasztalatai azt mutatják, hogy szabadon lebegő árfolyam mellett sem feltétlenül volt lehetséges független kamatpolitikát érvényesíteni. A Federal Reserve (FED) által meghatározott kamatlábak ilyenkor is egyértelműen hatással voltak a feltörekvő országok kamatrátáira, ráadásul *Hausmann* számításai szerint a lebegő árfolyammal rendelkező Mexikóban a FED kamatváltoztatására négyszer olyan érzékenyen reagált a kamatláb, mint a fix árfolyammal rendelkező Argentínában. A gyakorlatban az anticiklikus beavatkozás eszközeként sem működött a kamatláb, hiszen recesszió esetén a külföldi tőke megtartása érdekében emelni kellett, ami éppen a ciklus erősítése irányába hatott.

A másik negatívum, hogy a fix árfolyam nem teszi lehetővé, hogy a külső sokkokat (itt elsősorban az ország exporttermékeit érintő keresleti kiegyensúlyozatlanságokra, kereslet- vagy árcsökkenésre gondolunk) leértékeléssel ellensúlyozzák. Pedig ez biztosítaná, hogy a csak átmeneti jellegű sokkokat átvészeljék, a hosszabb távon is fennmaradó, de hirtelen bekövetkező változásokhoz való alkalmazkodáshoz pedig időt adjanak a hazai termelőknek. Csakúgy, mint a költségvetés mozgásterének szűkülése esetében, itt sem egyértelmű, hogy ez a lehetőség pozitív hozadékú. Sok esetben ugyanis a leértékeléssel ellensúlyozott külső sokkokra nem reagálnak kellőképpen a termelők, mivel éppen az árfolyamváltozás miatt már nem érzik szükségét. Éppen ezért elképzelhető, hogy hosszú távon mégis a sokk begyűrűzésének meg nem akadályozása a hatékonyabb megoldás. Az „átmeneti” sokkokról pedig kipattanásukkor a legritkább esetben lehet tudni biztosan, hogy átmenetiek. A kormányok hajlamosak a negatív hatásokat, átrendeződéseket átmenetinek tekinteni, míg a pozitívakat tartósnak, ami később a sokszorosára növelheti az alkalmazkodás költségeit, és az elszenvedett veszteségeket (lásd például a nyolcvanas évek elejének adósságválságait).

A monetáris politika szabadságát tehát nem szívesen adják fel a kormányok, pedig elképzelhető, hogy jobban járnának vele. Ennek ellenére természetes dolog, hogy senki sem adja fel szívesen a mozgásterét, különösen nem azon érv hatására, hogy úgysem tudná jól használni azt.

Ami az árfolyam stabilitását illeti, teljesen egyértelmű, hogy a rugalmas, mozgékony, változékony árfolyam nehezíti, drágítja mind a kereskedelmet, mind a befektetéseket. Nő a bizonytalanság, ami növeli a költségeket, sok esetben el is riaszthatja a befektetőket vagy a kereskedelmi partnereket.

Érthető tehát, hogy a kormányok köztes megoldásokat kerestek, amelyek lehetővé teszik a monetáris politika bizonyos fokon szuverén gyakorlását, ugyanakkor az árfolyamot stabilizálják vagy legalább valamilyen mértékig előre kiszámíthatóvá teszik (mint például a különböző előre bejelentett csúszó vagy sávos rendszerek esetében).

Latin-Amerikában sokszor egy másik tényező is fontos szerepet játszott abban, hogy árfolyam-politikájuk, bár köztes típusú volt, de a teljesen fix árfolyamhoz volt közelebb. Ez pedig az infláció volt. A legtöbb térségbeli ország (például Argentína vagy Brazília) a kilencvenes évek elején azért döntött valutájának a dollárhoz kötése mellett, mivel képtelen volt hitelessé tenni monetáris politikáját, és így sikertelenül harcolt a három számjegyű infláció ellen. A dollárhoz kötéssel gyakorlatilag a bizalmat, hitelességet „importálták”.

Az említett köztes árfolyam-politikák rendkívüli népszerűségnek örvendtek, különösen a kilencvenes években. Az elmúlt hét év válságai (mexikói, ázsiai, orosz, brazil, majd legutóbb az argentin) azonban felhívták a figyelmet az átmeneti politikák veszélyességére. Amennyiben ugyanis a befektetőknek a legkisebb kétségük is támad abban, hogy a kormány kitart árfolyam-politikája mellett, hajlamosak megvonni bizalmukat az adott valutától, ami általában az árfolyam és a szükséges tőkebeáramlás fenntartása érdekében kamatonövekedést kényszerít ki. Az utóbbi évek válságai jellemzően a valamilyen szinten (általában a dollárhoz) kötött valutájú országok esetében követték ezt az utat. A végkifejlet mindig a kötött árfolyam-politika feladása lett. Szinte mindig a szabad lebegtetés volt a végső stádium.

Az infláció letörése és a stabil árfolyamok olyan tényezők voltak, amelyek a fix árfolyamok elterjedéséhez vezettek. Ezen árfolyam-politikák között általában csak annyi különbség volt, hogy milyen módon garantálták azt. Nyilván egy egyszerű jegybanki kijelentésnél hitelesebb, megbízhatóbbnak számít, ha törvény biztosítja a valuták fix árfolyamon való átváltását, és nem mellékes, hogy a szükséges törvény megváltoztatása milyen széles politikai konszenzust tesz szükségessé. A leginkább hihető természetesen akkor az árfolyam, ha meg is szűnik, azaz a másik ország valutáját fogadják el törvényes fizetőeszköznek, miközben a hazait megszüntetik.

Amíg létezik a hazai valuta, addig lehetőség van az árfolyamok megváltoztatására, akármilyen nehezen módosítható törvények rögzítik is azt.

A kilencvenes években, különösen Latin-Amerikában, komoly sikereket értek el a fix árfolyamok segítségével az infláció elleni harcban. Az árfolyamok stabilitása kedvezett a befektetések és a kereskedelem felfutásának, bár hiba lenne pusztán erre az okra visszavezetni az ezen a téren bekövetkezett fejlődést. Az évtized második felében azonban előtérbe kerültek a fix árfolyam-politika hátrányai. A külső sokkok hatásai az árfolyamok stabilitása következtében akadálytalanul jutottak el a külpiacon is érdekelt vállalatokhoz, és rajtuk keresztül a teljes gazdasági szférához. Ezek a sokkok alapvetően az országok exportcikkeinek csökkenő keresletét, és e termékek ezzel is összefüggő csökkenő árszintjét jelentik. E mellett számolhatunk olyan bizalmi sokkokkal, amelyeknek esetleg nincs az adott ország reálgazdasági helyzetével összefüggő magyarázata, hanem más, hasonló helyzetűnek vélt országok, országcsoportok (például emerging markets – feltörekvő országok) problémáit vetítik ki a „hisztérikus” befektetők a többi országra (országok „összemosása”).

Nyilvánvaló, hogy egy fejlett, hatékony és rugalmasan alkalmazkodni képes gazdasággal rendelkező ország esetében az ilyen keresleti sokkok gyors alkalmazkodást implikálnak, és bár kétségtelenül veszteségekkel járnak, azonban rövid idő alatt új egyensúly jön, jöhet létre. Ezzel szemben a fejlődő országok esetében, különösen Latin-Amerikában, a kilencvenes évek elejének gazdasági növekedése nem volt elég ahhoz, hogy a korábbi elavult struktúra helyén egy, a kereslet ingadozásaira, szerkezeti átalakulásaira gyorsan és hatékonyan reagálni tudó termelői réteg jöjjön létre. Ennek okainak ismertetése messzire vezetne, és nem tartozik e cikk szorosan vett témájához, azonban annyit meg kell említenünk, hogy számos társadalmi és gazdasági tényező is ezen változások ellen hat(ott). Ki kell emelnünk, hogy az itt következőkben általánosságban fogjuk megfogalmazni az elmúlt évek pénzügyi válságainak a dollarizáció szempontjából meghatározó tapasztalatait. Természetesen minden esetben számos egyéni tényező játszott szerepet a válságok lefolyásában. Mivel azonban a cikk témája a dollarizáció alkalmazhatósága, lehetséges előnyei, hátrányai, így most az általános kérdések foglalkoztatnak minket. Később azonban szó esik majd azokról az egyedi jellemzőkről, amelyek alapján esetleg alkalmassá, illetve alkalmatlanná minősíthetünk egy országot a dollarizációra.

A lényeg tehát az, hogy a külső sokkok felkészületlenül érték a fejlődő országok gazdaságát, ami nyilvánvalóan arra kell, hogy kényszerítse a kormányokat, hogy az árfolyam befolyásolásával, leértékeléssel tompítsák a negatív hatást. E mellett a recessziót a hazai kereslet növelésével, expanzív monetáris vagy/és fiskális politikával is ellensúlyozhatják. Mindkét módszer ellentmond a stabil, fix árfolyam fennmaradásának. Ez az ellentmondás egyre erősíti a befektetők azon hitét, hogy a kormány előbb-utóbb feladja árfolyam-politikáját. Ugyanakkor, mivel az érintett országok általában magas adósságteherrel, így adósságszolgálattal küzdenek, belső forrásaik szűkösek, s ezért a növekedés finanszírozásához folyamatos tőkebeáramlásra van szükségük, így a leértékeléstől való félelem következtében rá vannak kényszerülve arra, hogy egyre magasabb kamatszinttel csábítsák be a szükséges tőkét. Ez a helyzet egy spirálhoz vezet, amikor is a kamatok növekednek, a hitelek lejáratí ideje csökken, a beruházók bizalma így tovább csökken, ami további kamatemelkedést tesz szükségessé stb. Amennyiben a keresleti sokk tartósan bizonyul, és ténylegesen érinti az adott országot (tehát nem kizárólag más érintett országokkal való „összemosás” miatt veszélyeztetett az), akkor elkerülhetetlenné válik a leértékelés. Jellemzően minél később születik meg a döntés a fix árfolyam feladásáról, annál nagyobbak a veszteségek. Ami mégis az árfolyam-politika fenntartására ösztönzi az országokat, az a bizalomépítési tényező. Amennyiben ugyanis a válság átmenetinek bizonyul, a kormány következetessége növelheti a befektetők belé vetett bizalmát, ami ellensúlyozhatja a potenciális veszteségeket. Hiszen egy következő válság esetén kevésbé görcsösen kell bizonyítani az árfolyam-politika fenntartása melletti elkötelezettségüket (ami alacsonyabb kamatszintet jelent). De általában véve is csökken a kamatlábakban jelentkező ún. valutakockázati prémium (currency prémium).

Amennyiben a sokk átmeneti vagy csak a befektetői „hisztéria” érte el az országot, úgy, ha az ország tartalékai megfelelően nagyok, illetve segítséget kap az IMF-től vagy más hitelezőtől, elképzelhető, hogy átvészeli a válságot, és hitelességében megerősödve kerül ki abból. Az utóbbi években nem ez volt a jellemző. Ennek oka az, hogy a politikusok állításával szemben a legkritikább esetben volt arra példa, hogy optimális reálgazdasági szerkezettel bírt egy, a befektetők bizalmát elvesztett ország.

A fix vagy kvázi fix árfolyam-politikák tehát nem voltak sikeresek, ugyanakkor a rugalmas árfolyammal rendelkező országok esetében sem figyelhetőek meg azok az előnyök, amelyeknek elméletileg jellemezniük kellene őket.

Mint azt már említettük, a kilencvenes évek tapasztalatai szerint a lebegő árfolyamok mellett sem sikerült önálló kamatpolitikát folytatni, mivel a külföldi tőkére való rászorultság miatt a kamatszintet a tőkéért versenyző többi országhoz kellett igazítani. Részen ezért a kamatpolitika nem is volt képes anticiklikus eszközként szerepelni, sőt éppen a ciklusok erősítése irányába hatott. Végül, ami az árfolyam sokkfelszívó képességét illeti, a tapasztalatok azt mutatják, hogy a latin-amerikai országok sok esetben mégoly jelentős sokk esetén, mint például az ázsiai válság volt, sem hagyják az árfolyamot túlzottan leesni.

Mindennek oka elsősorban a külföldi tőkére való abszolút ráutaltságuk. Ez viszont azt jelenti, hogy tényleg érdemes számolni a dollarizáció lehetőségével.

A dollarizáció: előnyök, hátrányok, tapasztalatok

A dollarizáció mint a legfixebb fix árfolyam rendelkezik mindazokkal az előnyökkel és hátrányokkal, amikről az előzőekben szó volt. Mindezek mellett azonban három további hátrányt, nehézséget is meg kell említenünk. Tulajdonképpen mindhárom a Központi Bank mint olyan megszüntetéséből, funkcióvesztéséből adódik.

Az első a pénzkibocsátás jogának elvesztése nyomán kieső seigniorage-bevételek kérdése. Ez nem más, mint a pénznyomásnak (mint a világ egyik legjövődélmezőbb tevékenységének) a nyeresége, valamint a bankjegyeknek, mint kamatmentes hiteleszköznek a kibocsátása nyomán keletkező kamatnyereség. Ettől a nemzeti valuta megszüntetése következtében eselik a központi bank és rajta keresztül a költségvetés, a FED viszont a dollárbankjegyek iránt megnövekedett igény kielégítése nyomán növeli seigniorage jellegű nyereségét. Valójában ez az egyetlen viszonylag pontosan mérhető hatása a dollarizációnak.

A második probléma, hogy a Központi Bank kiesésével új hitelezőt kell találni, aki a „lender of last resort” szerepkört betölteni képes, és hajlandó. Ez a pillanatnyi likviditási problémákkal (ilyen lehet például a betétesek közti pánik okozta pénzkívételi hullám) küzdő bankok gyors, átmeneti hitelekkel történő kiegészítését jelenti.

Végül a harmadik kérdéskör, hogy ki és milyen szabályozók mellett fogja a bankok felügyeletét ellátni. Ez utóbbi kettő esetében fontos, hogy megbízható szereplő és átlátható szabályok mellett adjon választ ezekre a kérdésekre. Ezért is merül fel általában a dollarizáció gondolatával foglalkozó kormányokban az a megoldás, hogy a FED együttműködésével ellenőriznék a bankokat, és a FED vállalhatná a „lender of last resort” szerepét is. Ezt azonban, mint azt látni fogjuk, az USA kategorikusan elutasítja.

A hátrányok mellett persze a dollarizációnak előnye is van. A dollár/dollár árfolyamnál ugyanis kevés „fixebb” képzelhető el. Bár természetesen innen is vissza lehet térni a saját nemzeti valutához, azonban az nagyon nehéz, és kényes folyamat.

A dollarizáció hívei az egyértelmű előnyök között szokták felsorolni, hogy a pénzügyi és árstabilitás következtében nő a hitelesség, a gazdasági növekedés üteme, csökken az infláció, nő az országba áramló külföldi tőke, a külkereskedelem is megélné a tranzakciós költségek és a bizonytalanság csökkenése következtében. E mellett hitelfelvétel esetén a valutakockázati prémium (currency prémium) megszűnik, és csak az országgokkázat (country-premium) miatt megnövekedett kamatterhet kell vállalni, bár egyes vélemények szerint ez is csökken. Így tehát olcsóbbá válik a hitelfelvétel, ami jelentősen csökkentheti az adósságszolgálati terheket, ami a legtöbb fejlődő ország esetében óriási terheket jelent az államháztartás számára. E mellett természetesen a gazdasági élet egyéb szereplői is könnyebben és olcsóbban jutnak hitelhez. A fejlődő országokban működő vállalkozások, ha egyáltalán találnak bankot, ami hitelez számukra, akkor két dilemmával állnak szemben. A bizonytalan árfolyamú hazai valutában csak rövid távú hiteleket kaphatnak, magas reálkamatra, ami nagyon hátrányos a kamatteher és a miatt is, hogy esetleges hosszú távon jelentkező finanszírozási problémáikat rövid távú hitelekkel fedezve, ki vannak szolgáltatva a bankok hitelezési hajlandóságának, ami a bizonytalan pénzügyi környezetben erősen változó. Ha egyszer nem kapják meg az újabb hitelt, akkor bármilyen sikeres és versenyképes céget is sikerült, sikerülne beindítaniuk, bukásra vannak ítélve. A másik lehetőség, hogy dollárhitelt vesznek fel, aminek törlesztése egy hirtelen, jelentős leértékelés esetén megoldhatatlan feladat állítja őket. Számukra tehát a dollarizáció mindenképpen előnyös, és az ő lehetőségeik növekedése nyilván az ország GDP-jének növekedéséhez is hozzájárul.

Mindezen előnyök azonban a legtöbb esetben csak elméleti szinten megfogalmazott elképzelések, remények maradnak, mivel a dollarizációval kapcsolatos gyakorlati tapasztalataink sajnos nagyon korlátozottak.

Bár számos olyan országot, területet sorolhatnánk, ahol a dollarizáció mellett döntöttek, azonban a legnagyobb ország, amelyről hosszabb távú adatsorok is rendelkezésünkre állnak, Panama. De ezeket az adatokat is megfelelő óvatossággal kell kezelnünk, hiszen Panamát a legkevésbé sem lehet átlagos helyzetű fejlődő vagy akár latin-amerikai országnak tekinteni.

A kevés empirikus vizsgálat közül mi most Edwards [2001a] eredményeit ismertetjük, mert ő a lehető legbővebb országcsoporton vizsgálta az 1970–1998-as időszakra vonatkozó adatok alapján, hogy a dollarizált országok és a nem dollarizált fejlődő országok teljesítménye és makromutatói között milyen különbségek mutathatóak ki. Eredményei szerint a dollarizált országok gazdasági növekedésének átlaga alacsonyabb volt, mint a többi országé. Az infláció egyértelműen alacsonyabb volt az előbbieken. Ami a költségvetési deficit átlagos szintjét illeti, itt nem volt kimutatható különbség a két országcsoport között, csakúgy, mint a folyó fizetési mérleget illetően.

A következtetések levonásakor figyelembe kell venni, hogy a dollarizált országok kevesen vannak (tizenketten szerepeltek a vizsgálatban), és kicsik (a legnagyobb Panama 2,8 millió lakosával kiemelkedett közülük), és részben e miatt is a rájuk vonatkozó adatok kevésbé megbízhatóak (és így nem feltétlenül alkalmasak összehasonlításokra). Ezzel együtt azonban tény, hogy nem támaszthatóak alá tapasztalati tényekkel azok az állítások, amelyek a dollarizáció előnyei és következményei közé sorolják a gyorsabb gazdasági növekedést, a kiegyensúlyozottabb költségvetést és külső mérleget.

Edwards ebben a tanulmányában azt is vizsgálta, vajon a külső sokkok (terms of trade) mekkora költséggel jártak Panamában, és mekkorával más nem dollarizált országban. Nem meglepő módon azt találta, hogy Panama veszteségeit növelte, hogy nem tudta árfolyam-változtatással kiszűrni a külső sokkokat, illetve szétteríteni azok negatív hatását, ezzel időt adva a reálgazdasági reakcióknak, kiigazításnak. Ez a hatás magyarázhatja azt az elméleti elképzeléseknek ellentmondó eredményt is, hogy a GDP növekedésének üteme alacsonyabbnak bizonyult a dollarizált országokban, mint máshol.

Az USA álláspontja

Bár a dollarizáció alatt elméletileg nem csak a dollár hivatalos fizetőeszközként való elfogadását értjük, mivel a legtöbb esetben mégis az amerikai dollár a tárgya az ilyen jelegű megfontolásoknak (különösen Latin-Amerikában), így logikus, hogy mi most az USA viszonyát fogjuk megvizsgálni ehhez a kérdéshez. Természetesen a dollarizáció hatásai általában azonosak a különböző „anyaországokra”, így legtöbb megállapításunk adott esetben az EU-ra is igaz lenne, ha valamely ország az euróval cserélné fel nemzeti valutáját.

Ami egy ország vagy országcsoport dollarizációjának az USA-ra gyakorolt hatását illeti, általánosságban elmondható, hogy gazdasági szempontból negatív hatása csak akkor lehetne, amennyiben az adott ország(csoport) méreténél fogva már hatással lehetne a dollár árfolyamára, s ezzel csökkentené az USA árfolyam- és monetáris politikájának önállóságát. Erre egyelőre nincs esély, bár hosszabb távon nem kizárt, hogy reálisan felmerüljön ez a lehetőség. Erre alkalmat adhat akár a jelenlegi NAFTA-partnerek (Kanada és Mexikó) esetleges dollarizációja, vagy később a tervezett AFTA keretében lezajló egységes Latin-Amerikai dollarizációs lépéssorozat.

Ezen az egyelőre nem aktuális feltételezésen túl az USA és bármely egyéb lehetséges „anyaország” számára pusztán gazdasági szempontból csak előnyös lehet, ha egy másik ország dollarizálja gazdaságát.

Egyrészt a várhatóan stabilabb pénzügyi és gazdasági helyzet nyilván mindenki számára előnyös, de különösen az USA–Latin-Amerika viszonylatban. Előnyös, hogy csökkennek vagy teljesen megszűnnek a tranzakciós költségek úgy az adott ország(ok)ba utazó turisták, mint az ott üzleti kapcsolatokkal rendelkező, vagy azt kiépíteni kívánó vállalatok esetében. Az export és az import is várhatóan növekedésnek indul, hiszen az „árfolyam” kiszámítható lesz. Hasonlóképpen az amerikai bankok és más

pénzügyi intézmények is várhatóan nagyobb forgalmat érhetnek el, könnyebbé és biztonságosabbá válik a térségben a hitelezés, a kölcsönfelvétel is.

Mindezen gazdasági előny mellett (melyek azért összességében nem túl jelentősek az USA szemszögéből nézve, tekintve, hogy külkereskedelmén belül Latin-Amerika súlya /Mexikó nélkül/ nem éri el a 7 százalékot) politikai téren is jelentkeznek előnyök, bár lehetséges negatív következmények sem elképzelhetetlenek. Az előnyök közé sorolható, hogy nő az ország presztízse és befolyása az adott térségben, és amennyiben a dollarizáció ténylegesen pozitív hatással van a gazdaságra, úgy várhatóan a lakosság körében is nő az USA elfogadottsága a térségben. Ez nem utolsó szempont például Latin-Amerika esetében, ahol sokszor hagyományosan negatív az USA megítélése, s amely kétséggel az Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény (AFTA) keretében szorosabbra kívánja fűzni kapcsolatait az Egyesült Államok.

Ugyanakkor fennáll a veszélye annak, hogy a dollarizált ország vezetői rossz gazdasági helyzetben nyomást próbálnak gyakorolni a FED-re, hogy ne pusztán az USA gazdasági helyzetét figyelembe véve hozza meg monetáris döntéseit. Mivel ez nyilvánvalóan nem fog megtörténni, így könnyen elképzelhető, hogy az USA-t, s annak monetáris politikáját teszik felelőssé a kialakult helyzet miatt. Ilyen esetben a nemzetközi közvélemény és a befektetők felől is felerősödhetnek azok a hangok, hogy az USA valamiféle felelősséggel tartozik a dollárblokkban részt vevő országok iránt.

Mindezeket figyelembe véve az USA kongresszusa már 1999-ben foglalkozott a kérdéssel, hogy kialakítsa az ország hivatalos álláspontját az ügyben. Ennek eredményeképpen tisztázódott, hogy az USA nem bátorítja, de nem is ellenzi más országok dollarizációját, de örömmel veszi, ha egy ilyen döntés előtt az adott ország tárgyalásokat kezdeményez az USA-val. Az USA kongresszusa lehetőséget biztosít arra, hogy a nemzeti valuta dollárra cserélése következtében a dollarizáló ország számára elvesző, s a FED bevételei között megjelenő seigniorage-bevételek maximum 85 százalékát rendszeresen megtérítse a dollarizáló országnak, a pénzügyi integráció felé vezető lépések megtételére azonban nem hajlandóak. Ez azt jelenti, hogy sem a bankok és pénzintézetek felügyeletében nem kíván részt venni, közösséget vállalni a FED, sem pedig a „lender of last resort” szerepét nem vállalja. Azaz amennyiben az ország bankjai valamilyen okból likviditási problémákkal szembesülnek, a FED nem veszi át a megszűnt Központi Bankok szerepét, és nem biztosít hitelt a dollarizált ország bankjai számára. Ezzel a döntéssel az USA éppen azt kívánja hangsúlyozni, hogy nem vállal felelősséget a dollarizált ország s annak pénzügyi szférája iránt.

Mivel azonban a bankrendszer megbízhatósága érdekében a likviditási anomáliák okozta problémákra valamiféle megoldásra szükség van, így várhatóan a nemzetközi pénzpiac megbízható szereplői által piaci alapon nyújtott hitelvonalakra van szüksége a dollarizáció mellett döntő országnak.

Kinek a pap, kinek a papné

Miután áttekintettük a dollarizáció általános előnyeit és hátrányait, meg kell vizsgálnunk, hogy a kérdéses országnak és gazdaságának milyen olyan jellemzői lehetnek, amelyek pro vagy kontra érvek lehetnek a dollarizációval kapcsolatban.

Az általában hivatkozott Mundell-féle [1961] Optimális valutaövezet (OCA – Optimum Currency Area) elvei részben alkalmasak számunkra is, de mi most nem ragaszkodunk szigorúan hozzájuk. A dollarizáció ideális választás lehet kis országoknak, amelyek önálló monetáris politikája ügyis meghatározott a külső körülmények által. Lényeges elem kell, hogy legyen az USA-val (dollár esetén) vagy a dollárblokkhoz tartozó országokkal való szoros kereskedelmi és pénzügyi kapcsolat. Ezen elsősorban az ország külkereske-

delmében meglévő súlyukat értjük, de nyilván a szoros gazdasági kapcsolatok azt is magukba foglalják, hogy a gazdasági ciklusok közel azonos ritmust követnek, illetve a külső sokkok is hasonló hatásúak, hiszen ellenkező esetben a FED politikája nem lenne megfelelő a dollarizáló országnak. A dollárblokkhoz tartozónak volt tekinthető Argentína, amíg a peso 1:1-ben a dollárhoz volt kötve. Általában véve is a dollarizáció előfeltételének tekintik a nyitott gazdasági szerkezetet, amit például az export/GDP aránnyal fejezhetünk ki. További érv lehet a hitelét vesztett monetáris politika, a magas infláció, aminek letörésére a fix árfolyamot a legtöbb latin-amerikai ország használta is a kilencvenes években.

Nyilvánvaló, hogy ezen elveknek a legtöbb latin-amerikai ország nem tesz eleget. Különösen érdekes, hogy éppen Argentína – a szoros gazdasági kapcsolatokat illetően – felel meg ennek a legkevésbé, hiszen külkereskedelmén belül az USA aránya nem éri el a 20 százalékot, ez alig két százalékkal több, mint az EU jelentősége. A dél-amerikai szubkontinensen egyedül Venezuela esetében haladja meg a 40 százalékot az USA súlya, a 2000-ben a dollarizáció mellett döntött Ecuador esetében is éppen csak eléri a 35 százalékot. A Karib-térségben már nyilván több olyan országot találunk, ahol a külkereskedelemben az USA-val való kapcsolatok igen jelentősek, de például a már huzamosabb ideje a dollárt használó Panama esetében is éppen csak 40 százalék feletti az Egyesült Államok részesedése. Az USA leginkább Mexikó esetében meghatározó kereskedelmi partner, hiszen exportjának közel 90 százaléka irányul oda.

Mindezen adatok azt jelzik, hogy a gazdasági kapcsolatok egyáltalán nem predesztinálják a dollár használatára a régió országait. Sok esetben az EU súlya sem kisebb a külkereskedelemben, mint az USA-é, és az EU-tőkének is tradicionálisan magas az aránya a legtöbb dél-amerikai országban. A legfőbb érv a térségben a dollarizáció mellett a stabil, megbízható árfolyamú valuta szükségessége, amely az alacsony infláció és a hitelfelvételi lehetőségek biztosítása lenne. Mint látjuk, erre a dollár jelenleg nem a legszerencsésebb megoldás, bár valószínűleg az euró sem lenne jobb. Az ideális egy megbízható regionális valuta kialakítása lenne, amely a hasonló gazdasági ciklust követő térségbeli országokat kötné össze. Ez azonban várhatóan éppen annak a stabilitásnak lenne híján, ami a vele szemben támasztott legfontosabb követelmény lenne.

Befejezés

Konklúzióink így lehetne az is, hogy bár a legtöbb ország esetében előnyös lehetne feladni a nemzeti valutát, és egy külsőt választani helyette, azonban nincs ideális jelölt. Persze ez nem jelenti azt, hogy esetleg nem a dollarizáció az optimális megoldás. Amennyiben több ország egyszerre döntene a dollarizáció mellett, és köztük lennének a térség meghatározó országai, Brazília és Argentína, úgy egyrészt sokkal nagyobb lenne a dollárblokk országaival való kereskedelem aránya összereskedelmükben, hiszen a régió belüli áruforgalom is ide tartozna, másrészt már elég jelentősek lennének ahhoz, hogy a FED óhatatlanul számoljon velük döntéseikor. A később kialakítandó AFTA szempontjából pedig ez egy logikus, bár a sajátos körülmények miatt kissé előrehozott lépésnek is tekinthető lenne. Mindez azonban akkor működhetne igazán jól, ha az USA aktív együttműködését is meg tudnák hozzá szerezni, ami nem valószínű, hiszen még a NAFTA-n belül sincs napirenden a közös valuta bevezetése. Így egyelőre mégiscsak a régió belüli árfolyam-politikák összehangolása lenne a legjobb megoldás, ami viszont a nemzeti valuták fennmaradása mellett nem lenne hiteles, hiszen az egyes országok válság esetén várhatóan feladnák azt. Azaz, visszajutottunk az önálló regionális valuta lehetőségéhez, mint optimális megoldáshoz. Ez azonban felveti a régió valamiféle bezárkózásának kérdését is. Hiszen ez az intraregionális kereskedelem növekedését is magával hozná, a gazdaságpolitikák elkerülhetetlen összehangolásán túl.

Mindezek az elképzelések azonban egyelőre hipotetikusak, mivel a regionális valutának a Mercosur-országok² nélkül nincs realitása. Argentína súlyos és elhúzódó válsága azonban nem teszi megalapozottá részvételét egy ilyen projektben. De általában is elmondható, hogy hibás az az elképzelés, amely a régió gazdasági problémáinak megoldását a dollarizációban vagy bármilyen árfolyam-politikai lépésben látja. Bár a megfelelő árfolyam és monetáris politika valóban fontos része a gazdasági környezetnek, azonban a térség országainak elavult gazdasági szerkezetének megváltoztatása nélkül aligha lehetséges a fejlett országokhoz való felzárkózás, vagy akár a jelenlegi pozíció fenntartása. Némileg paradox módon, a Mercosur eddigi története azt példázza, hogy a regionális nyitás hozzájárulhat a bezárkózáshoz, vagy legalábbis annak fenntartásához, amennyiben pusztán a bezárkózás földrajzi kiszélesítéséről és nem tényleges világgiazi nyitástól van szó. A Mercosur tehát jelentős mértékben hozzájárult az elavult gazdasági szerkezet fennmaradásához a térségben.

Argentína például a peso 1991-es dollárhoz kötésével sikeresen vetett véget a három számjegyű inflációval fémjelzett időszakának, s részben a Mercosur kezdeti sikereinek következtében is 1995-ig töretlenül fejlődött. A sikerek azonban erodáltak azokat a motiváló tényezőket, amelyek a gazdaság valódi szerkezetváltását kierőszakolhatták volna. A Mercosurnak mint vámunióknak relatíve magas külső vámszintje a világgiacon is versenyképes termékek gyártására képes termelőkapacitás létrehozása ellen hatott. Így az ország eltékozolta azokat az éveket, amelyeket a fix árfolyam bevezetésének és a kedvező világgazdasági környezetnek köszönhetően kapott. Így az első sikerek nyomán elfutó közkiadások és az ázsiai válság nyomán jelentkező világgazdasági recesszió, a feltörekvő országok iránti befektetői elbizonytalanodás okozta nehézségekre rugalmatlan és versenyképtelen gazdasága nem tudott reagálni. Végül, jóval később, mint az indokolt lett volna, feladta fix árfolyamát, mint annyi más térségbeli ország (így cselekedett persze a világon számos más fejlődő ország is). Ezek után, ha vissza akar térni a fix árfolyamhoz, a stabil valutához, már nem marad más választása, mint a dollarizáció, hiszen a befektetők bizalma valószínűleg végérvényesen elpárolgott. Természetesen ez sem csak az argentin gazdaságra vonatkozó megállapítás. Így manapság már tényleg nem az a kérdés, hogy a számos átmeneti árfolyam-politika közül melyiket válasszák, hanem hogy melyik szélsőség mellett tegyék le a voksot. Dollarizáció vagy szabad lebegtetés?

A választ csak az egyes országok sajátos jellemzőinek, körülményeinek figyelembevételével kaphatjuk meg. Nincs általános megoldás, bár egyesek döntése a környező országokra is hatással kell, hogy legyen. De a kérdésnek nincs igazán jelentősége, ha nem indulnak be (folytatódhatnak) azok a reformok, amelyek a reálgazdaság versenyképességének növelését hivatottak támogatni.

Irodalomjegyzék

- Aschinger, G. [2002]: Currency Board, Dollarisation or Flexible Exchange Rates for Emerging Economies? Reflections on Argentina. *Intereconomics*, március-április, 110-115. o.
- Basics of Dollarization. Joint Economic Committee Staff Report, 1999, <http://users.erols.com/kurrency/basicsup.htm>
- Berg, A. – Borensztein, E. [2000]: The Choice of Exchange Rate Regime and Monetary Target in Highly Dollarized Economies. IMF Working Paper, WP/00/29.
- Caballero, R. J. [2000]: *Dollarization of Liabilities: Underinsurance and Domestic Financial Underdevelopment*. NBER Working Paper, 7792.

² Déli Közös Piac, tagjai: Argentína, Brazília, Paraguay, Uruguay.

- Dollarization: Fad or Future for Latin America; IMF Economic Forum, 1999. július 24, <http://www.imf.org>*
- Dornbusch, R. [2001]: Fewer Monies, Better Monies. NBER Working Paper, 8324.*
- Edwards, S. – Magendzo, I. I. [2001]: Dollarization, Inflation and Growth. NBER Working Paper, 8671.*
- Edwards, S. [2001a]: Dollarization: Myths and Realities. *Journal of Policy Modeling*, 23, 249–265. o.*
- Edwards, S. [2001b]: Dollarization and Economic Performance: an Empirical Investigation. NBER Working Paper, 8274.*
- Eichengreen, B. [2001]: What problems can dollarization solve? *Journal of Policy Modeling*, 23, 267–277. o.*
- Fischer, S. [2000]: On the Need for an International Lender of Last Resort. *Essays in International Economics*, No.220. Princeton University.*
- Frankel, J. A. [1999]: No Single Currency Regime is Right for All Countries or at All Times. NBER Working Paper, 7338.*
- Hanke, S. H. – Schuler, K. [1994]: Currency Boards for Developing Countries. ICEG Sector Study, No. 9.*
- Hausmann, R. [1999]: *Should There Be Five Currencies or One Hundred and Five*. *Foreign Policy, 1999 Fall*, 65–79. o*
- Ize, A. – Levy-Yeyati, E. [1998]: Dollarization of Financial Intermediation: Causes and Policy Implications. IMF Working Paper, WP/98/28.*
- Klein, M.W. [2002]: Dollarization and Trade. NBER Working Paper, 8879.*
- Mendoza, E. G. [2000]: On the Benefits of Dollarization When Stabilization Policy is not Credible and Financial Markets are Imperfect. NBER Working Paper, 7824.*
- Mundell, R. A. [1961]: A theory of optimum currency areas. *American Economic Review*, 51, 509–517. o.*
- Sachs, J. – Larrain, F. [1999]: Why Dollarization is More Straitjacket Than Salvation. *Foreign Policy, Fall*, 80–92. o.*
- Sahay, R. – Végh, C. A. [1995]: Dollarization in Transition Economies: Evidence and Policy Implications. IMF Working Paper, WP/95/96.*
- Savastano, M. A. [1996]: Dollarization in Latin America: Recent Evidence and Some Policy Issues. IMF Working Paper, WP/96/4.*
- Schuler, K. [1999]: Dollarising Indonesia. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, Vol. 35, No. 3. 97–113. o.*
- Vives, X. [2002]: External discipline and financial stability. *European Economic Review*, 46, 821–828. o.*
- Wagner, H. [2000]: Which exchange rate regime in an era of high capital mobility? *North American Journal of Economics and Finance*, 11, 191–203. o.*
- Willett, T. D. [2001]: Truth in advertising and the great dollarization scam. *Journal of Policy Modeling*, 23, 279–289. o.*

S Z E M L E

Az élelmezés biztonsága és a fejlődés fenntarthatósága az indiai agrárszektorban

SURÁNYI SÁNDOR

A fejlődés fenntarthatósága a globalizálódó gazdaság egyik legvitatottabb problémája, alapvető kritériumai azonban a népesség szaporodás, a gazdasági növekedés és az ökológiai egyensúly megőrzése szempontjából aligha lehetnek kérdésesek. A nagy népesség mind jobban fogyasztja és veszélyezteti azt a „természeti tőkét” (mind a megújuló és nem megújuló forrásokat, mind pedig a természet szennyezőanyag-felszívó képességét), ami a fejlődés fenntarthatóságának egyik döntő összetevője, és aminek az eróziója India esetében máris érzékelhető. Az erőforrások kíméletlen kihasználását ösztönző fejlődési modell a fejlett országokban bontakozott ki. A harmadik világ országai most nagyrészt ezt a fejlődést utánozzák, hasonló technológiai alapok és modern szektorok liberális piaci alapon történő megteremtésének kísérletével. Mindez alapvetően kihat a világ-élelmezés biztonságára is.

Ebből a szempontból a milliárdos népességű India különleges helyet foglal el. Jelentős sikereket ért el az iparfejlesztés terén, a zöld forradalom eredményeinek az alkalmazásával pedig elhárította a 60-as évek közepén még katasztrófával fenyegető élelmiszerhiányt. A függetlenné válást követő több évtizedes tervezés, állami dominancia és befelé fordulás után azonban a 90-es évek elején világgazdasági nyitásra kényszerült és jelentős reformokat indított el. Nagy kérdés ugyanakkor, hogy az élelmiszer-termelés és -ellátás eddigi módszerei folytathatók-e a kibontakozó, de az alapvető reformokat még mindig nélkülöző indiai agrárszektorban. Az egy főre jutó termőterület riasztó csökkenése, a folytatódó gyors népszaporodás és a szegénység, valamint a fokozódó vízhiány és az alkalmazott öntözési módszerek kapcsán felmerülő ökológiai problémák súlyos kételyeket ébresztenek az agrárfejlődés és élelmezés eredményeinek fenntarthatóságát illetően.

A fenntartható fejlődés

A fejlődés fenntarthatóságának egyik meghatározó területe a világelelmezés biztonsága és az élelmezési nehézségek előfordulása napjainkban sem kerül le a nemzetközi intézmények (mindegyik a FAO) napirendjéről.¹ Kérdéses, hogy a megnyugtatónak látszó globális mezőgazdasági termelésnövekedés a népesség és a szükségletek további szakadatlan emelkedése mellett is képes lesz-e az ökológiai egyensúly és az élelmiszerellátás fenntarthatóságát biztosítani. Egyre több az ellene szóló tapasztalat.

Élelmiszerhiány a történelem során számos esetben fordult elő, a legtöbb áldozatot Kínában és Indiában követelte. Az 1960-as évek derekán is India, a 80-as években pedig egy újabb régió, az afrikai Szahel övezet szorult jelentős nemzetközi segélyre az élelmezési katasztrófa elhárításához. De

¹ Legutóbb a FAO által 1996-ban szervezett római Világelelmezési Csúcskonferencia, a „World Food Summit” foglalkozott átfogóan a világelelmezés biztonsági (fenntarthatósági) kérdéseivel. Ezt 2002-ben tekintették át újra „Five Years Later” címmel ugyancsak a FAO által szervezett római konferencián.

a harmadik világ sok más országában sem ritka jelenség az élelmiszerhiány és a rosszul tápláltság, ami főleg a gyermekek és a fiatalok körében jár maradandó fizikai és szellemi károsodással.

A klasszikus közgazdaságtan egyik központi problémája volt a népességszaporodás és a természeti kincsek fogyása közötti ellentmondás. Ez különböző események hatására (legutóbb az 1973-ban kirobbant olajválság kapcsán) azóta is rendszeresen felmerül, bár számos szakértő arról igyekszik meggyőzni bennünket, hogy a belátható jövőben jelentős hiánytól nem kell tartani.

A biztonságosabb jövőt és a fejlődés fenntarthatóságát azonban közlelőbbi akadály veszélyezteti. A természeti források eddigi módszerekkel történő felhasználása, a mezőgazdaság önfenntartó rendszerének iparszerűvé alakítása ugyanis olyan károkat idéz elő az ökológiai rendszerben, ami a források szűkössé válásánál is jobban akadályozhatja a további fejlődést, sőt az alapvető életfeltételeket is veszélyezteti.

Mindinkább ennek a felismerése révén kap új megvilágítást a fejlődés fenntarthatósága, amely természetesen távolról sem korlátozódik a környezeti-ökológiai egyensúly kérdésére, hanem sok összetevős, a társadalmat és a gazdaságot is egyidejűleg érintő globális probléma. Több szálon kötődik a harmadik világban még tovább folytatódó demográfiai robbanáshoz és az ökológiai rendszer folyamatos sérülése miatt világelelmelés biztonságának a fenntarthatóságához. E problémák között nyilvánvaló a szoros összefüggés. A népesség gyors szaporodása (ami abszolút számait tekintve annak ellenére is folytatódik, hogy sikerült a népszaporodás ütemét csökkenteni) egyebek mellett az ökológiai egyensúlyra és az arra legérzékenyebb termelési ágazatra, a mezőgazdaságra gyakorolja a legközvetlenebb hatást. Emellett persze arról sem szabad megfeledkezniünk, hogy az egy lakosra jutó termőterület már ma is döbbenetesen kicsi, és tovább zsugorodik.

Mindez a népesebb ázsiai országokban ölt drámai méreteket, és itt csak kevés országnak sikerült (többnyire kivételes körülmények összejárásának révén) gyors iparfejlődéssel és a világgazdaságba való bekapcsolódással „kimenekülni” a tradicionális agrárszektorral való függőségéből.

Indiában már alig tenispálya méretű termékeny terület áll rendelkezésre egy lakos élelmelési szükségleteinek kielégítésére, és az iparfejlődés sem hozott eddig alapvető változást a gazdaság és a foglalkoztatottság szerkezetében. 1950-ben 1 főre számítva 0,84 hektár termőföld állt rendelkezésre, ami 1985-ben 0,20-ra, 2000-ben pedig 0,15-re csökkent, szemben az 1911. évi 1,1 hektárral. (HVG, 2001. december 8. 39. o.)

A hasonló helyzetben lévő országokban mutatkoznak meg legközvetlenebbül a további fejlődés korlátjai, közöttük is mindenekelőtt a népességszaporodás és a jövedelememelkedés következtében szakadatlanul növekvő igények és a természeti környezet teherbíró képessége közötti ellentmondás. Ezekben vetődik fel leginkább a társadalmi tűrőképesség kérdése is (más szóval a társadalmi szempontból jelentkező fenntarthatósági probléma), hiszen a növekedés viszonylag kedvező átlagai mögött nagy jövedelem polarizálódás rejlik, a lakosság nagyobbik része országon belül is kirekesztődik a gazdasági eredmények előnyös hatásaiból és nyomorog.

Ugyanakkor a viszonylag kedvező gazdasági teljesítmények mögött (mint például a mezőgazdaságban az intenzív termelési módszerek, öntözés, műtrágyázás stb., alkalmazása révén megemelkedett hozamok) a környezeti egyensúly követelményeinek súlyosbodó és hosszú távú következményekkel járó megsértése áll.

Ebben nagy szerepet játszik a mai fejlett országok nyersanyag- és energiafálgó termelési és fogyasztási módszereinek és a piaci erőknél a korlátlan érvényesítése olyan gazdasági, társadalmi környezetben, amely sokkal sérülékenyebb, és kevésbé képes tolerálni az ökológiai egyensúly megbomlását, társadalmi téren pedig a további jövedelem polarizációt. Ma már ugyanis a harmadik világ többsége képtelen arra, hogy a kíméletlen piaci verseny körülményei között – kizárólag a piac törvényei alapján – a környezetkímélőbb termelési módszereket preferáló fejlődés többletköltségeit saját erejéből, nemzetközi segítség nélkül fedezze. (Továbbra is ez volt az egyik fő ütközési terület a fejlődő és a fejlett országok között a 2002 szeptemberében letajlott johannesburgi világkonferencián is.)

Ezzel párhuzamosan erősödik az ösztönzés arra, hogy az ökológiai követelményekre érzékenyebb ipari rendszereket alkalmazzanak a mezőgazdaságban, „áttelepítve” ezzel a környezeti egyensúly fenntartására (még kevésbé annak helyreállítására) képtelen, mindinkább „külső” inputoktól függő mechanizmusokat. Ennek eklatáns példája az egyébként hatásos, ugyanakkor nem a belső fejlődés eredményeként létrejött zöld forradalom bevezetése az indiai élelmiszer-termelési rendszerbe gépesítéssel, növényvédő szerekkel és egyéb ipari eredetű termelési szükségletekkel.

A Fülöp-szigeteken és mexikói kutatóintézetekben kidolgozott nemesített vetőmagokra (főleg rizsre és búzára), műtrágyára, növényvédő szerekre és öntözésre épülő zöld forradalmat a 60-as évek végétől eredményesen alkalmazták az élelmezési válságok súlyosbodása ellen. Alkalmazására csak a világ egyes régióiban, közöttük legnagyobb részben Indiában került sor. (Afrikában például mindmáig elenyésző a terjedése.) Ez Indiában rövid idő alatt elhárította a katasztrófával fenyegető élelmiszerhiányt és az ebből eredő kiszolgáltatottságot (például az élelmiszersegélyektől és vele együtt a segélyező országok kormányzataitól való függőséget). A termelési eredmények az érintett körzetekben emelkedtek, földrajzi kiterjesztésük korlátjai azonban – egyéb, főleg a társadalmi téren mutatkozó negatív hatások mellett – hamarosan országon belül is kiütözköztek. Így a további népszaporodásból és az iparfejlődésből eredő keresletnövekedés ismét felidéri a nyomasztó múltbéli tapasztalatokat, és okkal vetődik fel a kérdés, hogy az adott feltételek mellett mennyire biztonságos ennek a kontinensnyi, milliárdos népességű országnak az élelmiszerellátása, mennyire fenntartható az elért magasabb termelési eredmény.

A „szocialista típus” és a zárt gazdaság korlátjai

India a több mint fél évszázados függetlenség és az 1990-es évtizedben kezdeményezett kül-gazdasági nyitás eredményeként a globalizálódó gazdaság számottevő hatalmai közé emelkedhet. Már ma is a világ tíz legjelentősebb ipari országa között tartják számon, de mezőgazdasági eredményei sem jelentéktelenek. Az ötvenes és a hatvanas években kialakult súlyos élelmezési krízis és a tartós importfüggőség stratégiaváltásra készítette az ország akkori vezetőit. 1967–68-ban indították el a már említett *zöld forradalom* néven ismert élelmiszer-termelési programot, amely a nemesített vetőmagvak bevezetését, az öntözés kiterjesztését, a korszerű növényvédelmet és a fokozott műtrágyázást egységes csomagként kezelte. A legnagyobb hozamnövekedésre a szemes termények termesztésében került sor.

Ennek révén nemcsak újabb élelmezési krízisnek sikerült elejét venni, hanem eredményesen csökkentették, majd pedig felszámolták Indiának az élelmiszerellátás terén fokozódó importfüggőségét. Számos feszültség azonban (birtokkoncentráció, sikertelen agrárreform, rendezetlenül maradt földbirtokviszonyok, jövedelem polarizálódás és a földbirtokok elaprózódása stb.) az agrárszektorban ezt követően sem szűnt meg.

Az eredmények távolról sem lebecsülendők, hiszen a hatvanas évek második felétől sikerült az országnak úrrá lenni az élelmezési nehézségeken túl több súlyos pénzügyi, illetve nemzetközi fizetési válságon is, továbbra is sok azonban a megoldatlan belső probléma (még mindig nagyon magas a népességszaporodás és a nyomorszint alatt élők aránya, óriási a városi és falusi munkanélküliség, a versenyképtelen ipari termelés stb.). Ront a helyzeten, hogy Indiának nem sikerült szomszédjaival békés viszonyt teremtenie, a Kínával és Pakisztánnal időről időre elmérgesedő, nemegyszer katonai összeütközésbe torkolló konfliktus mindmáig a fejlődés súlyos teherterele, sőt a 2002-ben Pakisztánnal a kasmíri kérdésben ismét elmélyült válság még a nukleáris összecsapás veszélyét is felidéri.

Az indiai függetlenségi mozgalom vezetőire jelentős hatást gyakorolt a szocialista eszme. Valójában azonban nemcsak a kapitalizmust, hanem az akkor létező szocializmust sem tartották megfelelőnek gondjaik megoldására. *Nehru*, a független India első miniszterelnöke, hogy egyiktől is, másiktól is megkülönböztesse, „szocialista típusúnak” nevezte az 1947 után kialakítandó gazdasági-társadalmi rendszert, amely a piaci viszonyok, a magántőke és erős állami szektor kombinációjára, valamint ötéves tervekre épült.²

² Az indiai kormány 1950-ben Tervbizottságot (Planning Commission) állított fel a gazdasági fejlődés prioritásainak meghatározására és a tervezés bevezetésére. A tervezés segítségével akarták növelni a foglalkoztatottságot, és megvalósítani a társadalmi igazságosság mellett az egyik legjelentősebb célkitűzést, az önerőre támaszkodást. Az 5 éves tervekre épülő rendszer (kisebbségi válság okozta megszakítással) mindmáig fontos szerepet játszik, és jelenleg a 9. ötéves terv (1997–2002) van megvalósítás alatt. Az első ötéves terv (1951–56) a függetlenné válás után igen nehéz körülmények között indult, súlyos menekülési probléma (az ország kettészakítása és Pakisztán létrehozása miatt), infláció és nyomasztó élelmiszerhiány jellemezte az országot. A következő (1956–61) terv körülményei sokkal kedvezőbbek voltak, a gazdaság stabilizálódott, és úgy látszott, hogy a mezőgazdaság teljesítménye nem lesz a további fejlődés, mindenekelőtt a fő cél, az iparosítás akadálya. Ezért a hangsúlyt a nehézipar létrehozására helyezték. A 80-as évek elejére már jelentős ipari infrastruktúra épült ki az olajipar, műtrágyaipar és a nehézgépipar terén.

Össességében, a bruttó hazai termék (vásárlóerő paritás alapján a Világbank által számított) nagysága szerint India jelenleg a világ ötödik gazdasági hatalma, az USA, Kína, Japán és Németország után. Ipari potenciálját tekintve az első tíz között szerepel.

A 60-as évek végétől új, elsősorban off-shore olajmezőket fedeztek fel, a 70-es évek nemzetközi olajár-robbanásai azonban mégis súlyosan érintették az ország nemzetközi helyzetét. Mindamelllett az öbölországok konjunktúrája nagyszámú indiai szakembernek teremtett jó kereseti lehetőséget. Hazautalásaik eredményeként az indiai fizetési mérleg már az 1970-es évek végén többlettel zárt, és India először vált nettó hitelezővé.

Ezzel párhuzamosan – miközben létrejött egy megbízhatóan működő bank- és pénzügyi rendszer az ennek megfelelő infrastruktúrával – az acéltipar és számos más nehézipari ágazat létrehozása révén jelentős *ipari bázis* épült ki. Az ország ma már a legmodernebb harci repülőgépek gyártására is képes, és jelentős erőt képviselő hadseregét jórészt a hazai ipar látja el fegyverzettel, járművekkel és felszereléssel.

A jelentős pozíciókat betöltő külföldi tőke erejét a függetlenné válást (1947) követően megtörték, sőt nagyrészt felszámolták. A 80-as évekig az indiai ipar igen védett körülmények között, a jelentős méretű belső piac alapján fejlődött. Az ipari tevékenységeket engedélyhez kötötték és az importvámokat gyakorlatilag prohibítív szintre emelték. Jelentős sikereket ért harmadik világbeli országokkal összevetve jellemző például, hogy 1972 és 1992 között Kína, Indonézia és Malajzia exportja 2200 százalékos növekedést mutatott fel, miközben Indiáé 720 százalékot. (*Ghosh – Melotte – Siddique (ed.)* 1996, 198–199. o.) Az első liberalizálási lépésekre már a 80-as évek közepén sor került, csökkentették az importvámokat, szélesítették a magánkezdeményezést. Egyebek mellett például beindult a különböző elektronikai cikkek importja és gyors ütemű fejlődésnek indult azok hazai termelése is.

A szubkontinens azonban – vitathatatlanul jelentős fejlődési eredményei dacára (a mezőgazdasági termelés jelentős bővülése, az ipari-hadiipari bázis megerősödése) – méretei ellenére is egyre kevésbé volt képes a globalizálódó világtól elzárkózva, külföldi tőke és technológia nélkül fejlődni, lemaradását mérsékelni. A gazdaság teljesítménye mindinkább elmaradt az ország adottságaitól. Az alapvető nehézipari ágazatokat elfoglaló és privilégiumokat élvező állami szektor itt is éppen olyan hatékonysági problémákkal találta magát szemben, mint más hasonló esetben szerte a világon. A 80-as évek végére nyilvánvalóvá vált, hogy a *zárt gazdaság lehetőségei végleg kifulladások*, új növekedési stratégiára van szükség.

A reform és a fenntarthatóság

Bármennyire is értékelhetők a gazdasági fejlődés, főleg egyes ipari ágazatokban és a mezőgazdaságban elért teljesítményei – figyelembe véve a gyors népességszaporodás okozta állandó nyomást –, egyáltalán nem vált lehetővé a szegénység és a nyomor felszámolása, vagy akár jelentősebb mértékű csökkentése.

India gazdasága még ma is a hagyományos falusi földművelés és a modern mezőgazdaság, valamint a kézműipar és a korszerű nagyipar keveréke, egy sor sajátos szolgáltató tevékenységgel. A népességnek azonban igen jelentős része (legalább 40 százaléka) nem képes megfelelő jövedelemhez és így élelemhez jutni, nyomorszíntelen él.

A 90-es évek elején bekövetkezett nyitásig a tervezésre épülő vegyes gazdaságban a bruttó beruházások mintegy fele az államnak fenntartott, prioritást élvező ipari ágazatokban realizálódott, és jelentős pénzügyi-finanszírozási aránytalanság jött létre, mind bürokratikusabb és egyre nehézkesebb irányítással, engedélyezési rendszerrel.

A magas állami kiadásokkal felpumpált, gyenge hatékonyságú növekedés tarthatatlansága már a 80-as években is mind nyilvánvalóbb lett, majd pedig az 1991-ben kirobbant (egyébként a független India történetében nem az első) nemzetközi fizetési válság hatására elkezdődött ennek a sajátos, „fél-szocialista”, ugyanakkor bizonyos monopolkapitalista elemeket is magában foglaló zárt gazdaságnak az átalakítása nyitott, versenyképes, piacorientált rendszerrel.

Az agrárszektor főlvati fejlődési perspektívája nem túl kedvező. A reform középpontjában továbbra is az ipar áll, fő célkitűzése a hatékonyság és az exportorientáció növelése. A zárt gazdaság (protekciónizmus, a külföldi versenytársakkal szembeni magas vámok és szigorú importengedélyezés) túl hosszú ideig teremtett „melegházat” a hazai vállalkozók számára. A nyitás és az

állami szektor megnyirbálása visszaállította a vállalkozói döntés felelősségét és fokozta a versenyt. Mindennek eredményeként ma is az ipari szektor növekedése legerőteljesebb, kiváltképpen a tőkejavak termelése terén. Az ország jelenlegi költségvetését „iparbarátnak” minősítik, és várható, hogy a leglényegesebb ipari termelési területeken a növekedés tartósan is elérheti az évi 10 százalékot.

1991-ben kidolgozott új iparpolitika legfőbb eredménye a bürokratikus és nehézkes engedélyezési rendszer jelentős lazítása, a külföldi beruházások elősegítése, a külföldi technológiai együttműködések támogatása, az állami szektor reformja, a monopóliumokra és a korlátozó üzleti gyakorlatra vonatkozó törvény módosítása.³

A reform az ipari termelés növekedési üteméhez hasonlóan a GDP-re is jótékonyan hatott. Átlagos évi növekedése az 1950 és 1990 között elért 3-4 százalékról a 90-es években 6-7 százalékra emelkedett.⁴

Az indiai szoftveripar kiemelkedően gyors fejlődése például még a japánok figyelmét is magára vonta, az export értéke elérte a 70 milliárd dollárt, és a világ legigényesebb piacain is jelen van.⁵

A kulcsszerep továbbra is a mezőgazdaságé

Nem csekély azoknak a jelenségeknek a száma, amelyek az elért eredmények dacára okkal támasztanak aggodalmat a biztonságos ellátás fenntarthatóságát illetően. Tény, hogy a hatvanas évek közepén még súlyos élelmezési válsággal küzdő országnak ma már exportálható feleslegei is vannak, és nem csekély biztonsági élelmiszer-készletet is felhalmozott. 2000-ben az agrártermelés minden eddigi rekordot megdöntött, a betakarított élelmiszer mennyisége nincs messze a 210 millió tonnától, ami négyszerese az 1950. évi termésnek. Mindezek alapján sokan arra a következtetésre jutnak Indiában is, hogy az ország agrárszektora már az önellátáson is túljutva, átlépett a tudományos-technikai alapú piaci mezőgazdaság korszakába.

Az egész gazdaságot érintő reform a mezőgazdaságban is (főleg a már egyébként is fejlettebb régiókban) kedvezőbbé tette a működési feltételeket. Ez a szektor ma is az indiai bruttó hazai termék (GDP) közel egyharmadát, és a munkalehetőségek 70 százalékát biztosítja. Továbbra is kulcsszektora az indiai gazdaságnak, már csak azért is, mert a népesség biztonságos és kiegyensúlyozott élelmiszer-ellátása óriási feladat.

A mai indiai mezőgazdaság már nincs annyira kitéve az időjárás hatásainak hullámszásainak, mint 2-3 évtizeddel korábban, a talajvízzel végzett, államilag támogatott öntözés és műtrágyázás terjesztése mentesítette az országot az élelmiszerhiány közvetlen veszélyétől. A szükségletek szakadatlan növekedése, a zöld forradalom eredményeinek a kifulladásá, ökológiai feszültségek keletkezése (például a talajvízszint jelentős csökkenése a túlzott igénybevétel miatt, talajpusztulás a túlóntözés miatt, növekvő erózió) kérdésessé teszik a folyamat *fenntarthatóságát*, sőt, a mai, összességében kedvező állapot megőrzését.

Mindamellet a termelés ingadozása sem válhatott teljesen függetlenné az időjárástól, még ha ez a függőség az elmúlt évtized során bizonyos fokig „rejtve” is maradt, hiszen kivételesen jó időjárású évek megszakítás nélküli sorozata köszöntött be. A 90-es évek végére ez megtört, hiányossá vált a monszunesőzés, és az El Nino-hatás is érvényesült. Ennek következményeként a termelés növekedési előrejelzéseit is csökkentették.

³ A külföldi fizetőeszköz-tartalékok 1994-ben (az arany és az SDR nélkül) 27 milliárd dollárral rekordmagasságot értek el a fizetési mérleg javulása és a külföldi tőke beáramlása miatt. Ez utóbbi 4 milliárd dollárt tett ki. A reform beindítása óta a beáramlás nem csökkent évi 2 milliárd alá, holott korábban a 700 milliót is alig érte el.

⁴ Mindez kedvezően hatott az exportteljesítményre, kiváltképpen a feldolgozóipar, a bőripar és újabban az elektronikai szoftverexport mutat igen kedvező képet. A különböző sport- és bőripari termékek sikerességét mutatja, hogy a Reebok International saját márkanéve alatt értékesíti az Indiában beszerzett sportcipőket.

⁵ A reform bevezetésének tudják be, hogy India nem tekinthető többé néhány elsődleges vagy hagyományos termék (fűszerek, szőnyeg, kézműipar, vasérc) exportőrének. Az ipari termékei mellett megjelent az exportlistán számos feldolgozott élelmiszer is. A gazdaság képének megváltozásához nagymértékben hozzájárult az olyan multinacionális cégek megjelenése is, mint az IBM, National, Sony, GM, Daewoo, Mercedes Benz, Peugeot, Renault, Rover stb. S. K. Aggrawal, *The Economic Times*

A termelésbővítés extenzív módja már az 1950-es években végleg kimerült. Erre utal az is, hogy ekkor még sikerült a termőterület növelésével fokozni az élelmiszertermelést, a 60-as évtized során azonban ez már nem volt lehetséges. A 70-es és 80-as években a hozamnövelés (nagy hozamú gabonafajták) olyan eredményt hozott, hogy még élelmiszerexportra is sor kerülhetett. A 90-es évek során azonban már mutatkozni kezdtek a *zöld forradalom kimerülésének* a jelei. Míg a 80-as években az élelmiszer-termelés évi növekedési üteme elérte a 3,5 százalékot, a 90-es években jóval alatta maradt a 2 százaléknak (1997–1998-ig 1,66 százalék/év volt). (Skyweb India Limited, 2000)

A vidék fejlődési problémái

A falvak átalakulása és fejlődése az ipari szektorhoz képest Indiában rendkívül lassú és egyenetlen. A mezőgazdasági termelés bővülése az utóbbi időben megelőzte a népesség szaporodását, de továbbra sem tud lépést tartani a nemzeti jövedelem növekedésével, és belső aránytalanságoktól sem mentes (például tartós hiány alakult ki olajos magvakból). A 90-es évek második felében – jórészt időjárás tényezők miatt – visszaesés is előfordult.

India eddigi fejlődési stratégiájához (a nehézipar prioritása, stb.) olyan modell volt a minta, amelyben a mezőgazdasági lakosság részaránya nem haladja meg a 2–10 százalékot. Pedig Indiában közel négy évtizeddel az iparfejlesztési program beindítása után, még a 90-es évek közepén is 76 százalék volt a közvetlenül mezőgazdaságtól függő népesség aránya. Ez a belátható jövőben sem változik, hiszen a népszaporodás magas üteme (még inkább pedig a népesség abszolút számának emelkedése) továbbra is makacsul tartja magát, a falvakra koncentrálódik, és az erőteljes urbanizáció ellenére sem változik érezhetően a vidéki lakosság magas részaránya.

Az 1960-as évek élelmiszerválságának (és a régebbi éhínségek) emlékei azonban nem múltak el teljesen. Hiába exportálnak vagy segélyezik a rászorulókat, az éhségprobléma ma is a „levegőben van”. Ételajmiporra ma is sokat kell költeni a hazai termelés szerkezeti fogyatékosága miatt, de összességében is évről évre mintegy 7 millió tonnával több élelmet kell termelni ahhoz, hogy a népességnek az Ausztrália lakosságával megegyező növekményét is ellássák élelemmel. Annak ellenére, hogy Indiának van a világban az egyik legnagyobb öntözött gazdálkodása, a termelékenység (a bekövetkezett fejlődés ellenére) máig is a legalacsonyabbak közé tartozik a világon.

Az elmúlt sikeres 25 évhez képest is dupla ütemben kellene haladni, hogy az ország meg tudjon felelni a kiegyensúlyozott élelmiszer követelményeinek. Jóllehet a 70-es évek óta amellett, hogy megháromszorozta az élelmiszer, gyapot és cukornád termelését, végbement az ún. „fehér forradalom” a tejtermelésben és a „kék forradalom” a halgazdaságban, a népszaporodás és a kereslet bővülése mindezt túlszárnyalta, ma is jelentősek az étrendi aránytalanságok, a szegények pedig továbbra sem jutnak elegendő élelemhez. (Varma, 1996, 27. o.)

Ma már semmi lehetőség nincs a fizikai határok bővítésére, kihasználatlan termőterület ugyanis már rég nem áll rendelkezésre. A növekvő népesség ellátására és az aránytalanságok megszüntetésére az ipari nyersanyagigények kielégítése mellett legalább évi 5–6 százalékos termelésnövekedésre lenne szükség. Ezt jórészt csak a már ma is *öntözött*, intenzív művelésű, ezért eleve gazdagabb terület biztosíthatja (az öntözés radikális bővítésére sincs reális lehetőség), ami ugyan nem látszik pillanatnyilag lehetetlennek, de tovább mélyíti a *polarizálódást és a társadalmi feszültséget* szegény és gazdag vidékek között. Egyes termékek termelése alig nő és a csapadéktól függő területeken továbbra is nagyon alacsonyok és ingadozóak a terméseredmények. Ezek teszik ki a termőterület 70 százalékát, de a termelésnek csak alig 40 százalékát adják.

Az ökológiai viszonyok romlása mellett mind súlyosabb a tűzifa-, a takarmány- és a vízhiány.

A vidékről városba áramlás csak a városi nyomornegyedeket és ezzel is a társadalmi feszültségeket gyarapítja, sőt, esetenként (idénymunkáknál) falusi munkaerőhiányt is okoz. Mindez a falusi munkaerőhiány és -felesleg sajátos ellentmondása, hiszen csak az elmúlt 30 év alatt az indiai falusi lakosság több mint duplájára szaporodott.

A zöld forradalommal kapcsolatban hangsúlyozzák, hogy a modern agrotechnika az öntözhető nagyobb gazdaságokon alkalmazható, amelyek így a „prosperitás szigeteivé válnak a szegénység tengerében”. Ugyanakkor a zöld forradalom alkalmazók körében is nő az eladósodottság, mert az ipari eredetű inputok ára gyors ütemben nő, hozamaik viszont már nem emelkednek ezzel arányosan. A nagy hozamú fajták eddigi alkalmazása az ökológiai rendszerre nézve is több szempontból káros

(biodiverzitás csökkenése, stb). Az igények szakadatlan növekedése miatt azonban használatuk mégsem mellőzhető, hisz nélkülük a nagyobb termelékenység szóba sem jöhet.

A hagyományos technológia továbbra sem elegendő az átütő hozamnövelés megvalósítására. Az egyik legnagyobb gond, hogy a nem öntözhető gazdaságokon az elmúlt két évtized kutatási erőfeszítései ellenére sem alkalmazhatók a zöld forradalom módszerei. Bár ezen a téren is vannak újfajta, szárazságtűrő vetőmagvak, terjedésük lassú. Így az esőséres támaszkodó területek lehetőségei ma sincsenek jól kihasználva, jóllehet a szárazművelés jövedelmezővé tétele és a lehetséges növelés fenntarthatóságának biztosítása nélkülözhetetlen a szegénység és a falusi munkanélküliség felszámolásában. Biztatást jelenthet, hogy ma már a mezőgazdasági kutatás az eddiginél jobban kezd eltávolodni a nehéz környezeti viszonyok közötti termelés hozamnövelése és fenntarthatósága irányában.

A falvak lemaradása a világgazdaságra nyitott gazdasági fejlődés számára is kedvezőtlen, mint ahogy a korábbi tervidőszakokban is visszaütött az iparfejlődés erőltetése a mezőgazdaság rovására. A mezőgazdaság lemaradása társadalmilag sem elfogadható. Ez nem jelenti azt, hogy most az ipar rovására kellene prioritást adni a mezőgazdaságnak. A két szektor között komplementaritás érvényesül, és ha a mezőgazdaság fejlődése nem kielégítő, az általános fejlődés és a társadalmi igazságosság egyaránt hátrányba kerül (az ipar növekedése is előbb-utóbb hátrányt szenved, emellett a falusi népesség jövedelme és vásárlóereje lemarad).

A népességnövekedés

Az ország helyzetének egyik állandóan jelenlévő súlyosbító tényezője (különböző állami programok keretében szervezett születésszabályozási törekvések ellenére is) a gyors ütemben szaporodó népesség. A külföldi befektetők számára óriási vonzerőt jelenthet a tekintélyes vásárlóerőt képviselő indiai középosztály, azonban a növekedési eredményeket sok esetben semlegesíti a demográfiai robbanás visszaszorítására tett erőfeszítések sikertelensége. A népszaporodás üteme ma is évi 2 százalék körül alakul, és az ország népessége túllépte az egy milliárdot.

India mind a népességet, mind pedig a művelhető földterületet illetően a Föld (a szomszédos Kína után) második legnagyobb országa. Népesedési helyzetét érzékelteti, hogy a világ népességének közel 17 százaléka indiai, de a mezőgazdaságilag hasznosítható földterületnek csak 12 százalékával rendelkezik. Az egy négyzetkilométerre jutó népesség 1900 és 1991 között 77-ről 274-re emelkedett, ezen belül az utóbbi 40 évben több mint megkétszereződött. Az ember- és állatsűrűség növekedése (a „népsűrűség” és az eltartó képesség valójában e kettő együtteséből adódik), az átlagos birtok nagyság állandó zsugorodása felgyorsítja a föld minőségi romlását és az ökológiai rendszer egyensúlyának megbomlását. A termőföldre nehezedő növekvő népességnövekedés számos következménye van. Mindenekelőtt gátolja a mezőgazdaság fejlődését, a birtokfelaprózódás egyik előidézőjeként mind nehezebbé teszi a mezőgazdaság technikai átalakulását. Egyes korábbi vélekedésekkel szemben ma már aligha képezi vita tárgyát, hogy Indiában a nagy népsűrűség és a gyors szaporodás nemhogy hozzájárulna a fejlődéshez, hanem a nehézségek egyik jelentős forrása. Kétségtelen, hogy számos Indiánál jóval nagyobb népsűrűségű ország létezik. Ezek azonban kivétel nélkül iparilag fejlettek, ahol a lényegesen nagyobb népesség magas életszínvonalon is eltartható.

Több más fejlődő országhoz hasonlóan Indiában is sokan hangoztatják, hogy az ország mezőgazdasága még jelentős tartalékokkal rendelkezik, a mainál nagyobb népesség eltartására is alkalmas. Ha el is fogadjuk, ennek a lehetőségnek a realizálása sokkal fejlettebb agrotechnikát, tudást és infrastruktúrát igényel, ami csak óriási tőkebefektetéssel valósítható meg. A fölös munkaező, sőt még a termőterület is jobban kihasználható lenne, a hiányzó tényező azonban a tőke, amely a munkaerőt és a termőföldet magasabb termelékenységi szinten összehozhatná. Tőke hiányában pusztán a szaporodó népesség nem képes a növekedéshez hozzájárulni, inkább még súlyosabbá teszi a meglévő gondokat. (Agarwal, 1996, 87. o.)

Valójában a növekvő népesség korlátozza a mezőgazdaságban a beruházásra felhasználható forrásokat, mivel egyre többet kell a fogyasztási igények kielégítésére fordítani, mintegy demográfiai versenyfutásra kényszerítve a gazdaságot. Olyan érveléssel is találkozhatunk, hogy a nagyobb népesség jelentős keresleti hatást fejt ki a termelés bővítésére. Ez sem állja ki a gyakorlat próbáját olyan országban, mint India, ahol a népesség ugyan máris óriási, a többség szegénysége miatt azonban nem képvisel jelentős vásárlóerőt és tényleges (a szükségletekkel arányos) keresletet. Ha

így lenne is, az indiai mezőgazdaság esetében a növekvő kereslet inkább az árak emelkedéséhez vezetne, mivel a vele szemben álló kínálati oldal rendkívül rugalmatlan, nem képes dinamikusan követni a kereslet változását.

Ezzel egyidejűleg a nagy népesség mind jobban fogyasztja és veszélyezteti azt a „természeti tőkét” (mind a megújuló és nem megújuló forrásokat, mind pedig a természet szennyezőanyag-felszívó képességét), ami a fejlődés fenntarthatóságának egyik döntő összetevője, és aminek az eróziója India esetében máris érzékelhető. Az erőforrások kíméletlen kihasználását ösztönző fejlődési modell a fejlett országokban bontakozott ki. A harmadik világ országai most nagyrészt ezt a fejlődést utánozzák, hasonló technológiai alapok és modern szektorok liberális piaci alapon történő megteremtésével.

Indiában a gyorsan szaporodó népesség – megfelelőbb gazdasági modell és fejlődés hiányában – önmagában is a természeti források feléléséhez és a környezet kumulatív elszennyezéséhez vezet. Ezen a fejlettségi szinten ez különösen súlyos teherterhelés és visszahúzó erő. Az állami intézmények éppúgy, mint bármely más rendszer az országon belül – még akkor is, ha egyébként jól szervezettek – állandó túlterheléssel küzdenek. Az ország vezetői ugyan már évtizedekkel ezelőtt, jóval a többi fejlődő országot megelőzve ismerték fel a demográfiai probléma súlyosságát, és hozzáfogtak a családtervezés bevezetéséhez és állami szintű támogatásához. Az eredmények azonban ezen a téren csekélyek. Néhány államban (Kerala, Tamil Nadu és Goa) sikerült a népességszám szinten tartását elérni, többségükben azonban továbbra is magas a népszaporodás. Mindez az adott gazdasági fejlődési problémák mellett ahhoz a kétes hírnévhez vezetett, hogy Indiában él a világon a legtöbb nyomorgó. Jelenleg több mint 300 millió indiai tengődik a hivatalosan megállapított nyomorszint alatt.

A kormányzatok már évtizedekkel korábban is célul tűzték ki a szegénység felszámolását. *Indira Gandhi* néhai miniszterelnök 70-es évek elején kiadott választási jelszavával („legyőzzük a szegénységet”) is erre akart mozgósítani (és persze választási sikert elérni). Az erre szánt központi pénzalapok azonban elvesztek (ma is elvesznek), nem kis részt a bürokrácia és a korrupció csatornáiban. Bár az indiai demokrácia (parlamentarizmus, többpártrendszer) jelentős hagyományokat mondhat magáénak, a népesség növekvő jövedelempolarizálódása az egyik legsúlyosabb destabilizáló tényező az indiai társadalomban.

A bérleti viszonyok és az agrotechnika

Az agrárfejlődés hiányosságaiért nagy részben a következtelenül megvalósított agrárreform és ebből eredően a tulajdon-, illetve bérleti viszonyok máig tartó rendezetlensége a felelős. A bérleti viszonyok (az indiai mezőgazdaság egyik legsúlyosabb intézményi gondja) többszöri reformkísérelt ellenére sem elfogadhatók. Az áttekinthetetlenséget növeli, hogy a valós helyzetre ezen a téren csak hozzávetőleges becslések állnak rendelkezésre. Ez nemcsak Indiában fordul elő (Brazíliában például a bérlet részaránya eléri a 60 százalékot), és a bérleti rendszer nem önmagában káros, azonban Indiában továbbra is rendkívül magasak a bérleti díjak, és a bérlők bizonytalan helyzetén, kiszolgáltatottságán nem sikerült érdemben javítani. Mindez, párosulva a törpebirtokok dominanciájával (*Kirkpatrick*, 1997, 233. o.), lehetetlenné teszi a megfelelő ösztönzést és a termelés növelésében való érdekeltséget.

A következő negyedszázad alatt a mezőgazdasági termelés növelése minden valószínűség szerint még nagyobb (ökológiai, demográfiai, szociális, stb.) nehézségekkel találkozhat, mint eddig. A meglévő agrotechnika nem elegendő a növekvő igények kielégítéséhez, megoldást ígérő új termelési eljárás viszont nincs a látóhatáron. Mindeközben joggal nő az aggodalom számos forrás rendelkezésre állása és az ökológiai károsodás okozta korlátok miatt. Más oldalról származó veszély az ipari ártalmak globális terjedése és a következményként elkezdődött klímaváltozás. Mindezek legközvetlenebbül a környezeti ártalmakra legérzékenyebb mezőgazdasági termelés további bővítésének fenntarthatóságát befolyásolják károsan.

Csak becslések⁶ állnak rendelkezésre, hogy az ország 320 millió hektár összes földterületéből 90 milliót érint az (víz)erózió. India legfőbb erőforrását, a termőtalajt ez veszélyezteti leginkább.

⁶ Fő probléma a pontos talajnyilvántartás. Ennek a feltételei a 90-es években kezdtek megszerveződni a Central Soil Survey Organisation keretében (*Agarwal*, 1996).

Az aránytalan esőzés és az öntözés nemcsak elmossa, hanem kilúgozza, szikesíti is, márpedig becslések szerint 2-3 cm termőrétég kialakulásához (vagy újratermelődéséhez) 500-1000 év szükséges, vagyis emberi léptékkal mérve így nem meghújuló forrássá válik. A szélerezio 50 millió hektárt veszélyeztet főképpen a radzsasztáni sivatagok vidékén. Kerala egyes részeina tenger okoz jelentős termőföldvesztéseget évente, és a védekezés itt is gyenge és drága. (*Review of the Indian Economy, 1995–1996, 23. o.*)

Ami a technikai bázist illeti a mezőgazdaság többé nem olyan ágazat, amely a fejlődését mintegy önálló módon képes megoldani, vagyis az inputjait saját maga biztosítja. Éppen ezért más szektorok teljesítménye, a mind erősebbé váló kapcsolódó hatások révén jelentős mértékben visszafoghatja a mezőgazdaság fejlődését is.

Az indiai mezőgazdaság további termelésbővülésének az elért eredmények dacára is a legnagyobb problémája a víz és az öntözés. Az öntözés kiterjedése tervezési időszakok során elért fejlődés ellenére sem haladja meg a terület egyharmadát. Az összehasonlítás az összes termeléshez való hozzájárulást és a jövedelemmegoszlást illetően épp fordított képet mutat: az öntözött területről származó termés mintegy jelentős arányban haladja meg a nem öntözöttről származót. Bármilyen fennakadás az öntözés terén (beleértve olyan forrásokat is, mint a műtrágya, amelyet döntően az öntözött területeken használhatnak) jelentős visszaesést idéz elő a termelésben (ezen belül is elsősorban a búza- és a rizstermelésben). A fenntarthatóság terén a következő tényezők jelenthetnek komoly veszélyt a jövőre nézve (*Review of the Indian Economy, 1995–96. 24. o.*):

1. Az energiaellátás problémái. Ismerve azt, hogy az öntözés jelentős része és a bővítési lehetőség szinte kizárólag az elektromos szivattyúkkal működtethető kutakból történik, az elektromos energia az öntözés döntő fontosságú elemévé lépett elő. 2. Az állam által üzemeltetett csatornahálózat súlyos elhanyagolása, a rendszeres javítási- fenntartási munkák elmaradása, amire világbanki vizsgálat is rámutatott. 3. A talajvíz túlhatalmat miatti fogyása fontos termelési körzetekben. 4. Növekvő nyomás az eredetileg öntözésre használt víztárolók vízének nem mezőgazdasági (városi-ipari) célokra történő igénybevételére. 5. Az öntözésre fordítandó közkiadások csökkenése, amely mind a javításokat, mind pedig a bővítést visszafogja.

Érdekes ezek közül néhányat alaposabban szemügyre venni.

A kereskedelmi *energia* éppen olyan fontossá vált a mezőgazdaság, mint a modern ipar vagy a szállítás számára. 1980–81 és 1991–92 között (1980–81-es változatlan áron számított 1000 rúpia mezőgazdasági termelési értékre) 172 százalékkal nőtt az elektromos energia felhasználása. A dízelolaj felhasználása lényegesen kisebb mértékű volt, de ez annak tudható be, hogy sok dízel-szivattyút átcsereáltak elektromos árammal üzemelőre.

Országos átlagot tekintve a mezőgazdaság részesedése az elektromosenergia-felhasználásból mintegy 25 százalékot tesz ki. A szempontjából két legfontosabb államban, Padzsábban és Haryanában azonban ez nem kevesebb, mint 45-50 százalék. Az elektromos energia mezőgazdasági használatát a zöld forradalom terjesztése gyorsította fel. A 60-as évek közepén, amikor ezt beindították, az ágazat részesedése ezen a téren csak 16 százalékos volt. A mai körülmények között már arra sincs lehetőség, hogy más szektorokból vonjanak el áramot a mezőgazdaság javára, annyira beépült minden ágazatba, még a háztartásokba is. Ilyesmire csak legfeljebb szükséghelyzetekben (például súlyos szárazság) kerülhet sor. Ezzel magyarázható az évek óta súlyos kieséseket okozó rendszeres áramhiány.

Az indiai *csatornarendszer* már a függetlenné váláskor is igen jelentős volt, minden jel szerint első helyen áll a világon. Erre az angolok is figyelmet szenteltek. A tervezés megindulása után is igen jelentős összegeket fordítottak fejlesztésére, ezért a mintegy 30 millió ha-t kitevő csatornaöntözés 2/3-a a függetlenné válás után létesült.

Köztudott, hogy az *öntözés* minden formája igen tőkeintenzív, és a csatornarendszer felújítása, amelynek egy része 150 évnél is öregebb, óriási beruházási összegeket igényel. Ezekhez a munkálatokhoz, amelyek többnyire a hálózat fejlesztésével is párosulnak, a Világbank jelentős támogatást nyújt. Mindennek ellenére a 80-as években visszaesett az erre a célra fordítható beruházások összege, és a bővítés lelassult.

Ami a *talajvízzel* kapcsolatban felmerülő problémákat illeti, ezeket három csoportba lehet sorolni. Először is a tengerpart közeli vidékeken a talajvíz nagymértékű kiszivattyúzása azt eredményezi, hogy a sós tengervíz benyomul a talajvíz rétegeibe, és ezáltal öntözésre alkalmatlanná válik. Ennek

kockázata geológiai vizsgálatokkal csökkenthető, erre azonban nincs elegendő pénz. Másodszor, sok körzetben máris bekövetkezett a talajvíz kimerítése, sok más körzet pedig közel áll ehhez. Mindamellett ezt ma még nem tekintik különösen nagy aggodalomra okot adó jelenségnek. Ahol a talajvízszint lecsökkent, ott a kutak mélyítésére fordított pótlólagos beruházás jelenthet megoldást. Kérdés, hogy meddig. A korszerűbb víztakarékos öntözési módszerek (csepegtetés) jelenthetnek előrelépést.

Az öntözött terület⁷ az önellátás legfőbb záloga, hiszen csak itt biztosítható az évi többszöri termés. A jelenlegi kihasználtság azonban csak mintegy 125 százalékos, tehát messze van a kétszeri betakarítástól. Ennek legfőbb oka az öntözés változó minőségében keresendő. A nagy hozamú fajták ugyanakkor rendkívül pontos öntözési ütemezést követelnek, amit rendszerint csak az állandó vízhozamú kutak segítségével lehet biztosítani. Az intenzív művelés a talajerő pótlást is kritikus fontosságúvá teszi. A talajmegóvás az intenzív termelés körülményei között igen jelentős költségekkel jár, elhanyagolása azonban a későbbiekben még súlyosabb veszteségeket idéz elő, és nagyobb árat kell megfizetni.

A búzatermelés, amely korábban a legtöbb sikert aratta, minden jel szerint a csúcspont körül van. Nagyobb növekedésre csak akkor kerülhet sor, ha radikálisan új kutatási eredmények születnek a források (főleg a víz és a talaj) jobb kihasználására a ma még alacsony hozamokat adó területeken. Dél- és Kelet-Ázsia országai közül még az öntözött rizstermelés hozamai is Indiában a legalacsonyabbak. A kelet-indiai térség, ahol a rizstermő területek 67 százaléka található, igen alacsony átlagos hozamokat biztosít. A fejlesztés rendszerszerű megközelítése elkerülhetetlen, amelyben állati és zöldtrágyát, valamint talajmegóvást együttesen alkalmaznak.

A közeljövő nagy kihívása, hogy a jövedelmek és a népesség növekedése folytán az élelmiszerkereslet gyors mennyiségi és minőségi növekedés elé néz, miközben a globális változásokkal is (melegedés, szén-dioxid és mérgező gázok) számolni kell. Nagy kérdés, hogy az indiai mezőgazdaság kutatási és oktatási infrastruktúrája hogyan tehető alkalmassá ezeknek a kihívásoknak a fogadására. Nehezen eldönthető ezen belül, hogy mi legyen a közeljövő fő feladata: Folytatni az eddigi „zöldforradalom-politikát”, amely kifulladásban van, teljesítménye csúcsközelbe érkezett? Jobban koncentrálni ökológiai kérdésekre, figyelembe véve a mezőgazdaság globalizálódását? Nagyobb erőfeszítéseket tenni India világgiazi helyzetének javítására? Még számos hasonló kérdés tehető fel.

A megváltozott feltételek, illetve követelmények az alábbiakban foglalhatók össze:

– A népességnövekedés, az iparfejlődés és az érendváltás miatt a mezőgazdaság további intenzifikálására van szükség.

– Az állandóan növekvő input és output a trópusi talajviszonyok esetében sok új ismeretanyag megszerzését teszi szükségessé a forrásalap megóvása érdekében. A helyes műtrágyahasználat, az öntözés és növényvédelem megfelelő mértéke még nem alakult ki, aminek súlyos környezeti és egészségügyi következményei vannak. Valójában az a feladat, hogy az emberi szükségletek kielégítésének környezetet nem károsító módját kell megtalálni.

– A fejlett országokban is vita van arról, hogy a kutatásnak a fenntarthatóság módozataira kell-e koncentrálni, vagy új területekre kell behatolnia. A csökkenő finanszírozás beláthatatlan károkat okoz a jövőben. Azok az eredmények, amelyekből ma India él (döntően a zöld forradalom) az 50-es évek kutatási döntései és ezek későbbi finanszírozásai alapján születtek. *A jövőt a ma kutatásai biztosíthatják* továbbra is. A modern kutatás ugyanakkor egyre költségesebb apparátust igényel, miközben a meglévők fenntartása is gond. Ez a spórolás azonban a szellemi és anyagi erőforrások legnagyobb pocskolása.

A kihívás nagy, de az indiai mezőgazdaság adottságai sem rosszak. Kérdés azonban, hogy megismételhető-e az elmúlt 30 év sikere az elkövetkező 30 évben is. Az igazi nagy kihívás tömören így összegezhető: növekvő igények, csökkenő termőföld, romló természeti környezet. Ennek kell megfelelni. A termelésnövelés csak növekvő költségek mellett, csökkenő hozamú műtrágyabefektetéssel és fokozott növényvédelemmel vihető keresztül. Mindez gyors ütemben növekvő költségeket igényel, valószínűleg ezzel nem arányos (csökkenő) hozamnövekedés mellett. Eközben a népességnövekedés szakadatlanul folytatódik. A kialakult helyzetre a tudománynak, az eddiginél intenzívebb kutatási-fejlesztési tevékenység alapján kell a választ megtalálnia, és a politikai vezetésnek kell azt a gyakorlatban alkalmaznia.

⁷ Kb. 40 millió hektár öntözött, ebből 16 millió talajvízzel, 8 millió kis tározókból, a fennmaradó rész pedig állami csatornahálózatból.

Források

- Aggrawal, A. N.* [1996].: Indian Economy. Problems of development and planning. (22nd revised edition) Wishwa Prakashan, New Delhi.
- Biswanath, Ray* (ed.) [1996]: Socio-economic transformation in India. Kanishka Publishers, New Delhi, .
- Bimal, Jalan* [1996]: India's Economic Policy, Preparing for the Twenty-first Century. Viking, Penguin Books. New Delhi.
- Ghosh, R. N. – Melotte, Y. M. – Siddique, M. A. B.* (ed.) [1996]: Economic Development and Change, South Asia and the Third World. New Age International Publishers, New Delhi.
- Kirkpatrick, C. – Lee, N.* [1997]: Sustainable Development in a Developing World. Edward Elgar, Cheltenham.
- Varma, Ram K.* [1996]: Policy Approach to Rural Development. Printwell. Jaipur.
- Review of the Indian Economy, 1995–96, Arthik Anusandhan Kendra, Allahabad, 23. o.
- India. Dogma on the Run. *Time*, October 7, 1991.
- Financial Times*, Survey, Monday, September 16, 1991.
- Old Days Die Hard in the Country Side, *Financial Times*, Survey, September 30, 1993.
- Skyweb India Limited, 2000
- HVG, 2001. December 8.

ÚJ KÖNYVEK

Külgazdasági átmenettan

**Winiecki, Jan: Transition Economies and Foreign Trade.
Routledge Studies on Societies in Transition, 17. kötet.
London and New York: Taylor and Francis Group, 2002, 150 old.**

Név- és tárgymutatóval, ISBN 0-415-25334-9

Legújabb kötetében az e lap hasábjain is több mint negyedszázada publikáló lengyel szerző, a frankfurti Europa Universitát Viadrina tanára az átmenet – bevezetője szerint – háttérbe szorított kérdésével, a külgazdaság szerepével foglalkozik. Könyvében a töle megszokott lendületes stílusban és szóki

mondóan taglalja a reálfolyamatokat és az ezekhez vezető intézményi változásokat. A statisztikai és gazdaságpolitikai elemzés elegyét alkalmazza, s bőven merít a magyar szerzők, így Hamar Judit és Gács János műveiből is.

A megközelítés sajátosságaként Winiecki már az első fejezetben kiemeli a tervgazdasági örökség jelentőségét. Ezek közül az elégtelen szakosodást, az egész rendszert – a műhelytől a KGST-ig – átható önellátási és bütykölési hajlamot, a téves ösztönzők következtében kialakult kóros magatartási mintákat, az innováció hiányát, valamint az ipar nemzetgazdasági súlyának túlfutását emeli ki. Mindezek együttesen magyarázzák a 70-es és a 80-as évtizedben különösen élesen kirajzolódó világpiaci térvésztestét (24–28. o.). A verseny győzteseinek politikai szempontú előzetes kijelölése nem is járhatott más eredménnyel, mint azzal, hogy amint valós piaci viszonyok jöttek létre, egész iparágak váltak életképtelenné. Eközben a korábban atipikusnak vélt – sokszor kis- és magáncégek által gondozott – kivitel maradt életben.

A második fejezet tárgya a külkereskedelemnek az átalakulás kezdeti szakaszában játszott szerepe. A külkereskedelem változásai jelentős mértékben magyarázzák a fordulatot követő transzformációs visszaesést, ami hosszabb és mélyebb is volt annál, mint amit a fejlődő világban megszoktak. Ezt a recessziót nem lehetett volna – a korabeli „alternatív” gazdaságpolitikai javaslatokat követve – puhább monetáris politika révén, avagy a piaci koordináció erősítésével elkerülni. Ugyanakkor a kereskedelmi piacváltás váratlan sikere már önmagában cáfolata a keleti piacok állítólagos elvesztéséről szóló – azt fölpanaszoló és jóvátenni kívánó – közkeletű fölvetésnek. Az elveszett keleti piac lényegében csak a rendszerspecifikus és így piacilag versenyképtelen termelés részére állt fenn – ez pedig nemzetgazdasági szinten nem volt jólétnövelő, hanem éppen jólétcsökkentő (50–54. o.).

A harmadik fejezet a kereskedelmi piacváltás mikroökonómiai megközelítését adja. A fejezetben igazolt tétel szerint az átalakulás egészének sikere mérhető a külkereskedelmi teljesítmény javulásán, sikertelensége ennek hiányán (63. o.). Ez már abból is

belátható, hogy azonos, KGST-korszakbeli áralapok és kapacitások nem bizonyultak a versenypiacokra átirányíthatónak, hiszen a termelés egész szervezete és kultúrája más szempontok szerint lett kialakítva (73. és következő oldalak). Az átmeneti időszakban a vállalatok számos szokatlan stratégiával kísérelték meg a túlélést, így a tőkefőléssel, a vezetés és az alkalmazottak teljes cseréjével, végül – a legjobb esetekben – a nemzetközi cégek hálózatába történő beépülés révén (81–88. o.).

A negyedik fejezet azt a kérdést vizsgálja, hogy a külkereskedelmi sikerek mennyiben vezethetők vissza a területet és a nemzetgazdaság egészét érintő intézményi változásokra. A világgazdasági nyitást övező nemzetközi és térségbeli viták áttekintését követően Winiecki kiemeli az átalakuló országok által választott radikális liberalizáció perdöntő szerepét a jó eredmények létrehozásában, ennek elmaradását pedig a rossz teljesítmények magyarázatában (101-108. o.). A stabilizálás, liberalizálás és magánosítás (SLIP) csomagjának átfogó megvalósítása – illetve ennek hiánya – közvetlenül és nagymértékben magyarázza a makrogazdasági teljesítményt, a külgazdasági elemzések néhány kedvelt résztemája, így a regionális kereskedelmi megállapodások hatása vagy az árfolyamrendszer optimális vagy szuboptimális megválasztása már korántsem bizonyult empirikusan meghatározónak (113–117. o.).

Az ötödik fejezet az uniós csatlakozás politikai gazdaságtanával foglalkozik. Az EU bizonyára a sikeres átalakulás irányait meghatározó világfűtőtorony, de semmiképp sem szavatolja – a teljes jogú tagság sem – a tartós fölzárkózást, amint azt korábban Görögország, újabban Portugália is példázta. A fölzárkózás motorja a legtöbb esetben a külföldi működő tőke, amely nem egyszerűen pénzáramlásként, hanem a termelékenység és vállalkozói kultúra gerjesztőjének minőségében vált fontossá világszerte, és a mi térségünkben is. Ezzel szemben – és a világgyakorlattal egybevágóan – a hivatalos transzferek, így az uniós alapok modernizációs szerepe több mint kétséges, hisz ebben a politikai túldetermináció igen gyakran érvényesül a gazdasági szempontok kárára. Ezért a lengyel szerző óvja a tagjelölt országokat az e transzferek – az uniós alapokból érkező összegek – maximálását célzó elhibázott – és keresztülvihetetlen – törekvésektől (128. o.). Az EU az intézményi rendszer hitelességének erősítésével és működőképességének jelentős javításával szolgálja a leginkább a fölzárkózást, főleg a tartós növekedést (130–131. o.). A regionális kereskedelemben pedig inkább az EU hatására és keretében, semmint annak alternatívájaként éleszthető fel.

A kötet számos érdekes fölvetést és megközelítést tartalmaz. A kifejtés helyenkénti ismétlései, a statisztikai források időnkénti avultsága ellenére Winiecki legújabb kötete fontos hozzájárulás annak megértéséhez, hogy az egykori tervgazdaságok nagy csoportjából miként emelkedik ki a feltörekvő piacokká – „emerging Europe”-pá – váló élcsapat. Az ágazati elemzés nemzetgazdasági keretbe helyezésével és az elméleti fölvetések tesztelésével jó példát ad az alkalmazott világgazdasági elemzés sikeres művelésére. A területen is jelentkező elvont és ideologikus közelítésekkel szemben az ellenőrizhető közgazdaságtan jó példája. Saját korábbi nézeteivel való koherenciája világunkban ritkaságszámba megy, s ez akkor is érték, ha meglátásainak bizonyos része csak a fiatalabb olvasók számára bizonyul maradéktalanul újszerűnek.

Csaba László

Brief Summary of the Articles

„New economy” phenomena: the tertierization of manufacturing industry

ANDREA SZALAVETZ

As a result of a thorough adjustment process to new business environment, and to new competitive conditions, a new business model has emerged in the “new economy”. In this model, it is the capability of economic actors to integrate previously separated activities in a new creative manner, and to combine elements of “old knowledge” with new ones that can provide sustainable competitive advantage. The new combination of activities has blurred corporate boundaries. The tertierization of manufacturing has accelerated, which has an effect on the distribution of various types of world trade. (Alongside to the present prevalence of two major types of trade [inter- and intra-industry trade], a third type of trade emerges: trade among related companies, which I refer to as “inter – related-industries trade” IRIT). The paper gives an overview of theories on the tertierization of industry and on the re-definition of the concept of industry. It analyzes the methodological difficulties of statistical data on international trade in services (the difficulties to quantify the volume and the value of intra-firm services) and examines the effect of the tertierization on the manufacturing firms in transforming economies.

Behavioral assumption in the theory of the firm

JUDIT KAPÁS

The paper proposes a possible method for further developing the theory of the firm in a generalized way, which must rely on more realistic assumptions. The behavioral assumption of the modern theories of the firm refers to actors’ rationality. This paper argues that the behaviors – such as maximization, satisficing or rule-following – should be regarded as outcomes of the different degree of bounded rationality, which are not different by nature because they all rest on calculation. Not being empirically testable, and as a result, neither refutable nor provable, the assumption of the rationality leads to a methodological problem. As a plausible behavioral assumption for the theory of the firm the Misesian human action concept is proposed. Its main advantages are that, on the one hand, it puts forward the anthropological character of the behavior, which do not need to be tested empirically, and on the other hand, it describes human behavior in a general way.

Recession and economic policy in the USA at the millennium

KÁLMÁN DEZSÉRI

The business cycle of the world economy is evaluated by experts from different aspects and to certain extent in different ways. One of the most important factors is the economic performance and economic growth rate of the US. They are the outcome of various domestic factors of the American economy. The development of these factors can explain the fast economic growth during the last decade and the main features of the current American economic recession as well as the possible ways of a future economic recovery.

Dollarization and its potencial role in Latin-America

SÁNDOR BUZÁS

The growing number, volume and importance of the speculative attacks again exchange rates, and the financial crisis of the nineties implicated or forced an idea of the XXI. century as one in which, among the many kind of exchange rate regimes, only the free float and the really fix, so the two extremity, are the ones which can exist and successfully function. The article examine this idea, and the questions in relation with it, focusing on the case of dollarization, which became a debated reality in the most Latin-American country in the last decade.

The security of food supply and sustainability of development in the Indian agriculture

SÁNDOR SURÁNYI

The sustainability is one of the main controversial issues of the globalizing economy although its basic criterion can hardly be questioned in the context of the population explosion, the economic growth and the preservation of the ecological balance. The „natural capital” (both renewable and non-renewable resources as well as the pollution absorbing capacity of the environment) which is a determining factor in the sustainability of development is increasingly consumed and deteriorated by a huge population. This can also be observed in India. The development modell based on the ruthless exploitation of resources originates from the industrialized countries. Large part of the 3rd world now is attempting to adopt this method based on the establishment of a liberalist market system, which also has a considerable influence on the security of food supply in individual countries and on a global scale. From this point of view India with its one billion population enjoys a delicate position. It has achieved significant results in industrialization and successfully diverted the food crises of the mid 60s with the application of the green revolution in the agriculture. After several decades of inward orientation and planning with the dominance of the state regulation in the economy in the beginning of the 90s India had to open its economy and to introduce considerable reforms. It is a big question however, whether the methods of food production and supply applied in the past can be employed in the agriculture in the absence of fundamental socio-economic reforms. The shrinking per capita availability of fertile land, the continuing population growth and poverty the growing water shortages and the serious ecological imbalance caused among others by the methods of irrigation, are rising doubts about the sustainability of a desirable rate of agrarian development and permanently growing food production.

Jogi melléklet

A közös fejlesztési szerződés néhány alapvető kérdése

DR. VÍGH JÓZSEF FERENC

1. E szerződés elnevezéséről. A kutatás-fejlesztés definíciója

Lehetséges, hogy a címben használt „fejlesztési szerződés” megjelölés szokatlanul hangzik – lévén, hogy sem a Ptk.-ban, sem más jogszabályban nincs nevesítetten szabályozva „fejlesztési” vagy „közös fejlesztési” szerződés –, azonban a közös kutatásra és fejlesztésre irányuló szerződést *a nemzetközi gyakorlatban* – amint erről alább részletesebben szó lesz – a felek általában közös fejlesztési szerződésnek (*joint development agreement*) nevezik, és ennek nyomán az ilyen fajta szerződést az irodalom is leginkább ezzel az elnevezéssel tárgyalja.

Nem látszik feleslegesnek az innovációs folyamat két fontos, szervesen egymásra épülő és kölcsönhatásban lévő eleme – a kutatás és fejlesztés – fogalmának a tisztázása. Néhány évvel ezelőtt még parlamenti felszólalásban is előfordult, a sajtóban pedig visszatérően jelentkezik a kutatás és fejlesztés vagy az éppúgy helyes írásmódú kutatás-fejlesztés terminus *helyett* – nyilvánvalóan e két fajta tevékenység lényegének meg nem értése folytán – a „kutatásfejlesztés” kifejezés használata, azt a tévhitet keltve, hogy a gyakorlatban *kutatásnak* a fejlesztése (és nem pedig – ami a valóságos helyzet – *kutatás és e kutatás eredményének fejlesztése, gyakorlati megvalósításának előkészítése*) történik.

Közgazdaságtani meghatározás szerint a kutatás-fejlesztés (K+F) azokat a *tevékenységeket* jelenti, amelyek az egyre nagyobb tudományos és technikai ismeretek egyre szélesebb elterjesztésére *és ezen tudás új* termékek és termelési eszközök előállítására során való *alkalmazására*, illetve *megelevő* termékek és termelési eljárások *fejlesztésére* irányulnak. Amikor a kutatás és a fejlesztés magában foglalja valamely kereskedelmi termék *prototípusának* a gyártását is, akkor a K+F+D – kutatás+fejlesztés+demonstráció – fogalmát használják a teljes folyamat leírására. [1]

Lássuk a K+F-nek még egy közgazdasági definícióját: anyagoknak, folyamatoknak stb.-nek tudományos elemzése és a megállapításoknak új termékek, eljárások, berendezés stb. kialakítására való alkalmazása, beleértve a termelésbe való átültetés előkészítését is. [2]

Jogunkban egy a *jogközelítési kötelezettségünk* teljesítésének folyamatában született *versenyjogi* szabály, a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 54/2002. (III. 26.) Korm. rendelet definiál kutatás-fejlesztés fogalmat. E szerint *kutatás és fejlesztés*: termékre vagy eljárásra vonatkozó know-how megszerzése, elméleti elemzés, megfigyelés, kísérlet végzése, ideértve a kísérleti gyártást és a termék vagy eljárás műszaki vizsgálatát, a szükséges gépek és berendezések létrehozását, valamint a kutatás eredményeire vonatkozó szellemi tulajdonjogok megszerzését is. (5. § b) pont)

Dr. Vigh József Ferenc, nemzetközi kereskedelmi jogi szakértő.

A fenti definícióban szereplő *know-how* meghatározása pedig: a Magyar Köztársaság Polgári Törvénykönyvéről szóló 1959. évi IV. törvény 86. §-ának (4) bekezdésében szabályozott vagyoni értékű gazdasági, műszaki, szervezési ismeret és tapasztalat. (5. § g) pont)

E kormányrendelet – amint arra 7. § (4) pontjának rendelkezése rámutat – az Európai Közösségeknek 2569/2000/EK bizottsági rendeletével „részben összeegyeztethető” szabályozást tartalmaz.

A szóban lévő bizottsági rendelet a *know-how* fogalmát egyébként lényegesen másként határozza meg. 2. cikkelyének 10. pontja szerint a *know-how* tapasztalatból és kipróbálásból eredő, nem szabadalmazott gyakorlati ismeretsomagot jelent, amely titkos, lényeges és azonosított. Ebben a szövegösszefüggésben a „titkos” azt jelenti, hogy a *know-how* nem általánosan ismert vagy nem könnyen hozzáférhető; a „lényeges” azt jelenti, hogy a *know-how* olyan ismeretet foglal magába, amely nélkülözhetetlen a szerződési termékek gyártásához vagy a szerződési eljárások alkalmazásához; az „azonosított” azt jelenti, hogy a *know-how* elegendő részletességgel van leírva ahhoz, hogy lehetővé tegye annak ellenőrzését, hogy a titkosság és lényegesség ismérveinek eleget tesz-e.

Ebben az összefüggésben érdemes felhívni a figyelmet arra, hogy a Társulási Tanácsnak a 2002. évi X. törvénnyel kihirdetett 1/02. számú határozata értelmében az e határozat függelékében felsorolt közösségi jogi aktusokban – *köztük a fentebb hivatkozott 2569/2000/EK bizottsági rendeletben* – foglalt *elveket* is *mutatis mutandis* alkalmazniuk kell 2002. április 1-jétől a magyar Gazdasági Versenyhivatalnak és a magyar bíróságoknak a Közösség és Magyarország közötti kereskedelemre érzékelhetően ható (nem „elhanyagolható”) és az Európai Megállapodás hatálya alá tartozó területen a versenyt korlátozó megállapodások elbírálásakor. Megjegyzendő, hogy ez átmeneti állapotnak tekinthető, mert az unióhoz való csatlakozásunk után a szóban lévő viszonylatban lebonyolódó kereskedelemben nem rendeletek *elveit*, hanem magukat a *rendeleteket* kell alkalmaznunk. A rendelet ugyanis olyan általános hatályú közösségi norma, amely minden részletében, minden tagállamban kötelező és közvetlenül alkalmazandó. (Egyébként a magyar Versenytanács elnökének prognózisa szerint a Gazdasági Versenyhivatal elé kerülő *kartell*- és erőfölényes ügyeknek, illetve fúzió-ellenőrzési eljárásoknak ez idő szerint mintegy 15-20 százalékában merülhet fel az *EK-szabályok érvényesítése* vagy az érdemi konzultáció.)

A Versenytanács elnöke (különben) harmonizált versenyjogunk és a közösségi versenyjog különbözőségére éppen egy a témánkhoz kapcsolódó feltevésen alapuló példa segítségével mutat rá: Tegyük fel, hogy két mosógépgyár összefog, és *közösen* fejleszt ki egy új, a *korábbiaknál energiatakarékosabbnak*, sokkal inkább *környezetbarátnak* mondott berendezést. Ez a magatartás *mérsékli a versenyt*, csökkenti a fogyasztók választási lehetőségét, ezért szankcionálandó *kartellnek* számít a magyar versenyjog szerint.

Az EK hatóságai – és 2002. április 1-jétől az *EK-jogot alkalmazó hazai Versenytanács is* – viszont más, megengedő döntésre jutnának, mivel az EK-jog *a műszaki fejlődés előmozdítását* méltánylandó értéknek tekinti. [3] (Ezúttal természetesen *olyan* megállapodás elbírálásáról lévén szó, amely a *Közösség és Magyarország közötti* kereskedelemre van érzékelhető hatással és korlátozza az Európai Megállapodás hatálya alá eső területen a versenyt.)

2. A követelmények növekedése gazdasági jogászainkkal szemben

2002. április 1-jével a jogalkalmazás terén tehát elkezdődött hazánkban egy új korszak, amelyben számos közösségi jogi aktus *elveit* kell alkalmazni, amihez viszont nélkülözhetetlen a közösségi versenyjog *elmélyült* ismerete. (Hazánk *uniós csatlakozását*

követően viszont bíróságainknak a hatályban lévő csaknem tízezer hazai jogszabály mellett már *nyolcvanezer oldalnyi* uniós jogot is alkalmazniuk kell...

Az EK-ban szerzett tapasztalatok arra mutatnak, hogy igen hosszú és kitartó erőfeszítés szükségeltetik annak a célnak az eléréséhez, hogy a gyakorló jogászok a közösségi jogot megfelelő, az *alkalmazásához szükséges színvonalon* ismerjék, és biztonsággal el tudják dönteni, hogy mely tényállás esetén kell nemzeti és mikor közösségi jogot alkalmazniuk.

1995-ben – tehát az Európai Gazdasági Közösség megalakulásától számított 38. évben – beszámoló jelent meg egy brüsszeli ügyvéd tollából arról, hogy az Európai Közösségek Bizottsága (a továbbiakban: Bizottság) megbízásából a Gallup Intézet a három, akkor újnak számító tagállam kivételével az egész Európai Unió területén 365 ügyvéd kikérdezése útján közvélemény-kutatást folytatott. (A szerzett információkat megerősítette 2500 kérdőív, amelyeket a *Bizottság* bocsátott ki abban az irányban tett erőfeszítésként, hogy többet tárjon fel az ügyvédeknek az uniós jogával kapcsolatos *képzéséről*.)

Ez a felmérés felfedte, hogy a joghallgatóknak az egyetemen csak 33%-a kapott az Európai Unió jogából alapképzést, és abban a három államban, amely az uniót eredetileg létrehozta: Németországban, Franciaországban és Olaszországban ez a szám még kevesebb volt: 25%. Ehhez járult még az is, hogy a joghallgatók kétharmad része tudását nem is tekintette kielégítőnek.

Sok idősebb ügyvéd egyáltalán nem kapott képzést az európai jogból, és közülük kevesen voltak annak tudatában, hogy a mindennapi életben EU-jogot kell alkalmazniuk. A felmérés ahhoz a következtetéshez vezetett, hogy a tudás színvonala Európa-szerte gyenge („*poor*”). (A Bizottság a közvélemény-kutatás eredményéből okulva intézkedéscsomagot dolgozott ki. Többek között elhatározta 1-1 szakkönyv kiadását a versenyjog, a szociális, a környezeti, a fogyasztóvédelmi jog, valamint az adó- és kereskedelmi jog köréből.) [4] (Megjegyzem, hogy ebben az 1995-ben megjelent cikkben „három újnak számító”-ként említett tagállam minden bizonnyal az unióhoz 1995-ben csatlakozott Ausztria, Svédország és Finnország.)

E tartalmilag ismertetett beszámoló következetesen az Európai Unió joga (uniós jog) fogalmat használja. A jelen cikkben viszont általában az Európai Közösség jogára (a közösségi jogra) történik hivatkozás. Hogyan viszonyul egymáshoz ez a két joganyag?

Az Európai Unió joga *gyűjtőfogalom*, mindazon joganyagot jelenti, amely bármely módon az Európai Unió egészéhez, annak *valamely pilléréhez* kötődik. Tehát az első pillérhez (a *gazdasági és monetáris integrációhoz*), a második pillérhez (a közös kül- és biztonságpolitikához) és a harmadik pillérhez (a belügyi és igazságügyi együttműködéshez).

Az első pillér az különbözteti meg a másik kettőtől, hogy – az Európai Unió egészén belül egyedül – önálló jogi személyiséggel rendelkezik, önálló intézményrendszere, saját szervei vannak, és ez az önálló intézményrendszer *önálló, sui generis jogot* („*közösségi jogot*”) is alkot. [5]

Nem árt egyébként, ha *maguk a vállalkozások is* közelebbi ismeretségbe kerülnek az EK-versenyjoggal, mert számukra nem bizonyul mentségnek, ha versenyellenes magatartásuk arra vezethető vissza, hogy hiányos felkészültségű vagy felületes *ügyvédjüktől* nem kaptak kielégítő információt. A 19/77, *Miller International Schallplatten GmbH v. Commission* [1978] ECR [3] esetben ugyanis az Európai Bíróság elutasította a vállalatnak azt az érvelését, hogy *nem szándékosan* szegte meg az EK-szerződés 81. § (1) bekezdését azáltal, hogy megtiltotta az exportokat, merthogy a szerződéstervezetet véleményező jogi tanácsadó nem hívta fel a figyelmét a jogsértésre – amely utóbbi körülmény egyébként a bírósági eljárás során bizonyítást is nyert. (Hogy a megbízója szerző-

dését hiányosan, szakszerűtlenül véleményező jogi tanácsadó ténykedése megbízója kezdeményezésére vont-e maga után következményeket és esetleg melyeket, arról nem szól a fáma.)

3. A közös kutatás és fejlesztés jelentősége a technológiai korszakváltás és információs forradalom jelen időszakában

Ami az ugyanabban a kutatásban közreműködő személyek nagy számát és e résztvevők különböző nemzetekhez való tartozását illeti, manapság egyáltalán nem meglepő egy olyan hír, mint amilyen a sajtónkban 2002 nyarán megjelent MTI-jelentés formájában napvilágot látott.

E híranyag a következőképpen hangzott: A hazai gyógyszerügyi hatóság július 1-jével törzskönyvezett egy daganatellenes tápszert, amelyet magyarok fejlesztettek ki – közölte *Hidvégi Máté biokémikus*, a Biomedicina – Első Magyar Rákkutató Rt. elnöke, *a készítmény kutatócsoportjának vezetője*.

A búzacsírákivonat alapú tápszert daganatellenes tulajdonságainak kutatása *több mint 15 éve* kezdődött, a kutatási programba *200-nál több hazai és külföldi tudós*, valamint 1200 beteg kapcsolódott be. (A készítmény a daganatsejtek anyagcseréjét a normális sejtek anyagcseréjére programozza be, aktivizálja a szervezet rákölő sejtjeit, ugyanakkor helyreállítja a szervezet immunrendszerét, valamint a rák megelőzésében is értékelhető eredményeket mutat.) – Eddig a hír.

Arról, hogy manapság *mely kutatási területeken és mi okból* szükséges *elkerülhetetlenül* a kutatás *kollektív* folytatása, hű helyzetképet vázolt fel egy japán szerző tanulmánya:

A modern élet számára kulcsfontosságú területeken, mint amilyenek – *egyebek mellett* – a biotechnológia, a környezetvédelem, az óceáni fejlesztés és az orvostudomány aspektusai, mint példának okáért *a rák gyógykezelése*, nélkülözhetetlen a kutatás és a fejlesztés. Teljesítése azonban nagyfokú *kockázattal* jár, ugyanakkor csillagászati mértékű a *tőkeigénye*. Ezeken a területeken egy vállalat gyakran nem képes egyedül kutatást végrehajtani annak folytán, hogy a kockázat túl nagy és a szükséges pénzüsszeg is túlságosan nagy ahhoz, hogy magában álló vállalat rendelkezék vele.

Ezért az olyan területeken, mint a fentebb leírtak, a több vállalat által közösen végrehajtott K+F lehet a kutatás sikeres teljesítéséhez vezető *egyetlen megoldás*. A pénzügyi, technológiai és egyéb erőforrások összekapcsolása révén a vállalatok sokkal nagyobb eszközalapot hozhatnak létre, mint amilyen egyébként elérhető volna. Ez csökkenti a vállalkozással járó kockázatot és a kutatási célok elérése sikerének jobb kilátásait teszi lehetővé. [6]

A *közös K+F*, mégpedig a *nemzetközi* kutatási-fejlesztési kooperáció az Európai Közösségben – magasabb EK-célok elérését szem előtt tartva – különös jelentőséget nyer és a többéves kutatási és fejlesztési keretprogramok keretében pénzügyi támogatásban a K+F-nek csak az *együtműködéses* változata részesül. A *legalább két tagállam* cégei közötti K+F kooperáció ugyanis elősegíti *a nemzeti piacok megnyitásának* közösségi célját, és *a nem EK-cégekkel való együtműködés* az Európai Közösségben olyan technológiákhoz való hozzáféréshez vezet, amelyek egyébként nem lettek volna elérhetőek. [7]

4. A közös fejlesztési szerződés fogalma

A közös kutatás-fejlesztés tárgyú szerződések a nemzetközi szerződéskötési gyakorlatban – lehet, hogy rövidség okából – *közös fejlesztési szerződés* elnevezéssel kötetnek, és az irodalom is inkább a közös fejlesztési szerződés megnevezést alkalmazva foglal-

kozik velük. Nemritkán előfordul azonban, hogy a közös K+F-re irányuló szerződés a *kooperációs szerződés* címet viseli. Ennek okáról az alábbiakban még szó lesz.

Egy, a következőkben idézett magvas meghatározás a következő módon határolja el egymástól a közös fejlesztési szerződést és a „szerződéses kutatást”: „*Közös fejlesztési szerződés* alapján két vagy több fél megállapodik abban, hogy együttműködnek olyan kutatásban és fejlesztésben, amely célkitűzésként közös érdeküket szolgáló technológiához vagy termékhez vezet. A közös fejlesztési szerződés *nem szerződéses kutatás* (*contract research*), amelyben az *egyik fél* üzleti tevékenysége körében *díj* ellenében folytat kutatást. A közös fejlesztési szerződésben *mindegyik fél* valami értékeset (*ami nem pénz*) vár a kutatási és fejlesztési erőfeszítések eredményéből.”

Az idézett definíciók „származási helyéről” valamivel részletesebben szükséges szólni.

A Licensing Executives Society International által 2000-ben Amszterdamban rendezett konferencián workshop alakult, amely a közös fejlesztési szerződés teljesítése során létrehozott találmányokhoz kapcsolódó tulajdonjog megosztásának (allocation) kérdésével foglalkozott. A konferencia írásos kísérő anyaga magába foglalt egy, a közös fejlesztési szerződések jellegére vonatkozó, a fentebb idézett meghatározást is tartalmazó rövid háttérismertetést és egy hipotetikus esetnek a leírását. Előadást a konferenciát rendező nemzetközi egyesület Kanadából, a Cseh Köztársaságból, Japánból, Malajziából, az Egyesült Királyságból és az Egyesült Államokból érkezett egyes tagjai tartottak. Hogy alapot lehessen teremteni annak az összehasonlítására, hogy a különböző országokban melyek a közös tulajdon elvei, és ezeknek mi a kihatása a közös fejlesztési szerződésekre, az előadók a közös hipotetikus esetre saját nemzeti perspektívájukból reagáltak. (A háttérismertetés, a feltételezett eset és az előadások szövege megtalálható a *les Nouvelles* 2000. decemberi számában, 167–188. o.) Az előadásokra a továbbiakban még visszatérek.

Mind a szerződéskötési gyakorlatban, mind az elméleti munkákban szokás a közös fejlesztési szerződéseket *kooperációs szerződés* elnevezés alá vonni. (Például *Dr. Jochen Pagenberg – Bernhard Geissler: Lizenzverträge–License Agreements* c. művükben [Köln–Berlin–Bonn–München, 1991, 337–361. o.] *Cooperation Agreement* „címke” alatt teszik közzé a *közös fejlesztési szerződésre* vonatkozó mintaszerződésüket.) Teljes joggal, ugyanis a közös fejlesztés a kooperáció sok egyéb területe – csak a legismertebbeket említve: a termékek és berendezések közös előállítására vagy a gyártási és gyártásmegosztási együttműködés – mellett a kooperáció egyik „altípusa”.

A kooperáció egyébként nem jogi, hanem általános *kereskedelmi fogalom*. Ma is változatlanul érvényes az az évtizedekkel ezelőtti helyzetkép, amely szerint: „Amennyiben egy bizonyos szerződés nem tartalmaz rendelkezést valamely kérdésre, úgy »a jog alkalmazandó«, megtestesítvén jól ismert, hosszú idő óta fennálló szabályokat, amelyek meghatározzák a felek jogait és kötelezettségeit. Azonban az országok egyikének jogában sem állnak fenn olyan jogi rendelkezések, amelyek alkalmazhatók lennének a *kooperációs (...) szerződések* háttérének meghatározására és helyettesíthetnék vagy módosíthatnák a szerződéses partnereknél a »*consensus ad idem*«-et. A felektől maguktól várják el, hogy megalkossák, megtárgyalják és írásba foglalják szándékukat, milyen tényleges jogokat és kötelezettségeket kívánnak elvállalni.” [8]

Az a körülmény, hogy az egyes országok jogrendszerei által nem szabályozott, de nagyon is élő szerződésfajtáról van szó, ráirányította a figyelmét pl. az *ENSZ Európai Gazdasági Bizottságának*, amely közzétett egy *Útmutatót a nemzetközi ipari kooperációs szerződésekről* (*International Contracts on Industrial Cooperation*). [9] Erről az útmutatóról a *Külgazdaságban* részletes ismertetés jelent meg. [10]

Ezek után felesleges is rámutatni arra, hogy jogunk sem szabályozza a kooperációs szerződést, de a Polgári Törvénykönyv a közös fejlesztési szerződést sem vette fel a

nevesített szerződésfajták közé. Ez nem azt jelenti, hogy a közös fejlesztés tárgyú szerződés a magyar jogban lefedetlenül maradna.

Kiindulási alapként megemlíthető, hogy a *kutatási* társasági szerződés esetén általában mindkét (vagy több) szerződő fél egyaránt végez kutatási tevékenységet, amikor is meg kell határozni, melyik fél milyen részutatást végez, milyen arányban viselik a kockázatot, illetőleg osztoznak a nyereségen. [11] Nyilvánvalóan polgári jogi társasági szerződésnek minősül jogunkban a közös kutatásra *és fejlesztésre* irányuló szerződés is, ha mindkét (vagy több) szerződő fél egyaránt végez kutatási-fejlesztési tevékenységet, meg van határozva, hogy melyik fél milyen kutatási-fejlesztési résztvéteket végez és az is, hogy *milyen arányban viselik a kockázatot, illetőleg osztoznak a nyereségen*.

5. A fejlesztési szerződések szokásos tartalma

Mielőtt rátérnénk arra, hogy melyek a fejlesztési szerződések szokásos feltételei, nem mulasztható el annak nyomatékos kihangsúlyozása, hogy szakszerű, gondos szerződéskötés csak úgy képzelhető el, ha a szerződés szerkesztői figyelembe veszik e szerződések *tartalmának megállapítását* befolyásoló jogi normák között *annak a versenyjognak* az általános kartelljogi előírásait és – ha ilyenek vannak – az általános kartelljogi előírásokra épülő, *célzottan e szerződésfajta* versenykorlátozó kikötéseire vonatkozó tiltó rendelkezéseit („feketelistáját”) is, amelynek hatálya alá a *konkrét szerződés* esik. Hazánkban a már említett 54/2002. (III. 26.) Korm. rendelet szól a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről, és e rendeletről meg tudható, hogy melyek azok a szerződési rendelkezések, amelyek nem részesülnek az automatikus mentesítés kedvezményében. Számunkra emellett kiemelkedően fontos a fentebb már ugyancsak hivatkozott 2569/2000/EK bizottsági rendelet, amelynek ismertetése megjelent a *Külgazdaságban*. [12] Más jogrendszerekben is találkozunk a fejlesztési szerződések speciális versenyjogi szabályozásával. Az USA jogában például a *National Cooperative Research and Production Act* 15 United States Code 4301–4306. §-aiban úgy rendelkezik, hogy a közös kutatási és fejlesztési (valamint a közös termelési) tevékenységek elemzése az USA *trösztellenes joga* alapján az ésszerűségi szabály (*rule of reason*) figyelembe vételével történik.

Érdemes jogszabály-„archívumunkból” immár szerződéskötési útmutató céljára elővenni az 1/1968. (I. 11.) OMFB számú, a szocialista szervezetek közötti kutatási-fejlesztési tevékenységre létrejövő szerződések általános feltételeinek közzétételéről szóló rendeletet (a továbbiakban: Rendelet), amely jogszabály, ha rendszerfüggő elemét (a szerződés alanyainak meghatározását) figyelmen kívül hagyjuk és a feltételeket titkossági klauzulával kiegészítjük, ma, a piacgazdaság viszonyai között is megállja a helyét, alkalmas arra, hogy eligazítással szolgáljon a közös fejlesztési szerződések tartalmának kialakítása terén.

E bizonyára meglepő állítás magyarázatát a Rendelet „keletkezéstörténetében” kell keresni.

1968-ban – a Rendelet kibocsátásának évében – kezdődött hazánkban a „tervutasításos gazdaságirányítási rendszerről” az „indirekt gazdaságirányítási rendszerre”, vagy ismertebb nevén az *új gazdasági mechanizmusra* való áttérés. Az új gazdasági mechanizmusban a *terv és a piac optimális kombinációjára* törekedtek, az *áruviszonyokat* felhasználva igyekeztek megvalósítani a népgazdasági tervben kitűzött gazdaságpolitikai célokat. Az indirekt gazdaságirányítási rendszer egyik fő jellemzője a *vállalati önállóság* volt: a vállalatok *maguk* keresték meg partnereiket és koordinálták más vállalatokkal beruházási és *kooperációs* tevékenységüket. [12] (Az új gazdasági mechanizmushoz, a

terv- és a piaczgazdaság ötvözésének kísérletéhez fűzött remények azonban idővel nagyrészt szertefoszlottak. Van olyan, interjú során elhangzott, kompetensnek tekinthető vélemény, amely szerint annak, hogy az 1968-as gazdasági reform jórészt elbukott, döntően az volt az oka, hogy nem kapcsolódott össze a politikai rendszer megváltozásával. [Horn Gyula] [13]

Az új gazdasági mechanizmus jogi intézményrendszerének egyik eleme volt a Rendelet, amelynek 3. § (1) bekezdése értelmében a mellékleteként közzétett Általános Feltételek (a továbbiakban ÁF) hatálya alá tartozó szerződésekre (megbízási típusú, vállalkozási típusú kutatási-fejlesztési szerződésre és kutatási-fejlesztési társulásra) – *a szerződő felek ellenkező megállapodásának hiányában* – nyertek e feltételek alkalmazást. (A kutatási-fejlesztési társulásra irányuló szerződések általános feltételeiről az ÁF III. fejezete rendelkezett.) Mindazonáltal e feltételek *szerződéspótló szerepe nagyon csekély volt*, a III. fejezetben mindössze egy olyan szabály lelhető fel, amely ezt a funkciót betöltötte, nevezetesen az ÁF 58. pontja, amely szerint *a feleket közösen illetik meg a szerződés alapján rendelkezésre bocsátott, illetőleg a közös tevékenység során keletkezett, jogi oltalomban részesíthető szellemi alkotásokkal összefüggő jogok*.

E már nem hatályos jogszabállyal közzétett ÁF ezen fogyatékos jellege ellenére tanulmányozásra mégis azért érdemes, mert vállalkozásaink és gazdasági jogászaink számára a közös fejlesztési szerződések előkészítése során előnyösen hasznosítható lehet. Az ÁF ugyanis azt követően, hogy meghatározza a kutatási-fejlesztési társulásra irányuló szerződés *fogalmát*, majd e szerződésfajta *lényeges tartalmát*, felsorolja e szerződés *szokásos és ajánlott feltételeit* abban a szűkebb értelemben, hogy a felek *mely kérdésekben* állapodnak meg – anélkül azonban, hogy általában *tartalmi megoldási ajánlásokat is* megfogalmazna, a „válaszokat” ily módon teljesen a felek akarat-megegyezésére bízva.

A közös fejlesztési szerződés olyan *komplex* szerződésnek minősíthető, amely egyáltalán nem a tömegszerződések kategóriájába tartozik és amellyel általában még kutatóhelyeink sem sűrűn találkoznak. Az ÁF-ben a *szokásos feltételekről* adott – a fejlett kapitalista országok vállalkozásainak szerződéskötési gyakorlatával való összehasonlítás próbáját kiálló – felsorolás mint ellenőrzőjegyzék (*checking list*) adott esetben ezért komoly segítséget nyújthat az ilyen szerződések kötésében kellő gyakorlattal nem rendelkező vállalkozásoknak és gazdasági jogászoknak.

A kutatási-fejlesztési társulásra irányuló szerződés *fogalmát* az ÁF 52. pontja oly módon határozza meg, hogy a felek „*megállapodhatnak*, hogy a kutatás-fejlesztés területén meghatározott tevékenység végzése, ilyen tevékenység eredményének elérése vagy bevezetése (megvalósítása) érdekében együttműködnek, és az elért gazdasági eredményből közösen részesednek”. Az e definíció elemét képező „*kutatási-fejlesztési tevékenység eredményének bevezetése (megvalósítása) érdekében*” való tevékenység fogalmán pedig – az ÁF 46. pontjában foglaltakból következőleg – kis- és nagyüzemi kísérleti tevékenység, prototípus vagy mintakészülék előállítás, nullszéria legyártása és minden olyan tevékenység értendő, amely kutatási-fejlesztési eredmények gyakorlati megvalósításának előkészítésére irányul. (Az ÁF 52. pontjának rendelkezését bevezető *megengedő* jellegű, a szerződések fogalmi meghatározása terén szokatlan „*megállapodhatnak*” megfogalmazás érthetővé válik annak ismeretében, hogy a kooperációs tevékenység lehetővé tétele annak idején a *szerződéskötési szabadság* kiszélesítését jelentette. [Megjegyzéseimet az ÁF szövegétől való megkülönböztethetőség céljából a továbbiakban is zárójelbe teszem.]

A kutatási-fejlesztési társulás lényegét tekintve *polgári jogi társaság* volt, amelyre – ha a szerződésből vagy az ÁF-nek a társulásra vonatkozó részéből más nem következett – a polgári jogi társaság szabályait kellett alkalmazni. [14]

A társulási szerződés *lényeges tartalma* a következő volt: a közös tevékenység *tártyának*, az *eredményben való részesedés és a teherviselés arányának* a meghatározása,

továbbá a közös tevékenységet irányító esetleges *szervezet működési szabályainak* megállapítása.

A társulási szerződés fogalmának és lényeges tartalmának meghatározása után az ÁF – nem kötelező – felsorolást adott azokról a *kérdésekről*, amelyekben a felek megállapodnak.

A szerződésben a felek megjelölik a megoldandó feladatot és az egyes felekre háruló feladatokat. Szabályozzák az együttműködés részleteit, a közlés, a tájékoztatás, az ellenőrzés módszereit, a teljesítési (végső és rész-) határidőket.

Ha a felek olyan bizottságot hoznak létre, amely a szerződéses feladatok összehangolására hivatott (kutatási-fejlesztési együttműködési bizottság), a szerződésben kijelölik ennek tagjait, megállapítják szervezeti-működési szabályait. (Egy olyan nagyszámú *team*-nek az *eredményes* működése, mint amilyen például az e dolgozat 3. pontjában ismertett daganatellenes tápszer kutatásában-fejlesztésében tevékenykedve 200-nál több hazai és külföldi tudósból állt, nehezen képzelhető el a szerződéses feladatok összehangolására hivatott szervezet közreműködése nélkül.)

Érdeemes egy pillantást vetni – mint egyfajta lehetséges megoldásra – arra, hogy egy olyan egyesült államokbeli vállalat gyakorlatában, amely cég hosszú távú stratégiájának szerves részét képezik a jelentős gyógyszervállalatokkal kötött *stratégiai szövetségek*, milyen szerepet kap az együttműködési bizottság, vagy ahogyan ennél a cégnél elnevezték: a menedzsment bizottság (*management committee*). (A stratégiai szövetség egyébként két vagy több önálló szervezet olyan kapcsolata, amelyben stratégiaileg kiemelkedő közös céljuk érdekében egyesítik vagyoni eszközeiket és/vagy képességeiket. E szövetség – a kooperációhoz hasonlóan – nem jogi kategória. *Közgazdasági-pénzügyi* jelenség, amelynek „leple” alatt különböző típusú szerződések – így pl. közös fejlesztési szerződés – kaphatnak helyet.)

E társaság (*California Biotechnology*, vagy rövid formájában: *Cal-Bio*) elnökvézerigazgatója írja: „Mindegyik együttműködési megállapodásunkba megkíséreltünk belevenni egy kis – mindegyik vállalattól általában két vagy három személyt magában foglaló – menedzsment bizottság működésére vonatkozó rendelkezést. Ez a bizottság időszakonként, rendszerint legalább negyedévenként ülésezik, hogy minden szempontból felülvizsgálja az együttműködést, reális célokat határozzon meg minden következő időszakra, összevesse az elért eredményeket a kitűzött célokkal, és hogy mindezt olyan megegyezésen alapuló módon tegye, amelyben mindkét fél egyenrangú. E bizottságok tagjainak felhatalmazásuk van arra, hogy minden, az együttműködés eredményességével kapcsolatos kérdést megoldjanak. Ezekhez a bizottságokhoz az a kérés, hogy váltoгасsák az üléseik székhelyét, amely egy apró, de fontos intézkedés azzal a céllal, hogy minden bizottsági tag reálisabban ítélhesse meg minden egyes szerződő fél személyzetének, berendezésének és pénzügyi forrásainak adottságait és korlátait.” [15]

Gyógyszerkutatásunk nemzetközi híre az eddigi tapasztalatok szerint hozzásegít ahhoz, hogy tökehiánnyal küszködő gyógyszerkutató-helyeink egyesült államokbeli gyógyszergyártókkal stratégiai szövetségre lépjenek olyan formában, hogy a magyar fél nagy reményekre jogosító szabadalmazott háttér-technológiát, az amerikai partner pedig tőkét bocsát a közös fejlesztés rendelkezésére. [16]

Most visszakanyarodva az ÁF rendelkezéseire: A szerződésben a felek meghatározzák azokat az eszközöket, ráfordításokat, továbbá azokat a már elért kutatási-fejlesztési eredményeket és létrehozott szellemi alkotásokat, amelyeket a felek a közös feladat végrehajtása érdekében egymásnak szolgáltatnak.

Tartós együttműködés esetén (ami *ez idő szerint* tipikusnak mondható) a szerződő felek meghatározzák a tevékenységre vonatkozó tájékoztató jelentések összeállításának időpontját és módját.

A szerződő felek szabályozzák a szerződés alapján rendelkezésre bocsátott, illetőleg a közös tevékenység során keletkezett, jogi oltalomban részesíthető szellemi alkotások felhasználásának és nyilvánosságra hozatalának feltételeit. Az ilyen alkotásokkal összefüggő jogok a feleket közösen illetik meg. (A felek alapvetően személyhez fűződő jogultsága annak eldöntése, hogy a találmányt *nyilvánosságra hozzák-e* (tipikusan a szabadalom elnyerésére szolgáló eljárás során, az ún. közzététellel), vagy azt know-how-ként, bizalmasan kezelve hasznosítják gazdasági tevékenységük során.)

A szerződés megszűnése esetében rendelkezni kell a közös tevékenység során elért eredményekről, különösen a jogi oltalomban részesíthető szellemi alkotásokkal való rendelkezés feltételeiről.

A találmányok szabadalmi oltalmáról szóló 1995. évi XXXIII. törvény (Szt.) 8. §-a a *szabadalmi igény* tekintetében úgy rendelkezik, hogy a szabadalom a *feltalálót* vagy jogutódját illeti meg. (Ami a jogutódlást illeti, a szabadalmi igény átruházható, vagy pl. öröklés folytán átszállhat. A szabadalmi igény ennek folytán nem csupán a feltalálót, hanem a *jogutódját* is megilleti.) Ha többen közösen alkották a találmányt, a szabadalom a feltalálót, illetve jogutódjaikat *közösen* illeti meg. Több igényjogosult esetén – *ellenkező megjelölés hiányában* – a szabadalmi igény részarányát egyenlőnek kell tekinteni.

A hazai bírósági gyakorlat nyomatékosan rámutat arra, hogy *feltalálótársi kapcsolat* csak akkor keletkezik, ha minden közreműködő személy – esetleg eltérő arányban, de – *alkotó jellegű tevékenységgel* vett részt a találmány létrehozásában. Az ötletadás, rutinjellegű segítség, ellenőrzés, az „*advocatus diaboli*” szerepe, menedzselés stb. – bár értékes és ösztönzést érdemlő tevékenység – nem ad alapot a feltalálótársi minősítéshez. [17]

Az Szt. 26. §-a szerint a találmányt mindegyik *szabadalmastárs* jogosult önállóan is hasznosítani, de köteles szabadalmastársait az így elért előnyből részesíteni, részesedési hányaduk arányában nekik díjat fizetni. Fontos tudni, hogy a szabadalmazott találmány *egészének* hasznosítására kötött *licenciaszerződés* megkötése csak valamennyi szabadalmastárs egyetértésével lehetséges. Amennyiben ehhez valamelyik szabadalmastárs nem járul hozzá, nyilatkozata bírói ítélettel – a joggal való visszaélés szankcióival kapcsolatos általános polgári jogi szabályok alkalmazásával – pótolható.

Minthogy az eddigi tapasztalatok, kutatóhelyeinknek egyesült államokbeli vállalkozásokkal kötött, a napisajtóban is ismertett nagyszabású stratégiai szövetségei arra engednek következtetni, hogy főleg gyógyszerkutató helyeink érdekelték lehetnek a megfelelő USA-kutatóhelyekkel való kutatási-fejlesztési együttműködésben, szükségesnek látszik felhívni a figyelmet arra, hogy az USA szabadalmi törvénye (*Patent Act*, 35 United States Code 262. §) a következő *egyedülálló* szabályozást tartalmazza: „Ellentétes megállapodás hiányában a szabadalom tulajdonostársainak mindegyike előállíthatja, használhatja, forgalomba hozatalra ajánlhatja vagy forgalomba hozhatja a szabadalom tárgyát képező találmányt az Egyesült Államokban, vagy behozhatja a szabadalom tárgyát képező találmányt az Egyesült Államokba a többi tulajdonos hozzájárulása nélkül és anélkül, hogy elszámolna a többi tulajdonosnak.”

Az idézett jogszabályhelyben foglaltak azt jelentik, hogy – *ellentétes megállapodás hiányában* – mindegyik tulajdonostársnak joga van arra, hogy bárkinek (akár a tulajdonostárs *versenytársának* is!) bármilyen feltételekkel, a tulajdonostársak egyetértése nélkül *licenciát adjon* és ezt anélkül tegye, hogy bármilyen nyereséget vagy royaltyt meg kellene osztania a tulajdonostársakkal. [18] (Tudvalevő, hogy az USA jogrendszere a *common law* jogcsalád tagja. E jogcsalád egy másik tagjának, különben a *common law* „öshazájának”, az Egyesült Királyságnak a joga *sem* követi ezt az utat. Miközben a közös szabadalom alapján a tulajdonostársak *maguk* jogosultak az előállításra, a felhasználásra vagy a forgalomba hozatalra, a *licenciaadáshoz*, az átruházáshoz vagy az elzárólogosításhoz a tulajdonostárs(ak) egyetértése szükséges. [19])

6. És ami az ÁF „ellenőrző jegyzékében” nem található: a titoktartási klauzula

1968 előtt, a tervutasításos gazdaságirányítási rendszer hosszú évei alatt a gazdasági versenynek elvileg, a gazdaságirányítási rend jellegéből folyóan nem volt jelentősége. Miként a *társulást*, úgy a *gazdasági versenyt* is tőkés piaci machinációk, elítélendő praktikák eszközének tartották; olyan eszköznek, amely a kapitalista társadalmi rend sajátja, és amelynek a szocializmusban nincs létjogosultsága. [20]

A Rendelet a *társulást* lehetővé tette, azonban – az üzleti titok a *piacgazdaság* jog- és célszerű működésének egyik alapvető feltétele lévén – a mellékleteként közzétett ÁF-ben e jogszabály alkotói nem tarthatták fontosnak (időszerűnek?) az ajánlott feltételek közé felvenni a *piaci alapokon szervezett gazdasági rendszerekben* működő vállalkozások közötti, gondosan szerkesztett közös fejlesztési szerződésekből általában elmaradhatatlan titoktartási rendelkezést, amely azt szolgálja, hogy a szerződő felek által létrehozott, a *versenytársakkal* szembeni *versenyelőnyt* biztosító új technológia titokban maradjon, azt harmadik személyek illetéktelenül ne másolhassák le, használhassák fel. Idővel azonban – még a tervgazdaság időszakában – az üzleti titok jelentőségének általános megítélése pozitív irányt vett.

Az 1987-ben kiadott (és e cikk irodalomjegyzékébe [12] alatt besorolt) *Közgazdasági kislexikonban Üzleti titok* címszó alatt – többek között – a következők olvashatók: „Hazánkban a vállalati önállóság növekedésével egyre inkább szerepet kap az üzleti titok kategóriája.”

A titoktartási kötelezettségvállalás kiemelkedő fontossága miatt hasznosnak látszik a következőkben megismerni azzal, hogy az e dolgozat 4. pontjában már szóba került *Lizenzerträge–License Agreements* c. kitűnő mű (magyarázatokkal ellátott, nemcsak az egyes szerződési kikötések mikénti megfogalmazására befolyással bíró közösségi kartelljogi szabályokat, hanem a Bizottság ezekhez kapcsolódó döntési gyakorlatát is ismertté tevő mintaszerződés-gyűjtemény) a „kooperációs szerződésnek” (tartalmilag, közelebbről: a közös fejlesztési szerződésnek) mintájában *milyen tartalmú* titoktartási rendelkezést ajánl:

„A felek megígérik, hogy a kutatási projektből származó minden adatot és információt titkosan kezelnek. A munka elkezdésekor meghatározzák azokat a személyeket, akik a projektben részt vesznek és nevüket közlik a másik féllel. E munkatársak cseréjéről a másik felet – az indokok közlésével – értesíteni kell. Munkatársnak a projektből való kiválása esetén gondoskodni kell arról, hogy az illető munkatárs további titoktartást vállaljon. Minden olyan információra vonatkozó titoktartási kötelezettség, amelyet a felek a jelen szerződés teljesítése során egymásnak kölcsönösen nyújtanak, a jelen szerződés tartamán túl mindaddig hatályos marad, ameddig az információk harmadik személyek számára ismertté nem válnak. A felek kötelezik magukat, hogy a fejlesztési eredményeket licenciaszerződés formájában sem teszik harmadik személyeknek hozzáférhetővé, arra való tekintet nélkül, hogy ezekre az eredményekre oltalmi jogokat bejelentettek-e vagy sem. Ez a kötelezettség attól az időponttól kezdődő kétéves tartamra áll fenn, amikor a kutatási eredmények gazdasági felhasználása megkezdődött.”

Megjegyzendő, hogy az e dolgozat 1. pontjában már szóba került 2659/2000 (EK) sz. csoportmentesítési rendelet értelmében az a (fent idézett szövegben megfogalmazott) *korlátozás*, miszerint harmadik személyeknek nem nyújtható licencia a szerződési termékek előállítására vagy a szerződési eljárások alkalmazására, csak *akkor megengedett*, ha a szerződésben elő van irányozva a közös kutatás és fejlesztés eredményeinek *legáltalább az egyik fél által való felhasználása* vagy arra sor kerül. (A mintaszerződésben egyébként *mindkét fél* által való felhasználás van előírva.)

A mintaszerződés-gyűjtemény kiadásának idején még a 418/85. (EGK) sz. csoportmentesítési rendelet volt hatályban, de ennek értelmében *is megengedettnek* számított a mintában kikötött korlátozás. A kikötés megengedett voltára a szerzők kommentár formájában fel is hívták a figyelmet.

Ebben az összefüggésben érdemes megemlíteni, hogy a németországi irodalomban olyan – nézetem szerint nálunk is követésre érdemes – gyakorlat alakult ki, hogy mintaszerződéseket azzal a kifejezett céllal publikálnak, hogy illusztrálják, a közösségi csoportmentesítési rendeletek *tilalmi* milyen befolyással vannak e szerződések tartalmának megállapítására, hogyan fest egy, a közösségi versenyjog szabályaival összeegyeztethető szerződési tartalom. A kínálkozó számos példából csak egyet említve: a *Recht der Internationalen Wirtschaft* 1985. májusi száma (349–352. o.) közöl egy – kommentárokkal bőségesen ellátott – közösségi szabadalmi licenciaszerződést („*EG-Patentlizenz-Formularvertrag*”) annak érzékeltetésére, hogy a szabadalmi licenciaszerződések 1985. január 1-jén hatályba lépett közösségi csoportmentesítési rendelete milyen befolyással van e szerződések tartalmának kialakítására.

Kuriózusként végül – mint az óvatosság netovábbját – idézem egy USA-beli gyógyszergyártó mamutcégnek egy magyar kutatóhelyhez intézett, közös fejlesztési szerződés kötésére vonatkozó – a megkötni proponált szerződésnek még a *létezését* is hétepcséses titokként kezelő – ajánlatából a következőket:

„A másik fél előzetes írásbeli hozzájárulása nélkül egyik fél sem ad harmadik személynek – a fél ügyvédjét kivéve – a szerződés létevel vagy tartalmával kapcsolatos információt.

Ez a tilalom kiterjed, de nem korlátozódik a sajtóközleményekre, az oktatási és tudományos konferenciákra, az értékesítésösztönzési anyagokra, a kormányzati szervekhez intézett beadványokra és a hitelnyújtókkal, befektetési bankokkal, köztisztviselőkkel és médiumokkal folytatott megbeszélésekre. Ha valamelyik fél úgy ítéli meg, hogy jogi rendelkezés folytán szükséges ennek a szerződésnek a létéről vagy a tartalmáról harmadik személy számára felvilágosítást adni, erről az információ nyújtása előtt értesíti a másik felet. Az értesítésnek tartalmaznia kell a nyilvánosságra hozni tervezett tájékoztatás szövegét is, és – a másik fél kívánságára – ügyvédi véleményt arról, hogy jogi előírás szerint ezt az információt a maga teljességében meg kell adni. A másik fél jogosult megbeszélést folytatni az információt adó féllel a feltárás szükségességéről és a közzétenni tervezett információ szövegéről. Minden, ennek a szerződésnek a létezését vagy tartalmát illető tájékoztatásnak csak a jog által megkövetelt információt szabad tartalmaznia.” (Az ilyen rigorózus titoktartási klauzula láttán kellő alappal vélelmezhető, hogy napisajtónk és a szakirodalom útján vagy egyéb módon kevesebb közös kutatás-fejlesztésre irányuló, akár jelentős külkereskedelmi szerződés megkötése válik ismertté, mint amennyiben vállalkozásaink partnerként ténylegesen részt vesznek.)

7. A Bizottság 5. KTF Keretprogramjának (1998–2002) az eredmények felhasználására vonatkozó szabályozása

A vállalkozások az EK-ban tulajdonképpen idegenkednek a kutatási és fejlesztési kooperációs keretprogramokban való részvételtől. Félnek például attól, hogy a meglévő műszaki ismeretanyaguk átháramlik a versenytársakra. A legnagyobb problémát azonban *a fejlesztési eredmények felhasználásának* kérdésében látják. Az 1. Keretprogramban érvényesülő elv, a mindegyik szerződőtárs által történő korlátlan felhasználás ugyanis azonos termékekben fennálló versenyt eredményezett. [21]

A 2–4. Keretprogramokban ez a felfogás többé-kevésbé megmaradt – azonban a korlátlan felhasználás szabadságának korlátozásával. A vállalkozók a saját eredményeik-

re még licenciákat és használati jogokat kellett adjanak egymásnak, de ezek a licenciák már nem nyújtottak jogokat *allicenciák* adására.

A következőkben arról lesz szó, hogy a Bizottság az 5. Kutatási, Technológiafejlesztési és Demonstrációs Keretprogramjában (5. KTF Keretprogram) az eredmények felhasználásának milyen szabályozásával tette vonzóbbá a vállalkozások számára a keretprogramban kötelezően *konzorcium-megállapodások* keretében folytatott közös kutatást és fejlesztést. (A 114/1999. (VII. 30.) Korm. r. hirdette ki a Magyar Köztársaság és az Európai Közösségek és azok tagállamai közötti Társulási Tanács 3/99. számú, Magyarországnak az Európai Unió 5. *Kutatási és Technológiafejlesztési és Demonstrációs Keretprogramjában* való részvétele módozatainak és feltételeinek elfogadásáról szóló határozatát.)

Az 5. keretprogrammal kiadott mintaszerződés (*model contract*), amelyben a – kutatást és a fejlesztést jelentős mértékben finanszírozó – Bizottság a konzorcium-megállapodás résztvevői, a „*vállalkozók*” számára *kötelezően előír* általános szerződési feltételeket, bevezette az eredmények felhasználása *kizárólagos hozzáférési jogának* fogalmát. A szóban lévő 14. cikkely a következőképpen hangzik:

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

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

A 14. cikkely tartalma még világosabbá válik, ha összevetjük a 15. cikkely megfogalmazásával:

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

A fent idézett két rendelkezésből levonható az a következtetés, hogy egyik fél sem korlátozható a *saját* eredményeinek felhasználásában, de az 5. keretprogram alapján *már nem kötelező*, hogy egy szerződő félnek olyan eredmények felhasználásához adjanak hozzáférési jogokat, amelyeket *nem ő* ért el. [22]

8. A közös K+F eredményéből való részesedés meghatározása

A közös fejlesztési szerződések leginkább neuralgikus pontja és a tapasztalatok szerint egyúttal az e szerződések megkötéséhez szükséges *szándék* létrejöttének első számú *kerékkötője* a fejlesztés eredményeként létrejövő szellemi tulajdon és az ahhoz kapcsolódó jogok *megfelelő*, a felek számára egyaránt megnyugtató *megosztásának* már a szerződésben, tehát a sok esetben előre nem látható kimenetelű kutatási-fejlesztési munka megkezdése *előtt* való szabályozása. Lehetséges pl., hogy az a fél, aki a kutatás-fejlesztéshez nélkülözhetetlen háttér-technológiát bocsátotta a közös kutatás és fejlesztés rendelkezésére, mással ezt követően már nemigen járul hozzá a közös kutatás és fejlesztés végeredményéhez, vagy azt döntően éppen az a fél segíti elő, akire a szerződés megkötésekor a legkevésbé számítottak. Nem véletlen, hogy a *Licensing Executives Society International* fentebb, a 4. pontban említett konferenciája éppen ennek a komoly problémának a körüljárását tűzte napirendre.

Egyet kell érteni azzal az alább ismertetett értékeléssel, amely a közös fejlesztési szerződés tartalma megfelelő kialakításának rendkívüli nehézségeire mutat rá.

E nézet szerint az új technológia közös fejlesztési szerződése az üzletemberek és az ügyvédek számára a szerződésfajták közül valószínűleg a legnehezebben megtárgyalható, tervezetben elkészíthető és kezelhető szerződés. Az *egyéb* üzleti vállalkozások közös fejlesztési szerződésai egyszerűbbek. Például egy *bevásárlóközpont* közös fejlesztéséhez (amely tevékenység egyébként az ingatlanfejlesztés [*property development*] fogalmi körébe tartozik), a feleknek vannak építészeti terveik, és tudják, hogy mely lépések szükségesek a projekt teljesítéséhez, és hogyan fog a bevásárlóközpont festeni, amikor elkészül.

Az *új technológia fejlesztésének* közös programjai ezzel szemben szükségessé teszik, hogy a feleknek legyen üzleti tervük és egy olyan törvényes megállapodásuk, amely *jövőbeli* technológiára és tulajdonjogokra vonatkozik, amelyek tehát nem léteznek akkor, amikor a megállapodás megszületik. Azonkívül a technológia területétől függően eléggé *kiszámíthatatlan* lehet, hogy a javasolt technológia *egyáltalán kifejleszthető-e*, és ha igen, mi lesz a *végső* technológia.

Az üzleti célkitűzés természetesen olyan új technológia alkotására irányul, amely mindegyik félnek *versenyelőnyt* nyújt majd a versenytársai felett. Ez a versenyelőny rendszerint csak *szabadalmi jogok* révén biztosítható, amelyeket mindegyik fél fel tud használni annak megakadályozására, hogy versenytársai a piacon az új technológiát lemásolják. [23]

A *Licensing Executives Society International* 2000. évi amszterdami konferenciája írásos kíséroranyagában szereplő, fentebb már szóba került feltételezett – de különben teljesen életszerű – esetet a következőkben azért is érdemes bemutatni, mert bepillantást enged azokba az *életviszonyokba*, amelyek közös fejlesztési szerződés létrehozását indukálhatják. Együttel e hipotetikus eset is fényt vet a fejlesztési szerződések kapcsán szabályozandóként szokásosan felmerülő *alapvető* kérdésekre.

Az Autóipari Nagyvállalat („ANV”) járművekre új festési rendszert kíván kifejleszteni, amely a meglévőknél *energiatakarékosabb* és *környezetkímélőbb*. ANV miközben tekintélyes tapasztalattal rendelkezik ezen a területen és a festési *rendszerekre (systems) és módszerekre (methods)* vonatkozóan szabadalmakból, üzleti titkokból és know-how-ból álló portfólió van a tulajdonában, felismeri, hogy bármelyik ilyen rendszernek és módszernek lényeges szempontja a festék összetétele, *receptúrája (formulation)*.

A Vegyipari Nagyvállalat („VNV”) több mint 100 éve foglalkozik festégyártással. Számottevő tapasztalata van különböző receptúrájú festékek minden jelentős alkalmazásra való fejlesztésében és gyártásában. Évek óta sok vevőjével működik együtt festési rendszerek fejlesztésében. Festékreceptúrákra, festégyártásra és festési rendszerekre vonatkozó szabadalmak, üzleti titkok és know-how gazdag portfóliójával rendelkezik.

Mivel ANV festékének nagy részét már VNV-től vásárolja, megkérdezte VNV-től, hogy kifejlesztene-e vele közösen egy jobb festési rendszert és módszert. Azt követően, hogy ANV – *titoktartási megállapodás megkötése után* – feltárta az új festési rendszer általa kívánt specifikációját, a felek megtárgyaltak egy közös fejlesztési szerződést.

A szerződés alapján mindegyik fél *a saját költségére* veszi ki részét a kutatási és fejlesztési munkából. Mindkét fél *elküldi* majd néhány műszaki alkalmazottját a másik fél gyártelepére, hogy elősegítsék a K+F program végrehajtását.

ANV és VNV megállapodtak, hogy mindegyikük *megtartja* azoknak a találmányoknak és szabadalmaknak a *tulajdonjogát*, amelyek *a szerződés aláírása előtt* a tulajdonában voltak. A felek azt gondolják, hogy közös kutatásuk és fejlesztésük folyamán sok találmány jön majd létre. Néhányat ezek közül kizárólag vagy az egyik vagy a másik fél alkalmazottai alkotnak, és egyséket mindkét fél alkalmazottai közösen hoznak létre. Azokhoz a találmányokhoz kapcsolódóan, amelyek a közös fejlesztési szerződés teljesítése során jöttek létre, mindegyik fél jogokat akar magának. ANV azt a *jogot* kívánja,

hogy a feltalált rendszert, módszert és festéket a *gépkocsigépjárműiparban* használja, VNV pedig *kereskedni* akar a K+F folyamán feltalált festékekkel, a kifejlesztett rendszerre és módszerre pedig *licenciát* kíván adni azoknak a vevőknek, akik a festéket tőle vásárolják.

Már szó volt róla, hogy a *Licensing Executives Society International* 2000. évi amszterdami konferenciájának írásos kísérő anyagában e hipotetikus eset leírása *abból a célból* szerepelt, hogy alapot lehessen teremteni annak az összehasonlítására, hogy *a különböző országokban* melyek a *közös tulajdon elvei*, és ezek az elvek *miként hatnak* ki a közös fejlesztési szerződésekre. A konferencia előadói ezért a *saját nemzeti jogok* perspektívájából reagáltak e *közös* hipotetikus esetre. A feltételezett helyzet révén az előadók azonban azzal a problémával is behatóan foglalkoztak, hogy hazájukban a közös fejlesztési szerződések *szerződéskötési gyakorlatában* melyek a tulajdon és a jogok elhelyezésének (allokációjának) *szokásos, ajánlott és kevésbé ajánlott* módszerei.

9. A tulajdon és a hozzá kapcsolódó jogok elhelyezése (allokációja) a közös fejlesztési szerződésekben.

Kutatóhelyeink számára közös kutatási-fejlesztési tevékenységben (ilyen irányú stratégiai szövetségben) való részvétel szempontjából az utóbbi tíz évben kiemelkedően fontos relációnak bizonyult az USA. (A magyar vállalkozások egyesült államokbeli gyógyszeripari társaságokkal kötött kutatás-fejlesztési stratégiai szövetségeiről jelent meg cikk a *Külgazdaság Jogi mellékletében*. [24]) Az USA szabadalmi törvényének témánkat érintő rendelkezéseit és az egyesült államokbeli vállalkozásoknak ez irányú – az USA versenyjoga („antitröszt” joga) által is befolyásolt – szerződéskötési gyakorlatát a továbbiakban, a szükségesnek látott mértékben, *D. Patrick O'Reilleynek* a *Licensing Executives Society International* fentebb már szóba került 2000. évi amszterdami konferenciáján elhangzott, a *les Nouvelles*-ben folyóiratcikkként publikált előadása nyomán ismertetem. [25]

Az USA szabadalmi törvénye (a 35 *United States Code* 116. §-a) előírása szerint: „Ha egy találmányt két vagy több személy közösen hoz létre, a szabadalmi bejelentést közösen teszik és a kötelező esküt mindegyikük leteszi.” Az USA jogában ez az alap, amely megköveteli, hogy minden USA szabadalmi bejelentést a feltaláló(k) nevében kell benyújtani és azt a feltaláló(k)nak kell aláírni. Ily módon minden USA szabadalmi bejelentés tulajdonjoga *kezdetben* attól függ, hogy ki(k) a *feltaláló(k)*. A feltaláló-bejelentőnek egyébként – a 35 *United States Code* 115. §-a értelmében – arra kell meg esküdni, miszerint úgy gondolja (*believes*), hogy ő az eredeti és *első feltalálója* a találmánynak, amelynek a szabadalmáért folyamodik.

Az USA-ban a találmányok és a szabadalmak egészben vagy részben átruházhatók és kizárólagosan, nem kizárólagosan és felhasználási területekre licenciába adhatók.

Az Egyesült Államokban a találmányok – hacsak kifejezett vagy hallgatóságos kötelezettség alapján másnak nem lekötelezettek – a *feltalálók* tulajdonát képezik. Ha több feltaláló *közösen* alkot találmányt, a találmány mindegyikük közös tulajdona.

Ott, ahol a feltalálókat *abból a célból alkalmazzák*, hogy találmányokat hozzanak létre, és találmányok megalkotása munkaviszonyból folyó kötelességük része, ezek a találmányok a munkaadó tulajdonát képezik. Ha egy találmányt különböző munkaadók munkavállalói közösen hoznak létre, a találmány a munkaadók közös tulajdonává válik.

A fenti 8. pontban ismertetett hipotetikus esetet példával való illusztrálás céljára véve alapul: Ha feltételezzük, hogy mindegyik feltaláló VNV-nek vagy ANV-nek a munkavállalója, és *nincs szerződési rendelkezés* a tulajdon elhelyezésére, a kizárólag VNV-munkavállalók által kidolgozott találmányok VNV tulajdonát képeznék, a kizárólag

ANV-munkavállalók által létrehozott találmányok ANV tulajdonába kerülnének, a mindkét fél munkavállalói által megalkotott találmányok pedig ANV és VNV közös tulajdonává válnának.

Ha egy találmányt olyan munkavállaló hoz létre, akit *nem abból a célból* alkalmaztak, hogy találmányt hozzon létre, vagy hogy olyan kutatási területen dolgozzék, ahol elvárják találmány kidolgozását, rendszerint a munkavállaló lesz a találmány tulajdonosa. A munkaadó csak egyszerű (tehát nem kizárólagos), át nem ruházható, royaltymentes licenciát kap arra a célra, hogy a találmányt és a találmányra elnyert akármelyik szabadalmat felhasználhassa („*shop right*”), de csak abban az esetben, ha a munkavállaló a munkaadó idejét vagy megfelelő lehetőségeit használta fel a találmány létrehozásához. Mivel az ún. *shop right* nem ruházható át, a közös fejlesztési szerződésnek az a résztvevője, aki csak *shop rightot* szerzett, nem adhat jogokat a másik félnek.

Hogy ezeket a problémákat áthidalják, a legtöbb munkaadó megköveteli, hogy az alkalmazásában álló feltaláló – de néha minden munkavállalója – aláírjon egy részletes munkaszerződést, amely *automatikusan* átruházza a munkavállaló találmányait és szabadalmi jogait a munkaadójára.

Tipikus megközelítési mód a közös fejlesztési szerződésekben, hogy a tulajdont *ugyanolyan módon* helyezik el, amint az szerződési rendelkezések nélkül – tehát az USA szabadalmi törvénye szerződéspótló rendelkezései alapján – történne. Egy ilyen szerződés előírja, hogy a kizárólag az ANV-munkavállalók által kidolgozott találmányok egyedül ANV tulajdonába kerülnének, a kizárólag a VNV-munkavállalók által létrehozott találmányok VNV tulajdonát képeznék, és az ANV- és VNV-munkavállalók által közösen megalkotott találmányok ANV és VNV közös tulajdonára lennének.

A jogok ilyenfajta allokációja két problémát vet fel, amelyekkel a közös fejlesztési szerződésben foglalkozni kell. Először: a felek *hogyan működnek együtt a közös tulajdonban lévő* találmányok tekintetében? Másodszor: mi történik abban az esetben, ha ANV-munkavállalók a kizárólagos feltalálói egy olyan eljárásnak vagy receptúrának, amely jelentős a kutatás és fejlesztés eredményeinek VNV által való felhasználása szempontjából? VNV, ha az ANV kizárólagos tulajdonában lévő szabadalmak alapján nem rendelkezik jogokkal, ki lenne szolgáltató ANV kénye-kedvének. Ekképpen a feleknek meg kellene tárgyalniuk egy bizonyos *keresztlicencia-rendezést* annak biztosítására, hogy mindegyik félnek meglegyen az ahhoz szükséges joga, hogy a kutatás-fejlesztés eredményeit a saját területén felhasználja.

Egy *másik* megközelítési mód, hogy a tulajdonjogot *témakörök, a találmány és a felek érdekerületei közötti kapcsolat* alapján helyezik el. Például a szerződés rendelkezhetne úgy, hogy minden olyan találmány és szabadalom, amely kizárólag festékreceptúrához kapcsolódik, VNV tulajdona lesz, és minden találmány és szabadalom, amely egyedül festési rendszerekkel és módszerekkel függ össze, ANV tulajdonába kerül. A szerződés szerint ANV köteles lenne VNV-re átruházni az ANV-munkavállalók által – akár egyedül, akár VNV-munkavállalókkal együtt – kidolgozott minden *festékreceptúra-találmányt*, VNV pedig kötelezve lenne, hogy ANV-re ruházzon át a VNV-munkavállalók által – akár egyedül, akár ANV-munkavállalókkal közösen – létrehozott minden *egyéb* találmányt. Amilyen mértékben ez a megközelítés elkerüli a szabadalmak közös tulajdonba kerülését, sok komplikáció elkerülhető.

A közös fejlesztési szerződés létrejötte *előtt* mind VNV, mind ANV olyan szabadalmakkal és technológiával rendelkezett, amelyet fel lehet használni a K+F eredményei létrehozásához. Ez a *háttér-technológia* és különösen az egyik félnek már korábban is tulajdonában volt szabadalmak akadályozhatják, hogy a másik fél a közös K+F eredményeit élvezhesse. A feleknek ezért ezt a problémát meg kell előzniük.

Mivel ANV és VNV egymásnak *nem versenytársai*, mindegyikük nyújthatna a másíknak a háttér-szabadalmakra (és esetleg -technológiára) nem kizárólagos licenciát olyan mértékig, amely szükséges a másik félnek ahhoz, hogy teljesen kiaknázza a közös K+F eredményeit. Az ANV-nek adott licencia a gépjárműgyártási területre lenne korlátozható, a VNV-nek nyújtott licencia pedig kizárhatná a gépjárműgyártási területen való felhasználást.

A háttér-technológia alapján adott licenciáknak nem kell royaltymentesnek lenniük. Mint bármely más licencia esetében, a felek megtárgyalhatnának egy ésszerű díjazást.

Amennyiben a felek *versenytársak*, vagy a háttér-technológia az egyik vagy a másik fél számára *különösen értékes*, egy *egyszerű keresztlíencia* nem lehetséges megoldás. Mindössze abban lehet megállapodni, hogy mindegyik fél lehetőséget ad a másíknak, hogy háttérjogokra nyújtandó licenciát *megtárgyaljon*.

Irodalomjegyzék

- [1] David W. Pearce [1993]: A modern közgazdaságtan ismerettára, Budapest, 482. o.
- [2] C. F. Horner – L. M. Liebster [1984]: Pocket Dictionary of BUSINESS TERMS, Middlesex, 248. o.
- [3] Ferencz Gábor [2002]: Megkettőződik a versenyjog, *Népszabadság*, március 28.
- [4] Joseph Dalby [1995]: EC makes a case for studying Union law, *THE EUROPEAN*, május 26.
- [5] Bende-Szabó Gábor [2000]: Az Európai Közösség joga, *Európai Tükör*, V. évf. 6. szám, 27–28. o.
- [6] Mitsuo Matsushita [1994]: Joint Research and Development in the Context of Competition Laws, *AIPPI Journal*, január, 3. o.
- [7] Julian Ellison – Edward Kling [1997]: Joint Ventures in Europe, Butterworths London stb., 15. o.
- [8] Dr. Varró József [1984]: Válogatott tanulmányok a nemzetközi kereskedelmi jog köréből, özv. dr. Varró Józsefné kiadása, 32. o.
- [9] Bánrévy Gábor [1998]: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga, Budapest, 140. o.
- [10] Dr. Juhász Jánosné [1986]: Guide a nemzetközi ipari kooperációs szerződések megkötéséhez, *Külgazdaság Jogi melléklet*, 10. szám, 145–151. o.
- [11] Lontai Endre [2001]: Szellemi alkotások joga, Budapest, 249. o.
- [12] Dr. Vigh József Ferenc [2002]: Az EK kutatási és fejlesztési megállapodásokra vonatkozó kartelljogi szabályozásának reformja, *Külgazdaság Jogi melléklet*, 1. szám, 1–16. o.
- [13] Pogonyi Lajos [2002]: Jó válaszaink voltak a kihívásokra, *Népszabadság*, július 5.
- [14] Dr. Világhy Miklós [1979]: A szellemi alkotások joga. Egységes jegyzet, Tankönyvkiadó, 126. o.
- [15] Richard L. Casey [1991]: Making Strategic Partnerships Work, *les Nouvelles*, március, 9. o.
- [16] Dr. Vigh József Ferenc [1999]: Magyar vállalkozás egyesült államokbeli gyógyszeripari társasággal kötött kutatás-fejlesztési stratégiai szövetségének alapvető jogi kérdései, *Külgazdaság Jogi melléklet*, 3. szám, 33–41. o.
- [17] Lontai Endre: i. m. 165. o.
- [18] T. Gene Dillahunty [2002]: How To (And How Not To) Deal With Inventorship In Joint Agreements, *les Nouvelles*, március, 1–2. o.
- [19] Jeremy Brown [2000]: Allocations of Ownership of Inventions in Joint Development Agreements – The United Kingdom Perspective, *les Nouvelles*, december, 175. o.
- [20] Wilcsek Jenő [1967]: A gazdasági verseny helye és szerepe az új gazdasági mechanizmusban, in: Vörös Imre [1981]: A szocialista piaci magatartás joga, Budapest, 35. o.
- [21] Wolfgang Winzer [2001]: Die Freistellungs-Verordnung der Kommission über Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen vom 1. Januar 2001, *GRUR Int.*, 5. füzet, 419. o.
- [22] Hans Bracquené [2001]: EU Framework Program – Evolution of General Contract Conditions: End of Pre-Competitive Research, *les Nouvelles*, március, 34–36. o.
- [23] T. Gene Dillahunty: i. m. 1. o.
- [24] Dr. Vigh József Ferenc [1999]: i. m. 33–34. o.
- [25] D. Patrick O’Reilly [2000]: Allocations of Ownership of Inventions in Joint Development Agreements – The United States Perspective, *les Nouvelles*, december, 168–172. o.