

TARTALOM

Voszka Éva: Fakó minden teória. A privatizáció és a verseny kapcsolatáról	4
Inzelt Annamária: A kicsik K+F és innovációs tevékenysége	24
Fertő Imre: Vertikálisan differenciált kereskedelem és az egy főre jutó GDP. Az Európai Unióval folytatott magyar élelmiszer-kereskedelem példája	43

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Európai Unió – kihívások és lehetőségek a külkereskedelem terén (Dr. Botos Balázs)	57
--	----

ÚJ KÖNYVEK

A nemzetek egyenlőtlensége. Történelmi áttekintés három könyv alapján (Jean-Charles Asselain)	58
---	----

Brief Summary of the Articles	74
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vigh József Ferenc: Az Európai Bizottság 2002. évi enyhességi közleménye. A nemzeti enyhességi programok	145
Dr. Leloczky Kálmán – Szakács Attila: A francia termékfelelősségi törvény	160

Novemberi számunk

első cikke a hazai privatizáció és a verseny kapcsolatát vizsgálja. A privatizáció – bár-hogy is történik – a piacszerkezet átalakulásához vezet. A magyar viszonyok között a normális piaci működés feltételeként merült fel a decentralizáció, a nagyvállalati túlzott koncentráció lebontása. A szerző megállapítása szerint a gyakorlatban a fő kormányzati cél mindemellett nem a verseny strukturális alapjainak javítása, hanem közvetlen hatalmi (politikai) vagy fiskális érdekek érvényesítése volt. A nagyvállalati szervezetek felbontását vagy egyben tartását egyedi alkuk szabták meg. – Egy nemzetgazdaság vállalati szervezetében a kisvállalatok sajátos szerepet töltenek be. A fejlett gazdaságokban jellemzi őket például az innovációs tevékenységben való jelentős részvételük. Szerzőnk megállapítja, hogy a rendszerváltozás második évtizedében már szaporodó számú sikeres, K+F-re szakosodott és innovatív kis- és mikrovállalkozások működnek az országban. A róluk szóló ismeretek bővüléséhez – és ami szintén fontos, ezek megszerzésének metodikájához – járult hozzá az a kísérleti felmérés, amelynek eredményeiről cikkünk beszámol. – Az ágazaton belüli kereskedelem elemzése szerteágazó és kifinomult közgazdasági tudományos vizsgálódások tárgya. Cikkünk szerzője Magyarország és az EU közötti mezőgazdasági kereskedelemben az egy főre jutó GDP és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem kapcsolatát vizsgálja, és pozitív összefüggést talál az alkalmazott két mérőszám között. – Rövid tudományos tájékoztatónk a Magyar Külgazdasági Szövetség ez év októberi konferenciájáról ad hírt, amelynek fő tárgya az EU-csatlakozással kapcsolatos külkereskedelmi tendenciák áttekintése volt. – Könyvrovatunk cikke ez alkalommal többszörösen rendhagyó, reméljük, olvasóink szívesen fogadják. Tág horizontú kitekintés a világ tudományába: szerzője a francia Akadémia levelező tagja; három könyvről szól, amelyek a mai történettudomány kiváló művelői tollából jelentek meg; a vizsgált tételek gazdaságfilozófiáinak nevezhetők, sok évszázadot felölelő gazdaságtörténeti áttekintés alapján. Az elemző recenzens kulcstémák sorában veti össze a könyvek szerzőinek véleményét, amelyek többsége a nyugati civilizációnak a világban betöltött múltbeli, mai és jövőbeli szerepét feszegeti.

A szerkesztő

Fakó minden teória

A privatizáció és a verseny kapcsolatáról

VOSZKA ÉVA

*A gazdasági átalakulás két lényeges elemének, a magántulajdonnak és a versenynek a kiterjesztése nem feltétlenül erősítik egymást, hanem ellentétbe is kerülhetnek. A magyar gyakorlatban a privatizáció elsőbbiséget kapott a piacszerkezet javításával szemben, de nem deklarált és nem intézményes módon. Az 1990-es években is hiányzott a határozott, következetes demonopolizációs politika, hiányoztak az egyértelmű döntési kritériumok és a szabályozott eljárásrendek. A cikk a szervezeti változások színes palettájának elemzésével bemutatja, hogy a demonopolizáció többnyire egyedi alkuk, a kormányzat részéről rövid távú hatalmi vagy fiskális megfontolások nem szándékolt következménye vagy mellékterméke volt.**

A gazdasági átalakulás kezdetén külföldi és hazai szakértők szenvedélyesen vitatták, hogy mi fontosabb, mi előbbre való: az állami vállalatok gyors magánkézbe adása vagy a tervgazdaságból öröklött túlcentralizált szervezeti rendszer felbontása. Az egyik álláspont szerint a nem piaci megfontolásokból létrehozott, kevésbé hatékonyan működő nagyvállalatokat aktív állami beavatkozással részekre kell bontani.¹ Az érvelés alapja az, hogy a politikailag is befolyásos nagyvállalatok érintetlen fennmaradása az átalakulás egészét veszélyeztetheti, a privatizáció nem válthatja be a hozzá fűzött hatékonysági és jóléti reményeket, ha az államiak helyett magánmonopóliumokat teremt. A strukturális alapok kiépítése különösen fontos, mert a versenyhez szükséges intézmények csökevényesek, a piacra lépés akadályai magasak.²

Nem kevésbé megalapozottak azonban az ellenérvek sem, amelyek a struktúra és a viselkedés determinisztikus kapcsolatának megkérdőjelezéséből indulnak ki: a vállalatok számának növekedése és a verseny erősödése között nincs egyértelmű megfeleltetés.³ Hiba volna a jövőbeli versenyképesség egyik alapját, a nagyságot feldarabolással megrendíteni.⁴ Az átalakulás sajátos helyzete – az intézményrendszer gyengesége, az állami

* A cikk alapja a szerző megjelenés előtt álló könyvének (Voszka, 2003) egyik fejezete.

¹ Ezt képviselte többek között Grosfeld [1990], Schaffer [1990], Nutt [1991]. A nézeteket világosan összefoglalja, és jórészt osztja is: Fingleton–Fox–Neven–Seabright [1995], 4–6. o. és Slay [1996a], 14–15. o.

² Lásd például: Joint Vienna Institute [1993], 55. o., Fingleton–Fox–Neven–Seabright [1995], 7., 13., 16. o., Slay [1996a], 14. o.

³ A strukturalizmust és az aktív állami szerepvállalást általában elutasító chicagói iskola érvelésének jó összefoglalóját lásd: Hovenkamp [1999], 62–65. o.

⁴ „Nagy a veszélye annak, hogy hibát vétünk, mert nehéz megvonni a verseny számára kedvezőbb struktúra jótékony hatásának és a méretgazdaságosságból adódó előnyök esetleges elvesztésének mérlegét” – mondta a lengyel versenyhivatal elnöke (idézi: Slay, 1996b, 231. o.). Hasonló álláspontot képviseltek a magyar versenyhivatal vezetői, lásd: Rác–Vissi [1991].

apparátusok tapasztalatlansága, az átfogó bizonytalanság, a pontos piaci információk hiánya⁵ – nem a szétbontások indokoltságát, hanem éppen a tévedések veszélyét erősíti. A tervgazdaság tapasztalatai is növelik az állami beavatkozással, többek között a vállalati szervezet bürokratikus átszabásával szemben táplált szkepticizmust.

A „központi kampány vagy szerves fejlődés” dilemmája a magyar szakirodalomban már az 1980-as években felmerült, és végigkísérte a rendszerváltás gazdasági vitáit.⁶ A karaván azonban ettől függetlenül – egymással párhuzamosan futó adminisztratív és „spontán” decentralizációs lépésekkel – haladt a maga útján. A versenytörvény elfogadása után egyértelművé vált, hogy az öröklött szervezeti rendszer átalakításának és az új piaci struktúra kialakításának letéteményese a központi privatizációs ügynökség lesz.⁷

Elvi és törvényi háttér

A privatizáció és a demonopolizáció összekapcsolása elvileg jól indokolható megoldás: a vállalatok magánkézbe adása mindenhol egyedülálló alkalom a verseny strukturális alapjainak erősítéséhez. Az államnak a tulajdonosi és nem tulajdonosi lét határán egyrészt még lehetősége van a szervezeti keretek meghatározására, másrészt már nem egyértelműen érdeke a monopolisztikus struktúra védelme. A tervgazdaságok átalakulása, a rendszerváltó privatizáció⁸ során a piaci struktúra átalakítása a mennyiségi és minőségi sajátosságok – a vagyon és a hatalom széles körű átrendeződése, az eladások rossz kínálati és keresleti feltételei miatt – különösképpen indokolt, és a másutt szokásosnál sokkal szélesebb körben lehetséges is.⁹

A kezdet ígéretesnek látszott. Az 1989–1990 fordulóján – a versenytörvénnyel egy időben – előkészített előprivatizációs törvényjavaslat intézményesen összekapcsolta a magánkézbe adást és a szétválasztásokat. Az Országgyűlés által 1990 márciusában elfogadott Vagyonpolitikai Irányelvek szerint az eladások során törekedni kell arra, hogy „...erősödjék a verseny szabadsága, mérséklődjön a gazdasági erőfölény, még akkor is, ha ez az elérhető vételi ár tekintetében kedvezőtlenebb pályázati ajánlat elfogadását eredményezi.”¹⁰ Két évvel később pedig a kormány új privatizációs stratégiát hirdetett, amelynek egyik lényeges pontja a nagyvállalatok részekre bontása annak érdekében, hogy a hazai kisbefektetők számára javuljon a kínálat szerkezete.¹¹

Az 1992-es átfogó privatizációs törvények azonban nem intézményesítették a szétválasztásokat. A „versenyt gátló struktúrák ésszerű felbontása” csak egy volt az egymásnak ellentmondó célok hosszú listáján, csakúgy, mint az 1995-ben módosított, lényegé-

⁵ A feltételek bizonytalanságnak kiemelkedő jelentőséget tulajdonít az átalakulás egész menetében *Bunce-Csanádi* [1993]. Ezt a versenyszabályozással kapcsolatban hangsúlyozza többek között: *Fingleton-Fox-Neven-Seabright* [1995], 14–15. o. és *Slay* [1996a], 12–13. o.

⁶ Összefoglalóként lásd például: *Fordulat és reform* [1987], *Lengyel* [1988], *A versenytörvény...* [1991].

⁷ A döntés módjáról és az érvekről részletesen ír *Voszka* [2003].

⁸ Lásd: *Sárközy* [1997], 27. o., hivatkozva *K. König* és *K. H. Hartwig* munkáira.

⁹ „A privatizáció azon kevés lehetőségek egyike, amely módot adhat a versenypolitikai célok (például a monopóliumok oldása) közvetlen érvényre juttatására” – írja *Bodócsi-Fógel* [1993], 78. o.

¹⁰ Lásd: 20/1990. (III. 12.) OGY-határozat, 1. 1. és 2. 2. pont.

¹¹ Lásd: *Gazdaságstratégiai Munkacsoport* [1992]. Az ÁVÜ-nek az állami vagyon „átvilágítása” alapján 1993 tavaszáig ki kellett dolgozni a „decentralizációs és kínálatteremtő stratégiát” (Kormányzati Munkaprogram..., é. n., 2. o.).

ben azóta is hatályos törvény szövegében.¹² A vizsgálandó területek vagy döntési szempontok, a kötelezettségek és szankciók mindvégig hiányoztak.

Az eladásokat megelőző vagy azzal összekötött demonopolizáció így az Állami Vagyonügynökség (ÁVÜ) és jogutódai számára az 1990-es évtized egészében olyan elvi lehetőség maradt, amelyet sem külön eljárásrend, sem egységes megítélési kritériumok nem szabályoztak. Ráadásul a csomagtervek és szakágazati koncepciók háttérbe szorítása,¹³ a privatizációs ügyek egyedi mérlegelése eleve korlátozta a verseny strukturális feltételeinek figyelembevételét: a döntéshozók általában nem termékpiacokat (még kevésbé releváns piacokat) tartottak szem előtt, hanem vállalatokat értékesítettek, külön-külön. Az egyetlen program, amely összekapcsolta a tulajdonosi és szervezeti változásokat, az előprivatizáció volt.

Intézményes felbontás – kivételekkel

A kiskereskedelemben és vendéglátásban kedvezőek voltak az adottságok a szétválasztásokhoz. A tevékenység sajátosságai miatt ezen a területen lehetett a legkevésbé védeni a nagyvállalatok fenntartását gazdaságossági-technológiai érvekkel. Az iparról mintázott, uniformizált szerveződést a politikai vezetés itt már a tervgazdaság utolsó évtizedében is anakronisztikusnak minősítette. A gebin és a bérlet mellett 1980-tól lehetővé vált a szerződéses üzemeltetés – ami a kis egységeknek jól körülhatárolt szereplőket, sőt potenciális vásárlókat is teremtett. Részint ezért, részint a „spontán privatizáció” gyors terjedése és a kereskedelmi tárca néhány vezetőjének aktivitása miatt ezen a területen körvonalazódott már 1989 őszén az első és leginkább átfogó ágazati privatizációs program.¹⁴

A vállalati vezetők hangos tiltakozása ellenére az új parlament gyorsan elfogadta az előprivatizációs törvényt.¹⁵ A hivatalba lépő kormánynak ugyanis kapóra jött a kész tervzet, amellyel legalább egy területen azonnal el lehetett indítani az eladást, egyszerre demonstrálva a privatizációs eltökéltséget és a magyar vállalkozók részvételi lehetőségét. A jogszabály hatálya alá sorolt vállalatok kis egységeit – a kereskedelemben tíz, a szolgáltatásban tizenöt főnél kevesebbet foglalkoztatókat, továbbá a bérelt és szabadkasszás üzleteket – egyenként kellett árverésre felajánlani. A licitálásban külföldiek nem vehettek részt. A szétválasztás és a „magyar jelleg” már ekkor logikusan összekapcsolódott.

A szervezeti decentralizáció azonban nem érvényesült mindig és mindenre. Először is a megadott létszámhatárt túllépő nagyobb üzleteket nem érintette,¹⁶ s részben ezért a vállalati központokat sem szüntette meg automatikusan. Másodszor, az egyenkénti eladások alól a törvény szerint is voltak kivételek, például az üzletláncok és olyan „sajátos tevékenységek”, mint a gyógyszerárak, a zálogfiókok és az utazási irodák.

A kivételek a végrehajtás során – a tervgazdálkodásból ismert módon – sokasodtak. A Vagyonügynökség is elismerte a hálózatszerű működés előnyeit (márkanév, készletezés és más költségkímélő megoldások), a „kimazsolázási” veszélyt (a jó egységek eladása

¹² Lásd az 1992. évi LIII., LIV. és LV. törvényt, valamint 1995. évi XXXIX. törvényt. *Somogyi-Török* [1993] „bűvös háromszöge” modellbe is foglalta a liberalizáció, a külfölditöke-bevonás és a privatizáció ellentmondását.

¹³ Az ÁVÜ és néhány szakminisztérium is próbálkozott ugyan ilyen tervezetek kidolgozásával (főként az 1992-es új stratégia hatására), de ezek eleve szűk területre korlátozódtak, és többségük a folyamatok előrehaladása miatt elkésett.

¹⁴ Lásd: *Karsai G.* [é. n.]. A fejezet nagymértékben támaszkodik erre a könyvre, külön hivatkozás nélkül.

¹⁵ Lásd az 1990. évi LXXIV. törvényt.

¹⁶ Ezért a zömmel nagy áruházakból álló láncok, mint a Centrum és a Skála szinte teljesen kívül maradtak az előprivatizáción.

után a többi részleg tönkremegy) és az árelőnyt (a bolthálózatért vagy szállodaláncért a vevő magasabb árat fizet). A szétválasztásokkal szemben felhozható érveket a vállalatok vezetői sem mulasztották el hangoztatni.

Az ÁVÜ több nagy céget üzletláncnak minősített (Belvárosi Vendéglátó-ipari Vállalat, Csemege, Ofotért, Azúr, a nagy szállodavállalatok), mások (Aranypók, Orex) egyedi felmentést kaptak a felbontás alól. Az előprivatizációs törvény hatókörét az is korlátozta, hogy éppen a fenyegető szigorítások hatására sok cég már 1990 előtt eladta vagyónának kisebb-nagyobb részét vagy az egész hálózatot (Ápísz, Fővárosi Cipőbolt, Fővárosi Ruhabolt, Édesség Bolt, Röltex, Szivárvány Áruház). A szerződéses üzleteket csak a megállapodás lejártakor lehetett értékesíteni – általában a „birtokon belül lévő” partnereknek. Jó néhány boltot pedig befektetői kezdeményezésre vagy az ingatlanlallal együtt adtak el, ami szintén kívül esett az átfogó programon.

Végül az előprivatizációs törvény az elvileg felajánlható 25 ezer egység közül tízezeret érintett – de így is javította a verseny feltételeit, sok ezer kis- és középvállalkozást indítva újtára.

A privatizáció és a szétválasztások összekapcsolódása

A nagyvállalatok felbomlásának vagy karcúsításának közvetlen előzményei sokszor a „spontán privatizáció” társaságalapításaihoz, esetleg más önállósodási törekvésekhez nyúlnak vissza. Az 1990 előtt elindult vállalati mozgások az évezed legelején továbbgördültek, míg a központilag kezdeményezett szétválasztások többsége 1992–1993-ban zajlott.

A „spontán privatizáció” utóélete

A nagyvállalatok vezetésének csak kivételesen sikerült elérni a „spontán” társaságok halmazára bomlás egyik fontos célját, a nagy szervezet fenntartását. A részenként eladott vállalatok legtöbbször éppen az 1990 előtt átalakult, éllovas cégek közé tartozott. A tulajdonosi szerepbe került ÁVÜ általában végigvitte a decentralizációt: a jogilag önállóvá vált gyárakat egyenként adta el, vagy hozzájárult, hogy a vállalati központ ezt maga tegye meg.

A felbomlás e típusát két, egymással összefüggő feltétel találkozása rajzolta ki, a nagyvállalat gyengesége és a szétválasztás előkészítettsége. A vállalati gyengeség főként piacvesztést és eladósodottságot jelentett, ami aláásta a belső integrációt is. Ez volt a korai átalakulások fő mozgatórugója – de a formaváltás csak ritkán hozott tartós javulást. Állami segítség hiányában¹⁷ sok „holding” rákényszerült arra, hogy az adósságokat részvényre cserélve új tulajdonosokat vonjon be, vagy a gyárakat külön-külön eladja – ha nem azonnal, akkor az 1990-es években.

Az ÁVÜ dolgát megkönnyítette, hogy ilyenkor nem kellett megküzdenie a nagyvállalati ellenállással, sőt belső önállósodási törekvésekre is támaszkodhatott. Készen kaptak a már elkülönített vagyonnal, mérhető eredményekkel, új jogi formában működő társaságokat, ezért az apparátus munkahárító önvédelmi reflexe is kevésbé érvényesült.

A megszűnés arányait érzékelteti, hogy a tervgazdaságban kiemelt, nem feltétlenül a legnagyobb, de stratégiai fontosságúnak tekintett 49 nagyvállalat közül a „spontán privatizáció” idején tíz bomlott társaságok halmazára. Közülük az 1990-es évek közepén

¹⁷ Általános tendenciának látszik, hogy a „spontán privatizáció” idején társaságok halmazára bomlott cégek kimaradtak a központi támogatásokból akkor is, amikor másoknak már megnyitk ilyen csatornák (Voszka, 1997).

nyolc „holdingnak” nem volt tulajdonrésze az általa létrehozott társaságokban. Így szűnt meg többek között a Budaflax, a Budaprint, a Magyar Optikai Művek, az Elegant Május 1. Ruhagyár, a Ganz Danubius, a Szerszámgépipari Művek, az Ózdi Kohászati Üzemek és a cementipari nagyvállalat. A felszámolás esetenként az utódcégek szinte mindegyikét elérte, így egész iparágak tűntek el nyomtalanul (hajógyártás, szerszámgépipar, pamut-textil ipar).

A szervezeti integritás megtartását sokszor az sem garantálta, ha az átalakulás sajátos módon, leányvállalatok létrehozásával vagy egy nagy rt. alapításával ment végbe (Papíripari Vállalat, illetve néhány kisebb vegyes vállalat alapítása után az Üvegipari Művek, tucatnyi kis kft.-től kísérvé a Videoton, valamint a Borsodi Vegyi Kombinát).¹⁸ Ezek a sajátos megoldások sokszor a „spontán privatizáció” alaptípusától eltérő végki-fejlethez vezettek, a szervezeti egység fenntartásához vagy felemás decentralizációhoz. Ezért ezeket az ügyeket a változások más típusaiba sorolva mutatjuk majd be.

A lejtőn nincs megállás: felszámolások és a bomlás tovaterjedése

A pénzügyi helyzet megrendülésének végletes, de az 1990-es években a szerkezet-váltás kényszere és az 1992-ben bevezetett szigorú csődtörvény miatt ugyancsak gyakori esete a felszámolás vagy a végelszámolás elindulása. A Vagyongyűnkéshez tartozó cégek közül 1998-ig végelszámolás alá 207, felszámolásba pedig 548 gazdálkodó szervezet csúszott.¹⁹

A felszámolási eljárásban a tulajdonosok, így az állami vagyonkezelők szerepe is korlátozott. Az ÁVÜ azonban hitelezőként (vagy a kölcsönök megvásárlásával) formálisan is részese maradhatott a vállalati sorsok alakításának, és sokszor e nélkül is szorosan együttműködött a felszámoló szervezetekkel. A felszámolókat saját bevételérdekeltégük arra ösztönözte, hogy élő, működésben tartott egységként próbálják eladni a vállalatot. Az „egység” azonban ilyenkor ritkán jelentett egybentartást. A hitelezők legalább részleges kielégítése és a tevékenység átmeneti finanszírozása megkövetelte a külön értékesíthető termelő vagy infrastrukturális részek gyors piacra dobását, és a keresletet sokszor a megmaradó profilok különválasztásával lehetett serkenteni.

A nagyobb vállalatok közül az 1990-es évek első felében felszámolási eljárás indult többek között a Hajtómű- és Festőberendezések gyára (HAFE), a Csepel Autógyár, a Diósgyőri Gépgyár, a 43-as Állami Építőipari Vállalat, a Gamma Művek, az Orion, mind a nyolc szénbányavállalat, az ózdi és a diósgyőri kohászat, a Videoton és a Péti Nitrogénművek ellen. Közülük csak az utóbbi négy cég és néhány szénbánya nem esett részekre – jelentős támogatásoknak vagy sajátos megoldásoknak köszönhetően.

A HAFE 1990-ben teljes egészében leányvállalatok halmazára bomlott, de működő gyárként később egyiküket sem lehetett értékesíteni. A többiek életképes részeit – Ózdon és Csepelen csak átmeneti megoldást hozó szanalási kísérletek után – felbontva, több tulajdonosnak adták el. A Diósgyőri Gépgyár még az évtized végén is a Magyar Fejlesztési Bank tulajdonában vegetált.²⁰

¹⁸ Lásd: *Voszka* [1997].

¹⁹ Lásd: *Szanyi* [é. n.]. Az alapsokaság nagyságát a folyamatos szét- és kiválások miatt nehéz megállapítani. A hivatalos adatok szerint az ÁPV Rt.-hez és jogelődeihez összesen 1314 cég tartozott, közülük 727 szűnt meg felszámolással vagy végelszámolással (*Macher*, é. n., 26. o.), ami 55 százalékos részarányt jelent.

²⁰ Az esettanulmányok hivatkozását és a történetek összefoglalóját lásd: *Voszka* [1997].

A kisebb, működő vállalatrészek értékesítése bővíti a piaci szereplők körét. De ha a felszámolás ingatlanok, gépek eladását jelenti, akkor ez a piac elhagyása: a verseny szervezeti feltételei romlanak. Egyes cégek úgy jutottak domináns pozícióba, hogy belső konkurenseik kihaltak mellőlük.²¹

A vállalatok sérülékenységének másik alaptípusa a piaci-pénzügyi gyengeség mellett – de általában attól nem függetlenül – a nagyvállalaton belüli integráció szétesése. Ez sokszor már a „spontán privatizáció” idején, de később más cégeknél is megjelent.

A Beton- és Vasbetonipari Művekből 1988–1989-ben mind a nyolc gyár önállósulni akart. Szerencsétlen véletlen folytán azonban öt gyárigazgatónak 1990-ben járt le a megbízatása, s mivel újbóli kinevezésük a vállalati központtól függött, négyen visszavonták kezdeményezésüket. (A többiek kiváltak a nagy szervezetből.) A megmaradt cég sikeres csőd-egyezség után, immár új, az ÁVÜ támogatását élvező vezetés alatt, szinte pontról pontra a „spontán privatizáció” lépéseit követte: a gyárak külön-külön Rt.-vé alakultak, és egyenként kerületek magánkézbe (Révész, 1996a).

Az integráció lazulása sokszor a bomlás tovaterjedéséhez vezetett: a nagyvállalatokból vagy trösztökből önállósult cégek tovább osztódtak – vagy tovább osztotta őket az állami vagyongazdálkodó. A mértékekre jellemző, hogy a 49 kiemelt nagyvállalatból az átalakulások időpontjában mintegy hatszáz cég jött létre. Az új társaságok közül sok még kisebb részekre, esetenként négy-öt egységre esett szét. Így az utódok száma az 1990-es évek közepére megközelítette a hétszázat.²²

E folyamat mozgatórugói közé tartozik a friss keretek kezdeti képlékenysége és a precedensek ereje. Amíg az új cégek termelési és vezetési szerkezete nem szilárdul meg, könnyebb az elszakadás. Ha valaki elindítja a bomlást – legyen az egy társgyár, a vállalati központ vagy az államapparátus –, a többiekben is inkább felmerül a teljes önállósodás gondolata. S ha már az alárendeltség egyik szintjétől sikerült megszabadulni, miért ne lehetne a következőtől is? – kérdezhették a nagyvállalatból vagy trösztből kiszakadt gyárak üzemének vezetői, és ez sokszor nem maradt költői kérdés.

A felsorolt esetek egy része az 1992-es új privatizációs stratégia hatását is tükrözi. Ahol készültek és valamelyest hatottak is a decentralizációs szakágazati programok, ott azok jórészt már korábban elindult bomlásra vagy precedensekre építettek. Az előzmény vagy a trösztök megszűntetése (gabona- és tejipar), vagy az előprivatizáció volt (élelmiszer-kereskedelem, sütőipar). Néhány más ágazatban egységes program nélkül is gyakoriak voltak a szétválasztások (húsipar, konzervipar).²³

Felemás decentralizációk

Felemás decentralizációnak azokat az eseteket nevezzük, amelyekben az elindult szétválást tulajdonosi koncentráció keresztelte. Ez olyan szakágazatokban jellemző, amelyeknek egészét korábban egy tröszt vagy néhány nagyvállalat fogta át. Ha a felbomlott nagy szervezet több jogilag önállóvá vált gyárát ugyanaz a befektető szerezte meg,

²¹ Erre példa a szénbányászat, a műtrágyagyártás, valamint a textil-, cipő- és műanyagipar egyes területei (Török, 1996, 46. o.). A Kispesti Textilgyár hasonló helyzetéről lásd: Molnár–Kiss [1995].

²² Lásd: Voszka [1997], 17–18. o. Tovább osztódott a korábban megszűntetett cégek közül a Ganz Mávag jó néhány utódvállalata, a Kőbányai Vas- és Acélárugyár, valamint a konzerv-, gabona-, hús- és tejipari trösztök több önállósított tagvállalata, a társaságok halmazává alakult nagyvállalatok utódai közül a Medicor Debreceni Orvosi Műszeripari Rt., a Budaflex Flaxfil leányvállalata, a MOM budapesti és mátészalkai gyára, a későbbi átalakulások csoportjából pedig a Hungalu jó néhány társasága és a Dunapack Rt.

²³ Az egyes szakágazatokról lásd részletesen: Kovács–Pogácsás [1997], 18–21. o.

akkor az új piacszerkezet koncentráltabb lett, mint amit a privatizációt megelőző decentralizáció lehetővé tett volna.²⁴ De az eredeti tröszt vagy nagyvállalat egyben eladásához viszonyítva így is javultak a versenyfeltételek.

A *piaci struktúrára* gyakorolt hatás szempontjából érdemes megkülönböztetni az *induló tulajdonosi szerkezetek két típusát*. Ha a *fő részvényes az állami vagyongazdálkodó*, akkor a nagy szervezetből kivált társaságokat nemcsak jogi, hanem gazdálkodási szempontból is önállóan tekintjük. Nem függetlenek viszont a *más állami vállalat* (társaság, „holding”) közvetlen irányítása alá tartozó cégek akkor sem, ha elkülönült jogi személyek: *tulajdonosuk szorosabb irányítást gyakorol, mint az ÁVÜ vagy az Állami Vagyongazdálkodó Rt.*

E különbségből adódik az „összevásárlás” eltérő hatása. Az első esetben (részleges) reintegrációról van szó: a független piaci szereplők száma csökken. A másodikban viszont – önállóság hiányában – a csoportos eladás csak korlátozza a korábbi formális szétválás hatását.

A reintegráció leginkább a megszüntetett trösztök utódvállalataira volt jellemző, például az élelmiszeriparban, az építő- és építőanyag-iparban. Az önállósult tejipari vállalatok közül egy hazai befektető csoport négy, egy külföldi cég három, egy pedig két társaságban szerzett többségi részesedést.²⁵ A cukorgyártás 11 vállalatát az ÁVÜ három külföldi vállalkozásnak adta el, a maradékot a Magyar Cukor Rt.-be egyesítették. A téglá- és cserépipar nyolc gyárából négy egyetlen új tulajdonoshoz került. A 12 közúti építővállalat közül három osztrák cégcsoport öt, négy, illetve két céget vett meg, és a befektetők meghatározó részesedést szereztek a több kő- és kavicsbányában is (*Kovács–Pogácsás, 1997, 15–16. o., Pogácsás, 2001, 17–20. o.*).

Az enyhébb változat inkább a nagyvállalatok körében bukkant fel. A papíripar 11 termelő cége közül az egyik külföldi két, a másik három társaság többségi vagy kisebbségi részvényese lett. A cementiparnak a leválások után megmaradt öt nagy gyárán végül két külföldi csoport osztozhatott (*Kovács–Pogácsás, 1997, 15–16. o., Pogácsás, 2001, 14–17. o., Szikszai–Szerencsi, 1995, Révész, 1996b*). Kivételképpen ide tartozik a villamosenergia-ipar is, ahol a trösztközpontra nem szűnt meg, hanem – az ÁVÜ-vel osztozva – a külön-külön társaságokba szervezett erőművek és áramszolgáltatók tulajdonosa lett. Később ezeket a cégeket nem egyenként értékesítették, bár a privatizációs pályázat korlátozta az egy-egy vevő által megszerezhető egységek számát. A döntések közel jutottak a kijelölt határokhoz. A 13 eladott erőműből és áramszolgáltatóból két befektető két-két cégben, egy csoport pedig háromban lett főtulajdonos.²⁶

E döntések a legutóbb említett eset kivételével a privatizáció korai szakaszában, 1990–1992-ben születtek. A Versenyhivatal szakértői szerint „...a külföldi befektetők a menedzsmenttel szorosan együttműködve hozták döntési kényszerbe az ÁVÜ-t, ami ebben az időben még nem volt felkészülve arra, hogy a bevétel szempontjai mellett más állami érdeket is érvényesítsen ... ez az az időszak, amely véleményünk szerint a legtöbb negatív következménnyel járt a versenyképes struktúrák kialakulása szempontjából”.

²⁴ A felemás decentralizáció körében ezért több olyan szakágazattal is találkozunk, amelyek korábban a bomlás példaként szerepeltek.

²⁵ Lásd: *Szabó [1996]*. A tejipari képet árnyalja, hogy itt nem egyszerűen a tröszt szűnt meg, hanem az ÁVÜ néhány céget (így a Budapesti Tejipari Vállalatot) még kisebb részekre bontott.

²⁶ A fordulat történetéről lásd: *Borbély [1995]* és *Mihályi [1998]*, 284–300. o. Az iparágban a verseny természetesen nemcsak a tovább gördülő tulajdonosi koncentráció akadályozta, hanem a hosszú távú szerződések, garantált profitrátákra épülő szabályozás és a regionális monopóliumhelyzetek fennmaradása. A piacnyitás csak az ezredfordulón indult el.

ból.²⁷ Az első években lezárt privatizáció 45 szakágazat közül 20-ban nem változtatta meg lényegesen a koncentrációt, 15-ben növelte, és csak 10-ben csökkentette.²⁸

A megítélést némileg módosítaná annak a szempontnak a figyelembevétele, hogy az induló struktúrában az eladott társaságok közvetlen vagy közvetett állami tulajdonban voltak-e. Az utóbbi esetekben a piacszerkezet akkor is javult, ha a jogilag önálló, valójában a nagyvállalati központ tulajdonában lévő társaságokat egynél több független tulajdonosnak adták el. Ilyenkor nőtt a piaci szereplők száma, bár sokszor a lehetségesnél kevésbé.

Leválasztások: megcsonkítás vagy kedvezmény?

A szervezeti decentralizáció nemcsak feldarabolást, hanem „karcsúsítást” is jelenthet úgy, hogy a kisebb egységek leválása, ingatlanok és más vagyონrészek eladása, elvonása nem szünteti meg a nagyvállalati jelleget. A döntés indulhat az állami vagyónkezelőtől vagy a cégközponttól, a bevétel pedig illetheti a közkasszát vagy a megmaradó vállalatot.²⁹ A pénz sorsa gyakran a cég sorsát is meghatározza: alapjaiban megrendítheti létét, vagy éppen életmentő támogatásnak bizonyulhat. A karcsúsítás két típusát nevezhetjük röviden *vállalatcsonkító és vállalatbarát leválasztásnak*.

A *vállalatcsonkító leválasztás* logikai és időbeli előzménye az adminisztratív vagy gyári kezdeményezésű kiválás. A vagyónrész elvonása, másképpen az „állami vagyón államosítása” (Ludányi, 1995, 31. o.) néha csak fájdalmas veszteség, máskor viszont a halálos ítélet maga (Havas, 1996, 22. o.).

Az enyhe forma kisebb horderejű ügyei közé tartozik a Láng Gépgyár. Miután az ÁVÜ elvonta a cégtől kazángyártó egységét, az anyavállalat a korábban bezárt öntödében létesített egy kazánüzemet (Fogarassy, 1996). A nagy ügyek mintapéldája az Országos Kőolaj- és Gázipari Tröszt, amely hosszú huzavona után egyetlen társasággá alakult. Ennek ára azonban a gázszolgáltatók és a „profilidegen” tevékenységek leválasztása volt,³⁰ s a céget kötelezték a benzinkutak egy részének eladására. A nagy tőkeerejű, biztos piacokkal rendelkező olajipar azonban kiheverte a jelentős érvágást.³¹

A vagyónelvonás megrendítő hatására példa a társaságok halmazára bomlott Ganz Danubius Hajógyár. A holding az óbudai rt. bezárását és a sziget eladását tervezte, hogy a bevételből törlessze az adósságokat, és életképessé tegye a többi gyárat. Az időközben felállított Vagyonügynökség azonban megvétózta az értékesítést, és államigazgatási irányítás alá vonta a céccsoportot. Pótlólagos források hiányában a hajógyárak sorra felszámolásba csúsztak, és szinte kivétel nélkül megszűntek.³²

Hasonló következményekkel járt a vállalatra – bár itt az állam jobban hasznosította az ingatlant – a Magyar Optikai Művek Csörsz utcai telephelyének elvonása. A vállalat akkor

²⁷ Lásd: Pogácsás [2001], 9. o. Hasonló álláspontot képviselt a szerző korábbi, Kovács Csabával közösen jegyzett tanulmánya.

²⁸ Lásd: Kovács–Pogácsás [1994]. Az eredményeket idéző Bara Zoltán saját kutatásaiból is hasonló következtetésre jutott: „Az 1991–1992-es privatizációs lépések többsége nem változtatta meg jelentősen a piacszerkezetet az erősen koncentrált iparágakban” (Bara Zoltán, 1996. 189. o.).

²⁹ Az utóbbi esetet a szakzsargon „visszaforgatásának”, a módszert pedig decentralizációs privatizációnak nevezi.

³⁰ A gázszolgáltatókon kívül még nyolc kisebb kiegészítő részleg is önállósult. Ezzel az alkalmazottak száma a felére, 22 ezer főre csökkent (Mihályi, 1998. 306. o.).

³¹ Lásd: Ludányi [1995]. A legutóbbi évek nagy veszteségforrásának, a gáztermelés és -szállítását nyomott hatósági áron végző üzletágnak a leválasztása már nem lehet ingyenes elvonás: a többségi magántulajdonban lévő cégtől az állam csak megvásárolhatja az érintett részlegeket.

³² Lásd: Voszka [1996]. A Szigettel az állam azóta sem tud mit kezdeni.

már előrehaladott tárgyalásokat folytatott az ingatlan eladásáról, de az ÁVÜ beavatkozott az elkótyavetyélés megakadályozására hivatkozva (Havas, 1996, 22. o.). Nem kizárt, hogy a telek árából feljavított társaságok közül többet lehetett volna működő céggként eladni – több bevételért.

A fokozatos, részenkénti értékesítés is vezethetett a nagyvállalat teljes megszűnéséhez, ha a bevételt nem a cégcsoport kapta. Az érintettek többsége a korán társaságok halmazára bomlott iparvállalatok és az előprivatizáció alá vont kiskereskedelmi cégek közé tartozott, amelyek nem alaptalanul állították, hogy a maradék részeket a privatizációnak ez a módszere tette működésképtelenné.

Míg ezekben az esetekben az ÁVÜ vagyonfelélésnek minősítette az eladásokat, ezért elvonta a bevételt – másutt maga kezdeményezett ilyen lépéseket, és a vállalatnál hagyta a vételárat. A privatizációs bevételek visszaforgatásának egyik típusában a cél nem a nagyvállalat megmentése, hanem csak felszámolás helyett végelszámolás elérése (Budaflax, Elegant Május 1. Ruhagyár, Cement- és Mészművek, Papíripari Vállalat, a konzerv- és tejipar több cége).

A vállalatoknak ez a csoportja más kedvezményben nemigen részesült. Sokan viszont egyéb támogatások kiegészítéseként jutottak hozzá a privatizációs bevételekhez, ami így önmagában is a nagy cég fenntartását szolgáló preferencia.

A Rába az üres szentgotthárdi gyár apportálásával vegyes vállalatot alapított. Részesedését később eladta a társtulajdonos General Motorsnak, s ebből törleszteni tudta kormánygaranciával kapott bankhitelét. Egy félkész győri csarnokot az Audi vett meg tőle – a bevételt a magyar nagyvállalat reorganizációra fordíthatta. Hasonló módon jutott milliárdos összegekhez az Ikarus, a Richter Gedeon Gyógyszergyár, a Telefongyár, a Taurus és a Budapesti Tejipari Vállalat, a BorsodChem és a három nagy vaskohászati cég.³³

Az eljárás hosszabb szünet után, az ezredfordulón megint felbukkant, többek között a Bábolnai Kombinátnál és a Dunaferrnél. A módosított formában az állam vásárol saját cégeitől ingatlanokat, vagyonrészeket, hogy kisegítse a gyengélkedő vállalatokat.

A privatizációs bevételek egy részének átutalása az anyavállalathoz nem jár költségvetési kiadással. Az elmaradt bevételekről pedig ritkán vezetnek nyilvántartást. A nagyságrendről csak a 49 nagyvállalat körében készült becslés – de a források hiányossága és bizonytalansága miatt ez is inkább csak a minimumértéket mutatja. 1990 és 1995 között a kiemelt cégek legalább 25 milliárd forintnyi privatizációs bevételt kaptak vissza, amihez hozzáadódik az 1996-ban a villamosenergia-iparnál hagyott 22 milliárd.³⁴ A „decentralizációs privatizáció” az utóbbi tétel nélkül is a harmadik legnagyobb összegű támogatási forma volt az adósságrendezés és az állami garancia után.

A privatizációs bevételek átcsoportosításának vállalatmentő és megcsonkító formája nem mindig vált el élesen egymástól. Az akció néha támogatásként indult, de amikor ez nem hozta meg a kívánt eredményt, büntetésbe fordult: más dotációk leállítását követően, azok helyettesítésével már csak a „rendezett kivonulást” segítette, megszüntetve a nagyvállalatot.

A Budapesti Híradástechnikai Gépgyár három gyárát vette át a tartozások felének fejében a Vagyonügynökség. A másik felét tőkeemelésként megkapta a cég, amely azután maga értékesíthette gyárainak és ingatlanainak egy részét, majd a megmaradt egységnek szakmai

³³ Az esetek leírását és a hivatkozásokat lásd: *Voszka* [1997].

³⁴ Lásd: *Voszka* [1997], 219–225. o. A villamosenergia-iparban az MVM vezetése a nagyprivatizáció előtt felvetette a bevételek visszaforgatást az iparágba. Ezt a kérését akkor – a stabilizációs pénzszűke idején – nem teljesítették, az 1996–1997-ben eladott négy erőmű árát viszont megkapta a cég (*Mihályi*, 1998, 295. o.).

befektetőt kerestek (Erdős, 1994). A Masterfil bekerült az adókonszolidációba, de tartozásait csak felfüggesztették, az egyben privatizálás továbbra is reménytelennek tűnt. Az ÁVÜ ezért a részenkénti eladás mellett döntött: a visszaforgatott bevételeket hiteltörlesztésre kellett fordítani (Gátl, 1996).

Kedvezményként indult a decentralizációs privatizáció a Hungalunál is. Az ÁVÜ megvette a tröszt székházát, és hozzájárult, hogy a székesfehérvári KÖFÉM 51 százalékos pakettjének eladásából származó több milliárd forint a cégcsoportnál maradjon. A kisebbségi rész azonban „befagyott”, ráadásul a Hungalunak kötelezettséget kellett vállalnia, hogy a fehérvári profilba tartozó magasan feldolgozott – tehát jól jövedelmező – termékek előállításáról a többi gyár lemond. Így azok nem tudtak kilábalni a bajból, és a kormány 1994–1995-ben a gyárak egyenként eladásáról döntött (Bán, 1996b, és Eszes, é. n.).

Az alumíniumipar története jól példázza, hogy a szervezeti decentralizáció nem feltétlenül vezet a verseny élénkítéséhez: a profilmegosztások, szindikátusi szerződések kereszttezhetik a kedvező hatást. Az egyben eladásról viszont biztosan állíthatjuk, hogy az nem javítja a belföldi verseny szervezeti feltételeit.

Az egyben eladások típusai

Az egyben privatizált cégeket is sokszor sújtották adminisztratív leválasztások, ők maguk is bezártak vagy eladtak üzemeket, és szinte kivétel nélkül alakítottak kisebb-nagyobb társaságokat. De a nagyvállalati keretek nem omlottak össze, integrált egységként jutottak magántulajdonba.³⁵ A módszer elterjedtségéről átfogó statisztikai adatok hiányában csak annyit mondhatunk, hogy azok a vállalatok, amelyeknek sikerült elkerülni az adminisztratív szétbontást, a „spontán” időszak társaságok halmazára bomlását, az előprivatizációt és a felszámolást – vagyis az 1990-es évek elejéig megőrizték egységüket –, azok többsége egyben is kelt el.³⁶

A szétválasztás nélküli eladás a központosított privatizáció kezdetén, majd az évtized közepének „nagyprivatizációjában” volt a leggyakoribb. Az első időszakban a vállalatvezetőknek és a nagy, esetleg más szempontból ígéretes piacrészek megvásárlására pályázó vevőknek külön-külön vagy együtt sikerült keresztülvinni a gyors, egyben privatizációt. Néhány évvel később pedig az energetika és az infrastruktúra került sorra, valamint a feldolgozóipar központilag vagy önerőből reorganizált – ezért érdekérvényesítő képességükben is megerősödött – cégei.

Jó és feljavított vállalatok – külső szövetségességekkel

Az egyben eladott vállalatok többsége – legalábbis a nagyiparban – hagyományosan egységes volt, vagyis nem az 1960-as évek összevonási hullámában jött létre. Ez a „bomlékonyság” ellen hatott, csakúgy, mint a piaci-pénzügyi helyzet viszonylagos stabilitása az 1980-as és 1990-es évek fordulóján.³⁷ De az induló helyzet még relatív értelemben sem volt mindenütt jó. Sok egyben privatizált cég éveket válságról válságra bukdaécsolt, folyamatos állami segítséggel. 1992-től a nagyvállalatok megint jobb esély-

³⁵ Az egyben átalakulás, illetve az egyben eladás kritériumának azt tekintjük, ha a vállalat vagyonának legalább 75 százaléka egy szervezet vagy tulajdonos birtokába kerül (Voszka, 1997, 17. o.).

³⁶ A 49 kiemelt vállalat közül ebben az értelemben 21 maradt talpon, s ezek háromnegyedét egyben privatizálták (Voszka, 1997).

³⁷ Például olajipar, távközlés. Az Országos Kőolaj- és Gázipari Tröszt több tagvállalata – a szakásostól eltérően – egyenesen tiltakozott leválasztása ellen, mert a stabil, nagy szervezethez tartozást biztonságosabbnak érezte az önálló működésénél (Ludányi, 1995).

lyel folyamodhattak kormányzati támogatásért. A preferenciák elnyerésének sikere sokszor az integritás megőrzésének sikerét jelentette. A kedvezmények általában az egységes cég talpon maradását célozták, és gyengítették a szétbomlás belső erőit is: ha a nagyvállalathoz tartozás megint előnyt jelent, akkor kevésbé érdemes az önállósággal próbálkozni.³⁸ Az is előfordult azonban, hogy a menedzsment döntően belső erőkre támaszkodva maga hajtott végre sikeres reorganizációt.

A Richter Gedeon Gyógyszergyár vezetése kifejezetten tiltakozott az állami mentőöv ellen, arra hivatkozva, hogy ez megtépázná a piaci hírnevet – de valószínűleg el akarták háritani a segítségével járó gyámkodást is. A vállalat belső átszervezéssel és leépítésekkel, a keleti piacok visszaszerzésével és jól koncentrált fejlesztésekkel néhány év alatt stabilizálta helyzetét (*Antalóczy, é. n.*). A Rába, a Borsodi és a Tiszai Vegyi Kombinát menedzsmentje szintén tevékeny részese volt a cég talpra állításának, bár ehhez kisebb-nagyobb preferenciákat is kaptak.

Az állami támogatás önmagában csak arra volt elég, hogy a víz felszínén tartsa a kedvezményezettet. Ilyenkor a szerkezetváltáshoz az új, szakmai befektető tőkéjére, tudására és határozottságára volt szükség. Ahol viszont döntően a menedzsment aktivitása és felkészültsége tette nyereségesé a céget, ott a tőzsdéi bevezetés is szóba jöhetett.

A vállalati vezetésnek a legnagyobb autonómiát adó privatizációs módszer alkalmazásához nemcsak a szervezeti integritást kellett fenntartani, hanem a siker beéréséig több esetben el kellett háritani az érdeklődő szakmai befektetőket is. Ezért e csoport tipikus vállalatai évekig halogatták a magánkézbe kerülést. Másoknak viszont éppen a gyors privatizáció hozta meg a biztonságot és a fejlődési lehetőséget – beleértve a szervezeti egység megőrzését is.

Az 1990-es évek legelejének bizonytalan, gazdaságilag és politikailag kockázatokat rejtő közegében a vállalatvezetők közötti személyes bizalom sokat segíthetett a befektetők gyors megtalálásban. A bizalom gyakran sok évtizedre visszanyúló termelési-kereskedelmi kapcsolatokon alapult, mint például az 1990–1991-ben tető alá hozott Ganz Villamossági Művek–Ansaldo, Telefongyár–Siemens vagy Láng Gépgyár–ABB házasság esetében (*Szakadát, 1995, Meixner, 1991, Fogarassy, 1996*).

Míg a vevő kiléte főként a vállalatvezetés számára volt fontos, a vásárlási és fizetési hajlandóság az Állami Vagyonügynökséget is élénken foglalkoztatta. Az egyben eladások sokszor hangoztatott indoka a magasabb ár és az, hogy a befektetők ragaszkodtak a nagy egységek egyben megvételéhez.

A belföldön nagy piaci részesedésű Oxigén és Dissousgyár öt, szervezetenként elkülönült, de vertikálisan egymásra épülő gyárának egyben eladásával a kétmilliárdos vagyon árát 4,5 milliárdra sikerült felszűrni. A monopolhelyzetben lévő Növényolaj-ipari és Mosószergyártó Vállalat hat gyára közül keresztfinanszírozás nélkül öt veszteséges lenne – állították a szakértők, kiegészítve azt a döntő szempontot, hogy az érdeklődő világcégek ragaszkodnak a teljes vertikum megvételéhez.³⁹

E tranzakciók többsége a felemás decentralizációhoz hasonlóan 1990 és 1992 között zajlott. A külföldi tőke egy része először a monopolizált vagy „védett” ágazatok iránt érdeklődött (*Vissi, 1994, 356. o.*), s az eladásokat versenyhivatali szakértők szerint „a

³⁸ Így maradt életben – és egyben – a magántulajdonba adásig többek között a Diósgyőri Acélművek, a Magyar Gördülőcsapágy Művek, az Ikarus, a Taurus és a Tiszai Vegyi Kombinát, pedig az utóbbi részekben privatizálásáról 1992-ben ÁVÜ-határozat született (*Takács, 1996*).

³⁹ Lásd: *Kovács–Pogácsás [1997], 17. o.* Az új tulajdonos a mosószergyártó divíziót később eladta egy másik világcégnek.

vállalati menedzsment és a (főleg külföldi) befektetők érdekeinek érvényesülése határozta meg”. (Kovács–Pogácsás, 1997, 17. o.) Az állami vagyonkezelő akkor és később is kezdeményezett feldarabolásokat – de sokszor kudarcot vallott.

A decentralizáció vállalati szabotálása

A Vagyonügynökség szétválasztási kísérleteinek legintenzívebb időszaka 1992–1993 volt, részben a hazai befektetőket előnyben részesítő új privatizációs stratégia, részben a kötelező társasággá alakulás miatt.⁴⁰ A tömeges, gyors formaváltás korlátozta ugyan a szétválasztásokra szánható apparátusi időt és energiát, ugyanakkor mindenki joggal feltételezte: ha egy nagyvállalat egyetlen rt.-vé alakul át, az nagyon megnehezíti később a részenkénti eladást.

A kiemelt vállalatok közül 1991–1993-ban 18 alakult társasággá. Ebből 16 többtelepes volt, ennek ellenére 14-ből lényegében egyetlen nagy rt. jött létre (Voszka, 1997). Az egyben átalakultak közül háromnak nem sikerült végül megtartani az integritást a krónikus válsághelyzet miatt. A már említett Budapesti Híradástechnikai Gépgyáron és a Masterfilen kívül végül erre a sorsra jutott az Ikarus is. A fűgén társasági formát öltő Ikarus a kereslet drasztikus csökkenése ellenére jelentős állami támogatással hosszú évekig halogatni tudta a kapacitások leépítését. Az igazgatóság 1995-ben kívülről kinevezett elnöke a székesfehérvári buszgyár külön eladását javasolta, de a belső ellenállás miatt eredménytelenül (Bonta, 1995b). A vállalat többségi paketjét 1998-ban vette meg egy magyar befektetői csoport, s azután ők értékesítették a nagy vidéki gyárat, hogy az adóságokat törleszteni tudják.

Az ÁVÜ több olyan nagy cég felbontásával is megpróbálkozott, amelyek nem voltak részesei a „spontán privatizációnak”, és nem fenyegette őket közvetlenül a felszámolás sem. A kísérlet azonban sokszor megtört a cégek vezetésének és szövetségeseiknek az ellenállásán.

A hagyományosan centralizált belső irányítású Rába 1992 elején – néhány kisebb egység kiválása, illetve eladása után – egyetlen társasággá alakult. Az állami vagyonkezelők azonban néhány hónap múlva a válságkezelési terv részeként önálló egységek létrehozását irányozták elő a három fő profilban (Szalai, 1992). A cég helyzetének stabilizálása után a terv átmenetileg lekerült a napirendről, majd 1994-ben újraéledt. De végül 1997-ben – több szakmai befektető elhárítása után – egyben tőzsdére vitték a vállalatot. A menedzsment a le-váltási fenyegetéseket átvészelve büszkén állíthatta: „...a decentralizált privatizációt sikerült elszabotálnunk.” (Szikszai–Török, 1996, 27. o.)

A Taurus Gumiipari Vállalatnál a Vagyonügynökségnek azt még sikerült elérnie, hogy a nagyvállalat társaságok halmazára bomoljon – de abba már beletörött a bicskája, hogy részekben privatizálja azokat. Az érdeklődő vevők nyomása – akik a cégek (és a piac) egészére vetettek szemet – itt is szerepet játszott, csakúgy, mint a konszolidációra nem szoruló, de az ÁVÜ-vel folytatott viták miatt az átalakulást is halogatni kénytelen Magyar Kábel Műveknél.

⁴⁰ Az 1992-es privatizációs törvény előírta, hogy minden állami vállalatnak társasági formát kell öltenie 1993 végéig.

A Magyar Kábel Művek vállalati tanácsa – főként a nemzetközi versenyképességre hivatkozva – 1990-ben az egyetlen társasággá alakulás mellett döntött, míg a Vagyoniügynökség a részekre bontást szorgalmazta. „Az ÁVÜ kapacitásproblémái mellett feltehetően az erőteljes lobbizás is közrejátszott abban, hogy egészen 1993 elejéig nyitva maradt az MKM ügye”, majd a cég egyben alakult részvénytársasággá.⁴¹

A Taurus élére a társaságok halmazává alakításkor kinevezett vezérigazgató azt a határozott utasítást kapta, hogy a részlegek külön-külön értékesítéséből fizesse vissza a tetemes tartozást. A törlesztés felfüggesztése után azonban enyhült a pénzügyi nyomás (*Bonta*, 1995a). Bár a vagyongazdálkodási szakmai megalapozatlanságra hivatkozva még 1996-ban is visszadobta a cégcsoport integritásának fenntartását javasoló vállalati előterjesztést (*Merényi*, 1996), a Taurust néhány hónappal később egyben hirdették meg, és úgy is adták el.

Sok nagy cég tehát a tulajdonosi jogok és a privatizációs döntések központosításának idején is képes volt befolyásolni az átalakulási és eladási stratégiákat: a vállalati vezetés sok helyütt erősebbnek bizonyult az állami vagyongazdálkodóknál. Az egyben tartás a szervezeti rendszer korábbi centralizáltsága miatt a nagyipar sok területén monopóliumok eladását jelentette (a kábel- és buszgyártásban, a gumi és több más vegyipari termék piacán, a hűtőgépek és gördülőcsapágyak gyártásában). Ezeken a piacokon azonban legalább elvileg nyitva állt az importverseny lehetősége. A természetes monopóliumok többsége viszont ettől is védve volt.

Természetes és regionális monopóliumok eladása

A kőolajipar, a gázszolgáltatás és a távközlés közös jellemzője, hogy a privatizáció nem járt együtt a piacok felszabadításával. A nagyvállalatokat egyben vagy regionális monopóliumokként adták el, a piacra lépés korlátozott maradt, a vezetékekhez nem volt szabad hozzáférés, a termelés-szolgáltatás kapcsolatrendszerét, valamint az árak többségét továbbra is a hatóságok írták elő. Ráadásul a szabályozás az eladásokkal párhuzamosan formálódott, sokszor a potenciális vevők erős ráhatásával. A tartalmában gyenge, sok homályos pontot hagyó reguláció kényelmes helyzetet teremtett a befektetőknek.⁴²

Az olajipar ügye a gyors átalakulások kategóriájába is besorolható. Az egy nagy társaság létrehozása – a gázszolgáltatók és több más cég leválasztásának érvágása után – egyben eladáshoz és a tevékenység nagy részén a monopolhelyzet fenntartásához vezetett.

Az Országos Kőolaj- és Gázipari Tröszt 1989–90-ben – a Világbank és más külföldi szakértők támogatásával – integrált nemzeti olajvállalat létrehozását javasolta, az ÁVÜ és a Pénzügyminisztérium viszont kétszintű holding kialakítását vagy egyenesen az OKGT jogutód nélküli szétbontását. A kormány 1991-ben előírta a „karcsúsított” OKGT társasággá alakítását anélkül, hogy az alapkérdésben állást foglalt volna – de csendben az „egyben tartani” koncepciója győzött. Az ipari tárca 1993 elején ismét felvetette a MOL szétbontását, mondván, hogy az egységes konglomerátummal szemben „Az állami akarat érvényesítése ... egyre kevésbé valósítható meg” (IM, 1993). A privatizáció előtt pedig a Gazdasági Versenyhivatal javasolta, hogy a szállítás állami tulajdona mellett a finomítókat más-más befektetőknek eladva a feldolgozásban teremtsenek versenyt. A nemzetközi versenyképesség fenntartá-

⁴¹ Lásd: *Bárdiné* [1996], 6. o. Ezen nem változtatott a Gazdasági Versenyhivatal ellenvéleménye sem, amely az egyes termékekben 40–99 százalékos piaci résszel rendelkező – noha importversennyel fenyegetett – cég decentralizációját javasolta (*Pogácsás*, 1993).

⁴² Ezt állapítja meg többek között: *Török* [1996], *Kovács–Pogácsás* [1997], *Mihályi* [1998], *GVH* [1999a], [1999b].

sára hivatkozva a végső megoldás az integrált cég tőzsdei bevezetése lett.⁴³ A MOL monopóliumhelyzete megmaradt az energiahordozók szállításában és tárolásában, valamint a kőolaj-finomításban. Verseny alakult ki viszont a kiskereskedelmi forgalmazásban, ahová több multinacionális („színes”) szolgáltató is gyorsan belépett kútvásárlással vagy zöldmezős beruházással.⁴⁴ Szabaddá vált a kőolaj importja és árképzése is, csak a gáziparban maradt meg a hatósági ár és az ellátási felelősség.

A reguláció a gázszolgáltatókat is érintette. Az OKGT-ről korábban leválasztott vállalatok új tulajdonosainak vállalniuk kellett, hogy az alapanyag 80-85 százalékát legalább öt évig a MOL-tól veszik. A szervezeti decentralizáció hatását korlátozta a cégek regionális monopóliumhelyzete és a tulajdonosi koncentráció is: a hat vállalat közül kettőt-kettőt ugyanaz a külföldi befektető vett meg.

Még több szereplő jelent meg az 1990-es évek első felében a távközlési piacon. A privatizáció módja, a kizárólagos szolgáltatási jogok (koncessziók) eladása és maga a szabályozás azonban mindmáig fenntartotta a Matáv domináns szerepét.

A Magyar Postából önállósított Matáv 1990–1993 között holding jellegű szervezetté alakult.⁴⁵ A felügyelő minisztérium szakértői által kidolgozott privatizációs javaslat – a megindult belső bomlásra is támaszkodva – a gerinchálózat külön társaságba szervezését és több szolgáltatóegység külön-külön eladását irányozta elő. Az elgondolást azonban a cég és a kormányzat is elutasította, elsősorban a nagy fejlesztési igényekre hivatkozva: ha a kizárólagosság nem garantált, a szükséges léptékű befektetésre nem lesz vállalkozó. Mint a többi hasonló esetben, itt is szerepet játszott a vételár, de ez szakértői elemzések szerint a privatizáció mindegyik szakaszában elmaradt az elvileg megszerezhetőtől.⁴⁶ A magyar állam a távközlési vagyonnal együtt nyolc évre szóló koncessziót is értékesített, ezzel az új, felfutó szolgáltatók jogait, azaz jövőbeli piaci részesedéseket is eladott.

A Matáv a közös főtulajdonostól megvett két mobilszolgáltatóval együtt 2001 végén a 900 milliárd forintos piac nyolcvan százalékát uralta.⁴⁷ A 1990-es évek második felében megvett néhány kisebb, független távközlési céget,⁴⁸ és a kábeltévé-szolgáltatásban is gyors terjeszkedésbe kezdett.

A vezetékes szolgáltatások és más természetes monopóliumok kizárólagos helyzetét sem a privatizáció, sem a sokszor homályos, az alkudozásoknak tág teret hagyó szabályozás nem kérdőjelezte meg. A szervezeti szétválasztások is legfeljebb regionális monopóliumokat teremtettek az országos egységek helyén. Az erős piaci pozíciók az ezredfordulón induló liberalizálás során is éreztették hatásukat.

⁴³ Lásd: *Ludányi* [1995]. A fordulatot történetet e tanulmányon kívül elemzi *Mihályi* [1998].

⁴⁴ Az 1990-es évek közepén a MOL részesedése a kőolajtermékek kiskereskedelméből harminc-, a nagykereskedelemből hetvenszázalékos volt (*Mihályi*, 1998, 306. o.).

⁴⁵ Lásd: *Major* [é. n.]. A most következő leírás is alapvetően erre a könyvre támaszkodik.

⁴⁶ Kezdetben a szabályozás és a Matáv szolgáltatási területének bizonytalansága (a primer körzetek eladásának párhuzamos bonyolítása), később a zártkörű tárgyalásos módszer, végül a tőzsdei bevezetésnél a szerencsétlen időzítés nyomta le az állami bevételeket [*Szekeres Szabolcs* számításait idézi: *Major*, (é. n.), 61–63. o., lásd még: *Mihályi*, 1998, 282., 284. o.]

⁴⁷ A beszélt percekben mérve (*Mink*, 2002).

⁴⁸ Lásd: Vt. (Versenytanácsi határozatok), 179/1999, Vt. 9/2001, Vt. 11/2001, Vt. 116/2001.

Bár az 1990-es évek első felében a kormányzat inkább szétválasztásokat kezdeményezett, azért vissza-visszatért az összevonások hagyományos pályájához.

Az új kifejezéssel szervezeti integrációnak nevezett módszert kezdetben nem a Vagyonügynökség, hanem az ágazati tárcák indították el, és a mozgatórugók is a tervezdasági előzményekhez nyúltak vissza. A cél kifejezetten a beolvasztott cég életben tartása volt. A beolvasztó azonban most sokszor inkább elhárította volna az új szerzeménnyel járó terheket, s csak a kormányzati rábeszélésnek engedett. Az irányító szervezetek éppen azért szorgalmazták az összeolvadást, mert a válságkezelést – központi támogatás helyett – más állami vállalatokra próbálták hárítani.

A hányatott sorsú, de még a tröszt 1981-es megszüntetése után is jó érdekérvényesítési képességgel rendelkező szénbányászat az 1990-es évek elején ismét válságba került. A kormány egy kiterjedt sztrájk hatására először – állami garancia mellett – meghatározott mennyiségű szén átvételére kötelezte a villamos erőműveket, 1992-től pedig a bánya-erőmű integrációt szorgalmazta. A bányák önállóságukat, az erős szakszervezet üzemi bázisát, az MVM jövedelmezőségét féltette, de a beolvasztást életképes alternatíva hiányában sikerült keresztülvinni. A kilenc szénbányavállalat közül hatnak legalább egy részét az erőművekhez csatolták, a többieket fokozatosan felszámolták (*Balabán, 1995b, Voszka, 1997*).

Ez a fúzió a korabeli akciók többségéhez hasonlóan vertikális jellegű volt. Az 1990-es évek vállalati körbetartozását, az úgynevezett „sorban állást” ismerve nem meglepő, hogy a szállító-vevő viszony sokszor adósság-részvény cserével fordult tulajdonosi kapcsolatba. Ebben az állami kezdeményezésen kívül egy korszerűbb szempont, a piacok megtartása is szerepet játszott: a beszállító vállalatnak sem érdeke, hogy jelentős vásárlója tönkremenjen.

A Péti Nitrogénműveket 1989-ben a hitelező bankok és a legnagyobb alapanyag-szállító, az olajipar adósság-részvény cseréje mentette meg a felszámolástól, de a cég 1992-ben ismét csőd-helyzetbe került. Mivel a legnagyobb hitelező megint a MOL volt, az ipari tárca újabb átváltást szorgalmazott. Az eleinte tiltakozó olajipar a tulajdonos „lelki masszázsnak” hatására, és a több százmillió köbméter gáz piacának biztosítása érdekében végrehajtotta a tranzakciót.⁴⁹

A MOL főszerepet játszott a Tiszai Vegyi Kombinát működőképességének fenntartásában is. 1993-ban átvállalta a petrokémiai cég lízings költségét, cserében a TVK-alaptőke 16 százalékos tulajdoni hányadának megfelelő részvényt pakethez jutott lehívható garanciaként. Az ipari tárca ekkor felelevenítette azt a régebbi elgondolását, hogy a TVK-t integrálni kellene az olajiparba, de a potenciális beolvasztó tiltakozott. Később már szívesen lett volna az állami segítséggel nyereségesé vált vegyipari vállalatban tulajdonos, de ezt végül csak tőzsdei vásárlásokkal tudta elérni.⁵⁰

Az állami tulajdonosi körön belüli egyesítések a bankszektorra sem kerültek el. A konszolidációkkal visszaállamosított, de továbbra is gyengélkedő pénzüzetek közül 1995-ben az Agrobankot és a Mezőbankot vonták össze, négy évvel később a Budapest Bank privatizációja után az államra visszaszállt Polgári Bank olvadt be a frissen feljavított Postabankba.⁵¹

⁴⁹ Lásd: *Valentiny* [1996]. A cég 1996-ban a megmaradt állami pakett megvásárlásával meghatározó befolyást szerzett a Nitrogénművekben (Vt. 25/1996.), majd 2002-ben eladta részesedését egy magánbefektetői csoportnak.

⁵⁰ Lásd: Vt. 100/2001.

⁵¹ Lásd: Vt. 124/1995, 15/1999.

Az összevonásoknak voltak – bár ritkábban – a vállalatok megmentésétől független esetei is.

Az orosz gáz behozatalára szakosodott Mineralimpex beolvasztása a MOL közvetlenimport-jogának kiteljesítését, a közvetítő láncszem kiiktatását szolgálta. Az élénken vitatott, hosszan elhúzódó ügy a kereskedelmi szerződések átadásával és a részvények MOL-ba apportálásával zárult.⁵² De hozhatunk példát a legutóbbi évekből is. A több százmilliárd forintos ráfordítással konszolidált Postabankot az állam – miután elutasította az OTP ajánlatát – lényegében ingyen a Magyar Posta tulajdonába adta (*Várkonyi*, 2002).

Az 1990-es években felbukkant a központilag vezérelt összeolvadásoknak egy enyhébb formája is, az állami reintegráció. Ilyenkor a vállalatok „spontán” felbomlása megakadt, vagy a folyamatot az állami vagyonkezelő fordította vissza, majd egyben értékesítette (esetleg mindmáig csak egyben tartotta) a nagy cégeket.⁵³

Előfordult, hogy a nagyvállalatok elindultak a részekre bomlás útján, de ezt elég idő vagy belső egyetértés hiányában nem tudták, esetleg később mások rossz példájából okulva nem akarták végigvinni.

Erre a BHG-n, a Telefongyáron, a Kábelgyáron és a Ganz Villamossági Műveken kívül példa a Dunaferr is, amely korán elkezdte periferikus részeinek társasággá alakítását. A teljes egészében kft.-k halmazára bomlott Lenin Kohászati Művek kárából, a piacivá vált belső kapcsolatok konfliktusgerjesztő és áremelő hatásából okulva azonban a dunatújtárosi vasmű vagyonának nagyobbik részével egyetlen társaságot alapított 1992-ben, s csak fokozatosan, a belső irányítási rendszer gondos felépítésével párhuzamosan növelte az érdekeltségi körébe tartozó kft.-k számát (*Andrási*, 1996).

Sokszor egyértelmű, hogy a részekre bomlást a központi vagyonkezelő gátolta meg. Noha a gyenge piaci-pénzügyi helyzet általában arra ösztökölte az ÁVÜ-t, hogy sorsára hagyja a korábban társaságok halmazára bomlott csoportokat, máskor felszámolási eljárás alá került cégeket is egyben tartott. A közös vonásokról – a kicsi minta miatt csak óvatos feltételezésként – annyit mondhatunk, hogy az érintettek az átalakuláskor egy nagy rt.-be összpontosították a vagyont, és/vagy az alapanyagiparhoz közel álló „stratégiai” fontosságú cégek voltak.

A Vagyonügynökség 1991-ben megakadályozta, hogy a Borsodi Vegyi Kombinát végigmenjen a társaságok halmazára bomlás útján (*Balabán*, 1995a). A felszámolás alá került Videotont – az ÁVÜ privatizációs tanácsadójának tervét elvetve – egyben ajánlotta fel jelképes összegért a legnagyobb hitelezőnek, a Magyar Hitelbanknak (*Voszka*, 1995). A cégcsoportként, folyamatos állami segítséggel életben tartott diósgyőri kohászat szervezeti integritását pedig több lépésben állították helyre. 1991-ben a Dimag négy kft.-je egyesült, majd egy év múlva újabb öt szolgáltató olvadt be a vállalatba. Végül 1996-ban az állami tulajdonos által a fejlesztések és a támogatások felhasználásának koordinálására alapított Borsodferrt vonták össze a Diósgyőri Acélművekkel.⁵⁴

⁵² Lásd: *Ludányi* [1995], *Mihályi* [1998]. Később a cég a MOL kizárólagos tulajdonában álló leányvállalatként, önálló kft. formában folytatta tevékenységét.

⁵³ Az állami reintegráció rokon a felemás decentralizációval. A különbség az, hogy az előbbi független a tulajdonosváltástól, míg a másik módszer kifejezetten az eladáshoz kapcsolódik.

⁵⁴ Lásd: Vt. 108/1991, Vt. 58/1992, Vt. 219/1996.

Figyelemre méltó, hogy az állami cégek reintegrációja – legalábbis a versenyfelügyeleti eljárás alá vont ügyeké – az 1990-es évek legelejének gyors „korrekciós” esetei után 1996-ban élénkült meg ismét. A borsodi vaskohászaton kívül egyetlen év alatt még három hasonló esetet tárgyalt a Versenytanács, többet, mint a megelőző időszakban együttvéve.⁵⁵ Ezek az összeolvadások azon a feltételezésen is alapulhatnak, hogy az érintett cégek hosszabb távon állami kézben maradnak. Az állami tulajdon ugyanis tendenciaszerűen továbbra is a nagy szervezetekkel, sokszor az ellátási felelősséggel kapcsolódik össze – ami egyszerre mentesít a privatizációtól és a versenytől. Az ezredfordulóig el nem adott cégeket ritkán, akkor is csak vállalatmentő formában érintették leválasztások. A vállalatcsoporton belüli összevonások pedig a központi vagyonkezelő dolgát könnyítik meg. Mivel a bonyolult szerkezetű, a költségek és jövedelmek belső átcsoportosításának – esetleg kiszivattyúzásának – tág teret adó céghalmazok kívülről átláthatatlanok, az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. gyakran szorgalmazza a szervezetek egyszerűsítését.⁵⁶

A reintegráció nemcsak az állami körben, hanem a magánkézbe adás után is folytatódott, változatos formákban.

Egy-egy befektető vagy konzorcium sokszor az érintett ágazat több, eredetileg külön-külön eladott cégét megvette (cukor- és cementipar, hús- és tejipar), máskor a rokon ágazatokban terjeszkedtek (energetikai vállalatok és más közszolgáltatók, édesipar és tejipar, áruházlancok). Az összeolvadásokat gyakran a külföldi anyavállalatok fúziója alapozta meg (villamosenergia-ipar, informatika). Az új tulajdonosok ezután sokszor magyarországi érdekeltségeik közös irányítás alá rendelkezésével csökkentették a jogilag önálló piaci szereplők számát (General Electric, Siemens, Philips, Henkell). Sok területen nő a tulajdonosi koncentráció a korábban megszerzett részesedés gyarapításával vagy a tőzsdén jegyzett cégek többségi pakettjének megszerzésével.

Az 1990-es évek közepétől a megelőző másfél évtized decentralizációs irányzatát ismét az összeolvadások váltották fel. A fúziók és felvásárlások száma 1996–1997 óta folyamatosan nő, 2000-ben az előző évi gyakoriságot megduplázva elérte a háromszázat (Gazdaságkutató Rt. – Ernst&Young, 2001, 24–25. o.). Fokozatosan bővült a versenyhatóság által elbírált összefonódások köre is.⁵⁷ Noha az iparvállalatok száma és köztük a kisebbek részaránya ebben az időszakban is folyamatosan gyarapodott, a másodlagos tulajdonváltásokkal sok részpiacon nőtt a szervezeti koncentráció – de ez már a történet következő fejezete. Érdemes lenne részletesen megvizsgálni az összeolvadások új hullámát,⁵⁸ azt, hogy a koncentrált szerkezet kialakulása-visszaépülése mennyiben tekinthető a világméretű verseny piaci szempontból hatékony eredményének, illetve mennyiben a nagyvállalatok hatalmának, a kormányzat és a versenyhatóság gyengeségének következménye. Ez egyben értékelné a korábbi központi piacépités hatását is.

⁵⁵ A reintegráció a Bábolna csoportot, a Vértesi Erőművet és a Lóverseny Vállalatot érintette. A következő időszakban ismét csökkent e típus Versenyhivatal elé kerülő eseteinek száma, ami azonban a szabályozás változásából is következhet: az új versenytörvény szerint a nem független vállalkozások beolvasztása már nem minősül összefonódásnak. Így az állami reintegráció nagy része is kikerült a GVH látóköréből.

⁵⁶ Az elmúlt években ez felmerült a Bábolna és a Dunaferr esetében is.

⁵⁷ A fúziós versenytanácsai határozatok száma először 1994-ben haladta meg a tizet, majd 1996–1997-re megháromszorozódott, és az ezredfordulóig hatvanra emelkedett. Ebben szerepet játszik a versenytörvény 1997-es változása, ami kiterjesztette a hatályt a Magyarországon nem bejegyzett vállalkozásokra és a belső piacon szereplő cégek határon túli ügyleteire is.

⁵⁸ A versenyhivatal első elnöke az 1990-es évek közepén megjósolta, hogy „elkerülhetetlenül kialakul egy fúziós hullám”, mégpedig elsősorban a globális verseny miatt (*Vissz*, 1996, 71, 75. o.).

A szétválasztások vizsgálatának és elbírálásának az 1990-es években sem alakult ki egységes szabályokra épülő eljárásrendje és független intézménye. Sem a privatizációval, sem a versennyel kapcsolatos törvények nem írták elő az öröklött monopol- vagy erőfölényes helyzetek felülvizsgálatát. A felbontást vagy egyben tartást egyedi alkuk szabták meg, mint a tervgazdaság idején, de ezek most döntően a társasággá alakuláshoz és a tulajdonosváltáshoz kapcsolódtak. A magyar átalakulás során – nem deklarált és nem intézményes, így csak utólag rekonstruálható módon – a magánkézbe adás elsőbbséget kapott a demonopolizációval szemben.⁵⁹ Ha a két cél összeütközésbe került egymással, ami az elméleti modelleket követve (*Somogyi–Török*, 1993) a gyakorlatban is rendszeresen előfordult, akkor rendre a privatizálás érdeke győzött.

A szervezeti változtatásokat az 1990-es évtizedben sem annyira a gazdasági racionalitás érvei, mint inkább politikai megfontolások mozgatták: a szocialista nagyvállalatokkal és vezetőikkel szemben táplált gyanakvás, a visszarendeződés bázisának tekintett szerkezet felbomlasztása, illetve a tulajdonosi középosztály létrehozása, a privatizációs kínálat hozzáigazítása a hazai befektetők csekély tőkeerejéhez. A fő kormányzati cél nem a verseny strukturális alapjainak javítása, hanem közvetlen hatalmi vagy fiskális érdekek érvényesítése volt. A vállalati szervezeti rendszer az átalakulás időszakában is jórészt a politika terepére maradt.

Mindennek ellenére felfedezhető-e legalább utólag valamilyen szabályszerűség a szétválasztásról vagy egyben tartásról hozott döntésekben?

A bemutatott esetek arra utalnak, hogy a nagy szervezetek felbomlásában fontos szerepet játszott a tevékenység jellege. A szolgáltató, lakossági-kiskereskedelmi forgalomhoz közel eső területek, ahol a nagyvállalatok fenntartását gazdaságosságitéchnológiai érvekkel a legkevésbé lehetett védeni – az „érzékeny” közszolgáltatások kivételével – gyorsan elindultak a decentralizáció útján. Az alapanyagipar, az energetika és a feldolgozóipar zöme viszont jobb eséllyel őrizte integritását.

A feldolgozóiparban a leggyakrabban a laza termelési kapcsolatokkal összefűzött, piacvesztéssel küszködő és eladósodott vállalatok szűntek meg. A gyenge belső integráltság hátterét adhatta a korábbi adminisztratív összevonással és a leválasztásokkal-kiválásokkal teremtett precedens. Az elszakadási törekvéseket felerősítette a nagyvállalathoz tartozás előnyeinek erodálódása, szélsőséges – de korántsem ritka – esetben a felszámolás fenyegetése. Ezek a feltételek gyakran korai átalakulásokhoz vezettek. Sok nagyvállalat megszűnésének előzménye a „spontán” társaságok halmazára bomlás, ami technikailag is megkönnyítette a részekben privatizálást.

Az egyben eladott cégek többsége ezzel szemben hagyományosan egységes, nem összevonással létrehozott vállalat volt. A szervezeti egység megőrzését elősegítette a viszonylag jó piaci-pénzügyi kondíció és a monopolhelyzet is.

A vállalati sajátosságoknak ez a három csoportja – a tevékenység jellege, a belső integráltság mértéke és az nyolcvanas–kilencvenes évek fordulóján jellemző piaci-pénzügyi pozíció – azonban kevés a szervezeti feltételek alakulásának modellezéséhez. Nem determinációról van szó, sőt a valószínűségi összefüggések sem erősek. Sok gyenge nagyvállalatnak mentőövet dobott a kormányzat, ezzel megteremtve egyben maradásuk feltételeit is. Máskor a központi vagyonkezelő megakasztotta vagy visszafordította a vállalatok korábban megindult „spontán” felbomlását. Kisebb egységek leválasztása a kilencvenes években – a döntés szintjétől és a bevételeknek az államkassza és a megmaradó vállalat közötti

⁵⁹ Az állítás ismereteink szerint a közép-kelet-európai országok mindegyikére igaz, amit *Bara* [1996] is megerősít.

elosztásától függően – szolgálhatta a nagy egység fenntartását és megszüntetését is. Az egyben maradást megkönnyíthette a gyors privatizáció csakúgy, mint az eladás halogatósa. A vállalati vezetők sokszor nemcsak a környezeti feltételek és a belső erők bomlasztó hatását, hanem a kormányzat határozott decentralizációs szándékát is el tudták háritani.

Az átalakulás bizonytalan közegében, az egységes döntési kritériumok és normatív eljárásrendek hiánya miatt nem különíthető el a gazdasági tényezőknek olyan csoportja, amely kielégítő magyarázatot adna a szervezeti decentralizáció mértékére, körülhatárolná alkalmazásának vagy elmaradásának területeit. Ilyen kritériumok sem előzetesen nem voltak kidolgozva, sem utólag nem rekonstruálhatók. Az egyes döntések kimenetét ugyanis befolyásolhatta a vevők szándékán kívül az éppen érvényes privatizációs és támogatási politika, valamint a vállalatvezetőknek az állami magatartás által is befolyásolt, változó-kony stratégiája. A vállalati sorsokat sokféle körülmény egyedi kombinációja formálta. A főszabály tehát a szabályok hiánya, ami az átalakulás immanens jellemzőjének tűnik – nem csak a demonopolizáció területén.

Hivatkozások

- Agrárgazdák kontra iparvédelem [2003]: Népszabadság, február 1.
- Andrási Zoltán [1996]: Dunaferri esettanulmány. Kézirat.
- Antalóczy Katalin [é. n.]: Privatizáció a gyógyszeriparban. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.
- Balabán Péterné [1995a]: A BorsodChem Rt: csódtól a tőzsdéig. Kézirat.
- Balabán Péterné [1995b]: Borsodi Szénbányák (Bányabezárások nagyobb megrázkódtatás nélkül). Kézirat.
- Bán Zsuzsa [1996]: Erőltetett privatizációs menet. *Magyar Hírlap*, február 13.
- Bara, Zoltán [1996]: Privatization, Decentralization, Competition. Some Lessons from a concentration Analysis of Hungarian Industries. In: *Dallago, Bruno – Mittone, Luigi* [1996]: *Economic Institutions, Markets and Competition*. Edward Elgar, 173–191. o.
- Bárdiné Csurgay Margit [1996]: Magyar Kábel Művek. Kézirat.
- Bodócsi András – Főgel Jánosné [1993]: A privatizáció és a versenyfelügyeleti ellenőrzés. *Versenyfelügyeleti Értesítő*, 3. szám, 77–89. o.
- Bonta Miklós [1995a]: Taurus. Kézirat.
- Bonta Miklós [1995b]: Ikarus. Kézirat.
- Borbély Szilvia [1995]: MVM-metamorfózisok. Kézirat.
- Bunce, V. – Csanádi, M. [1993]: A bizonytalanság szerepe az átmenetben. A posztkommunizmus néhány sajátossága Magyarországon példáján. *Közgazdasági Szemle*, január.
- Erdős Zsuzsa [1994]: Védelmet kér a BHG. *Figyelő*, augusztus 25.
- Eszes István [é. n.]: A Hungalu privatizációja. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.
- Fingleton, John – Fox, Eleanor – Neven, Damien – Seabright, Paul [1996]: *Competition Policy and the Transformation of Central Europe*. CEPR.
- Fogarassy Gabriella [1996]: Mazsola és savanyú szőlő, avagy a Láng Gépgyár története. Kézirat.
- Fordulat és reform [1987]: Szerk.: Antal László, Bokros Lajos, Csillag István, Lengyel László, Matolcsy György. *Medvetánc*, 2. szám, melléklet. Új kiadás: Pénzügykutató Rt. [1999].
- Gádál Ilona [1996]: Interjú a Masterfil Pamutfonó Rt. vezetőivel. Kézirat.
- Gazdaságkutató Rt. – Ernst&Young [2001]: Felvásárlások és összeolvadások (M&A-ügyletek) alakulása Magyarországon, okok és következmények. *Gazdaságkutató Rt.* – Ernst&Young, április.
- Gazdaságstratégiai Munkacsoport [1992]: Előterjesztés a Kormány privatizációs munkaprogramjáról. *Figyelő*, október 1.
- Grosfeld, Irena [1990]: Privatization of State Enterprises In Eastern Europe. The Search for a Market Environment. *East European Politics and Society*, 1. szám, 142–161. o.
- GVH [1999a]: A Gazdasági Versenyhivatal versenypolitikai álláspontja a hírközlési szektor piacnyitásának fő kérdéseivel kapcsolatban. *Gazdasági Versenyhivatal*, július.
- GVH [1999b]: A Gazdasági Versenyhivatal versenypolitikai álláspontja a villamosenergia-szektor piacnyitásának fő kérdéseivel kapcsolatban. *Gazdasági Versenyhivatal*, július.
- Hovenkamp, Herbert [1999]: *Federal Antitrust Policy. The Law of Competition and its Practice*. Hornbook Series, St. Paul, Minn.
- IM [1993]: A MOL Rt. szervezete-fejlesztése. Előterjesztés a vezetői értekezletnek. Ipari Minisztérium, március.

- Joint Vienna Institute [1993]: *Demonopolization and Privatization, Seminar Series on Topics in Competition Policy*. Joint Vienna Institute, július.
- Karsai Gábor* [é. n.]: A fogyasztáscikk-kereskedelem privatizációja. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. Kormányzati Munkaprogram a privatizáció gyorsítási stratégiájának megvalósításához [é. n.].
- Kovács Csaba* [1997]: A versenyszabályozás hatása a versenyképességre: elméleti áttekintés és értékelési szempontok. Kézirat
- Kovács Csaba – Pogácsás Péter* [1994]: A privatizáció mezo szintű hatásai. Kézirat.
- Kovács Csaba – Pogácsás Péter* [1997]: A magyar versenyszabályozás hatása a versenyképességre. Kézirat.
- Lengyel László* (szerk.) [1988]: Tulajdonreform. Pénzügykutató Rt.
- Ludányi Arnold* [1995]: OKGT–MOL. Kézirat.
- Macher Ákos* [é. n.]: Adatok és tények a magyar privatizációról 1990–1999. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.
- Major Iván* [é. n.]: A távközlés privatizációja. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.
- Meixner Zoltán* [1991]: Kaufmann meséi. *Figyelő*, október 3.
- Merényi Miklós* [1996]: Kézráttétel. *Figyelő*, április 25.
- Mihályi Péter* [1998]: A magyar privatizáció krónikája 1989–1997. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Mink Mária* [2002]: Hívásvárakoztatás. *Heti Világgazdaság*, január 5.
- Molnár Emília – Kiss Károly* [1995]: A Kispesti Textilgyár Pamutipari Rt. Kézirat.
- Nuti, Domenico* [1991]: Privatization in Socialist Economies? General Issues and the Polish Case. In: *Blommestein, H. J. – Marrese, M.* (Eds.) [1991]: *Transformation of Planned Economies: Property Rights Reform and Macroeconomic Stability*. OECD, Paris, 51–68. o.
- Pogácsás Péter* [1993]: *Demonopolization and Privatization in Hungary*. In: Joint Vienna Institute [1993].
- Pogácsás Péter* [2001]: A privatizáció versenyszempontú értékelése. Kézirat.
- Rácz László – Vissi Ferenc* [1991]: A versenyszabályozás és a monopóliumok. In: *A versenytörvény...* [1991], 63–72. o.
- Révész Ildikó* [1996a]: Esettanulmány a Beton- és Vasbetonipari Művek privatizációjáról. Kézirat.
- Révész Ildikó* [1996b]: Esettanulmány a Cement- és Mészművek privatizációjáról. Kézirat.
- Sárközy Tamás* [1997]: Rendszerváltozás és a privatizáció joga. Magyar Tudományos Akadémia.
- Schaffer, Mark E.* [1990]: State-Owned Enterprises in Poland: Taxation, Subsidization and Competition Policies. *European Economy*, 3. szám, 183–201. o.
- Slay, Ben* [1996a]: From Monopoly Socialism to Market Capitalism. In: *Slay, Ben* (Ed.) [1996]: *Demonopolization and Competition Policy in Post-Communist Economies*. Westview Press, 1–23. o.
- Slay, Ben* [1996b]: Post-Communist Competition Policy: Conclusions and Suggestions. In: *Slay, Ben* (Ed.) [1996a]: *Demonopolization and Competition Policy in Post-Communist Economies*. Westview Press, 229–238. o.
- Somogyi, László – Török, Ádám* [1993]: Property Rights, Competition Policy and Privatization in the Transition from Socialism to Market Economy. In: *The Political Economy of the Transition Process in Eastern Europe* (Ed.: *Laszlo, Somogyi*), Edward Elgar, 208–226. o.
- Szabó Márton* [1996]: A magyar tejipar versenyképességét befolyásoló tényezők. Kézirat.
- Szakadát László* [1995]: Állami vállalatból állami vállalattá – a Ganz Ansaldo története. Kézirat.
- Szalai Tamás* [1992]: Halotti motor. *Heti Világgazdaság*, október 17.
- Szanyi Miklós*: [é. n.]: Csőd, felszámolás, végelszámolás, mint a privatizáció módja. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.
- Szikszay Szabolcs – Szerencsi András* [1995]: Papíripar. Kézirat.
- Szikszay Szabolcs – Török Sándor* [1996]: Rába Magyar Vagon és Gépgyár Rt. Kézirat.
- Takács Sándor* [1993]: Az ÁV Rt. és a MOL. Kézirat.
- Takács Sándor* [1996]: A TVK és a MOL viszonya. Kézirat.
- Török, Ádám* [1996]: Competition Policy and De-monopolization in Hungary after 1990. In: *Slay, Ben* (Ed.) [1996]: *Demonopolization and Competition Policy in Post-Communist Economies*. Westview Press, 24–56. o.
- Valentiny Pál* [1996]: A sokgazdájú gazdtalan társaság, avagy a Péti Nitrogénművek Rt. Kézirat.
- Várkonyi Iván* [2002]: Papíralapú postaprofit. *Népszabadság*, január 25.
- A versenytörvény és az ártörvény magyarázatokkal [1991]. Unió Kiadó.
- Vissi Ferenc* [1994]: Külföldi működőtőke-behúzások és a verseny. *Közgazdasági Szemle*, 4. szám, 349–359. o.
- Vissi Ferenc* [1996]: Piaci intézményrendszer, versenypolitika, uniós csatlakozás. *Közgazdasági Szemle*, 9. szám, 770–782. o.
- Voszka Éva* [1995]: A rejtőzködő privatizáció sikeres útja: a Videoton esete. Kézirat.
- Voszka Éva* [1996]: Egy iparág eltűnése: a Ganz Danubius Hajógyár. Kézirat.
- Voszka Éva* [1997]: A dinoszauruszok esélyei. Pénzügykutató Rt. – Perfekt Kiadó.
- Voszka Éva* [2003]: Versenyteremtés – alkuval (Demonopolizáció és állami támogatás az átalakulás idején). Kézirat.

A kicsik K+F és innovációs tevékenysége

INZELT ANNAMÁRIA

Egy ország versenyképessége és jóléte azon is múlik, hogy léteznek-e innovatív kisvállalkozások, és azok milyen életpályát tudnak befutni. A mikro- és kisvállalkozások keletkezésére és működésére ható folyamatok jelentősen befolyásolják egy ágazat, egy régió, a nemzetgazdaság versenyképességét és képességét tudásigényes, nagy hozzáadott értéket létrehozó munkahelyek létrehozására.

Mindezek miatt fontos annak ismerete, hogy a mikro- és kisvállalkozások köréből milyen típusú szervezetek és miért tartoznak az innovatívak, illetve az innovációtól tartózkodók közé? Miért kerülnek egyes vállalkozások a sikeresek és mások a sikertelenek közé? Milyen akadályokkal szembesülnek a pályájukon az innovációt kezdeményezők?

A cikk egy kísérleti felvétel adatainak felhasználásával próbál választ keresni az innovációpolitika fontos kérdéseire. A kis- és mikro-vállalkozások tudásszintjének emelésére, innovációs tevékenységük javítására már Magyarországon is számos program létezik. A vizsgált vállalkozások egyik csoportja a programokban résztvevők közé tartozott, míg a többi cég nem kapott ilyen támogatást. Ez a mintaválasztás lehetővé teszi a gazdaság- és innovációpolitika számára fontos kérdés érintését, azt, hogy a kis- és mikro-vállalkozások mennyire vesznek igénybe innovációs támogatásokat, és hogyan tudnak haszonélvezőivé válni a közfinanszírozású támogatásoknak.

Az elmúlt évtizedekben jól megfigyelhető az a világtendencia, hogy az innovatív kis- és mikro-vállalkozások szerepe jelentősen megnőtt az új tudás, az új ismeretek kifejlesztésében és elterjesztésében, és ennek következtében felértékelődött nemzetgazdasági jelentőségük. A tudomány és a gazdaság között megváltozott viszony, a rendszeres interaktív kapcsolat a versenyben maradás alapfeltételévé vált. Új típusú szereplők, köztük a vállalkozási formában működő kutatószervezetek és az innovációk megvalósítására szakosodott kis- és mikrocégek jelentek meg. Az ipari társadalmakban mindig is jelen lévő mikro- és kisvállalkozások egy része, például az újonnan kiemelkedő csúcstechnikai ágazatokban működők, a fejlődés- és a tudásalapú verseny kulcsfiguráivá váltak. Az új technológiák – az informatika és a biotechnológia – számos eredménye mikro- és kisvállalkozásokban született meg. Ezek a mikro- és kisvállalkozások gyakran az új technológia kifejlesztésére jöttek létre, és úttörő szerepet játszottak az új technikák kezdeti elterjesztésében.

A gazdaság világában végbement változások megváltoztatták a különböző méretű, típusú szervezetek közötti viszonyt és a vállalkozások életpályáját is (összevonások és felvásárlások, szétválások, a részlegek eladása, tevékenységek felszámolása). A tudás-

Inzelt Annamária kandidátus, az Innovációs Kutatóközpont (Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem) igazgatója.

igényes mikro- és kisvállalkozások egy része hihetetlenül dinamikus növekedésre volt képes, aminek következtében kikerült ebből a mérettartományból. Más sikeres, jelentős tudáspotenciállal rendelkező, de önállóan továbbfejlődni nem vagy csak nehezen tudó vállalkozásokat, pedig felvásároltak a nagy- és óriáscégek.

A fel- és bevásárlások mellett különösen a K+F-hez és az innovációs tevékenységhez kapcsolódóan igen fontossá váltak a különböző gazdasági potenciájú cégek közötti tartós kooperációk és a hálózati szerveződések. A kutatási és innovációs hálózatokban a kisvállalkozások is tartós partnerekként vannak jelen. Az óriási cégek világában zajló szervezeti forradalom is szerepet játszott az új funkciójú kisszervezetek létrehozásában, és azok számára tartós kereslet és partneri viszony teremtésében. Gyakori, hogy egy-egy óriáscég kizárólagos megrendelőként lép fel a korábbi egységeiből kipörgettként (spin off), vagy az alkalmazottak kiválásával kiszivárgóként (spin out) keletkezett vállalkozásoknál. Mind a kipörgetett, mind a más módon létrejött kisszervezetek alkalmas vállalkozásoknak bizonyultak a kiszűzött K+F tevékenység végzésére, az új tudásra épülő innovációk megvalósítására.

A mikro- és kisvállalkozások keletkezésére és működésére ható különböző eredőjű folyamatok jelentősen befolyásolják egy-egy ágazat, régió, nemzetgazdaság versenyképességét, tudásigényes, nagy hozzáadott értéket előállító munkahelyteremtő képességét. Egy-egy ország versenyképessége és jóléte is múlik azon, hogy mennyire léteznek innovatív kisvállalkozások, és hogy azok milyen életpályát tudnak befutni. Az innovatív, az új technológiára épülő kisvállalkozások életpályagörbéje, élettartama és sikeressége sokféle lehet:

Erős kisvállalkozás. Folyamatosan nagy értékek termelésére képes *önálló kisszervezet.*

1) *Dinamikusan növekvő.* Fejlődésük során nagyra nő, a kisvállalkozások csoportjából kikerülők.

2) *Átalakulva növekvő.* Az is a siker mutatója, ha egy kisvállalkozás tulajdonosi szerkezete jelentősen megváltozik, részvénytársasággá alakul az újabb fejlődéshez szükséges tőke megszerzése érdekében.

3) *Megszüntette megőrző.* Sikeres innovatív szervezetről beszélhetünk akkor is, ha a folyamat eredményeként eltűnik a kisvállalkozás mint önálló szervezet, vagyis amikor a fennmaradást, a továbbfejlődést azáltal sikerül biztosítani, hogy a tulajdonos(ok) a felhalmozott tudás kedvező értékesítésével eladják a céget a tudás megszerzésére törekvő tőkeerős felvásárlónak.

4) *Szinten maradó.* Tartós fennmaradásra képes, innovációra csak alkalmilag vagy külső kezdeményezést követve törekvő vállalkozás.

5) *Hanyagló, kiszoruló.* Az innovatív kisvállalkozások körében is jelen vannak az átlagosnál kockázatosabb technológiai változásokkal járó csődök és bezárások.

Az elmúlt másfél évtized magyar mikro- és kisvállalkozásainak történetéből mindegyik típusra lehet példát találni. A napi sajtóhírekből, az Innovációs Nagydíjakról jól ismert a *dinamikusan növekvő* Kürt Kft.-ből létrejött Kürt Rendszerház Rt., amely 2003 januárjában 40 ezer euró törzstőkével németországi leányvállalatot alapított KUERT Dattenreftung Deutschland GmbH néven (*Népszabadság*, 2003. február 27. 13. old.) Az *átalakulva növekvőre* az IQSoft Rt., és az egészen a közelmúlt fejleményéig a *megszüntette megőrző* archetípusa volt a Pharmavit Kft. A példák számát még lehetne szaporítani, de nincs átfogó ismeretünk arról, hogy a magyar gazdaság bruttó nemzeti termékéhez nem csekély mértékben hozzájáruló kisvállalkozások között milyen az aránya az erős, a hanyatló, illetve az innovációra sohasem vállalkozó kis cégeknek.

A rendszerváltozás második évtizedében a gazdasági élet fejleményei már azt eredményezték, hogy szaporodó számú sikeres K+F-re szakosodott és innovatív kis- és mikro-vállalkozások működnek az országban, ugyanakkor alig rendelkezünk információ-

val ezek tevékenységéről.¹ A változások a politikaformálók figyelmét a kis- és mikroállalkozások K+F tevékenységben, az innováció folyamatában betöltött szerepének vizsgálatára irányították Magyarországon is.² (Kőhegyi, 1998, 2001; Kállay, 2002; Kleinheincz, 1998; MISZ, 2002; Goldperger, 2002)

A mikro- és kisvállalkozások a K+F tevékenységben való részvételük szerint lehetnek:

– K+F tevékenységre szakosodottak, folyamatosan találmányokat produkálók (önmaguk mint egész képeznek egy K+F szervezetet).

– K+F tevékenységet folyamatosan vagy időnként végzők, újabb és újabb találmányokra épülő vagy egy-egy találmányt kiaknázó innovatív kisvállalkozások.

– Az innovációktól tartózkodó, K+F tevékenységet egyáltalán nem végzők, innovációt a másutt kifejlesztett termékek és technológiák adaptálásával megvalósítók.

– K+F tevékenységet nem végző, de speciális szakértelmükkel annak menedzselői, bonyolítói, úgynevezett virtuális (K+F) vállalkozások.

– Életpályájuk során semmiféle (technológiai) innovatív tevékenységet nem végző vállalkozások.

A cikk a második, a harmadik és az ötödik típus megismeréséhez járul hozzá első sorban. A kis- és mikroállalkozások második és harmadik típusánál gyakori az, hogy nincs formalizált K+F szervezetük és csak időszakonként végeznek K+F tevékenységet. Ha ezt az alkalmi tevékenységet sikerül megismerni, akkor pontosabb választ kaphatunk arra, hogy a magyar mikro- és kisvállalkozások milyen mértékben járulnak hozzá az ország K+F és innovációs teljesítményéhez és ezeken keresztül a versenyképességéhez. Arról is ismereteket szerezhetünk, hogy ennek a vállalkezési körnek milyen akadályokkal kell szembenéznie innovációs tevékenysége során azokon túlmenően, amelyekbe az országban működő nagyvállalkozások is beleütköznek. Fontos törekvés volt a kísérleti felvétel során egy olyan módszer kidolgozása, amelynek alkalmazásával a mikro- és kisvállalkozások világról a szakpolitika formálásához nélkülözhetetlen információkat – azaz az adatokat és mutatószámokat – megbízható színvonalon és az információ értékével arányos, ésszerű költségen lehet előállítani. A cikk e módszertani feladat megoldását csak érintőlegesen tárgyalja, első sorban a kísérleti felvétel során összegyűjtött adatok elemzésére koncentrálna.

Mikro- és kisvállalkozások Magyarországon

A Magyarországon elfogadott hivatalos statisztikai meghatározások szerint az a szervezet minősül *kisvállalkozásnak*, amelynél az összes foglalkoztatott létszáma kevesebb mint 50 fő, és az éves nettó árbevétel kisebb mint 820 millió Ft. A kisvállalkozások közül mikroállalkozásnak minősül az, amelyiknél az összes foglalkoztatott létszám

¹ A cikk megírásának alapjául az OM Kutatás-fejlesztési Helyettes Államtitkárság részére A hazai kis- és mikroállalkozások által végzett K+F tevékenység statisztikai felmérése című (2000-56-OMFB/2000-02802 szerződésszámú) kutatási jelentés szolgált. A jelentés kéziratos formában megtalálható az Államtitkárság irattárában. A tanulmány kidolgozásában részt vett *Hoffer Ilona* és *Vágó János* (iparipark-vizsgálat, szabadalmi statisztikából történő mintaválasztás), *Csonka László* (Magyar Felalálók Egyesülete Genius kiállítás részvevőiről), *Szerb László* (Baranya megye), amelyekről a szerzők más cikkeiben számolnak be.

² Az első ilyen program volt az OMFB KMÚFA alkalmazott K+F programja, amely a kilencvenes évek közepe óta ösztönzi a kis- és középvállalkozások (kkv-k) technológiai fejlesztését. Később, az általunk vizsgált időszak közepén, végén indult útjára az *Integrátor program*, a *kkv-k innovatív humánéforrás-fejlesztési programja*, az *Őr megye Innovációs program*, a *Technológiaorientált inkubátorházak kialakítása* és néhány más program, amelyeknek céljai között a kisvállalkozások technológiai képességének javításához való hozzájárulás, az egyetemekkel és más szervezetekkel való kapcsolatépítésük elősegítése is szerepelt. Meg kell jegyezni, hogy a legtöbb, a kicsiket megcélzó hazai program a kis- és középvállalatokra (kkv-kre) koncentrálna, és nem tartozik a programok figyelmének fókuszába a mikroállalkozás.

kevesebb mint 10 fő. (KSH, 2001, 24. old.) Ennek az osztályozásnak megfelelően a vállalatok száma szerint a mikro- és kisvállalkozások 99,3 százalékot képviselnek a gazdaság egészében, a feldolgozóiparban ez az arány alacsonyabb, 96,8 százalék. (Lásd az 1. táblázatot.)

1. táblázat

A mikro- és kisvállalkozások száma gazdasági ágak és nagyságkategóriák szerint, 2001. június 30-án

Gazdasági ágak	Nagyságkategóriák				Mindösszesen
	0 fős és ismeretlen létszámú	1–9 fő	10–19 fő	20–49 fő	
Mező-, erdőgazd. és halászat	24 757	9140	764	852	35 513
Bányászat	191	202	34	37	464
Feldolgozóipar	41 925	30 407	3938	3049	79 319
Villamos energia, gáz-, gőz-, víz	156	166	41	63	426
Építőipar	41 873	24 874	2183	1083	70 013
Kereskedelem, javítás	103 452	84 870	4501	1847	194 670
Száll., raktár., posta, távközlés	28 828	13 501	752	352	4433
Pénzügyi tevékenység	18 008	2165	87	165	20 425
Ingatlan, gazd. segítő szolg.	171 032	53 350	1936	1045	227 363
Oktatás	14 205	805	90	48	17 148
Egyéb tevékenységek	70 698	38 959	1484	614	11 755
Összesen	515 125	260 439	15810	9155	800 529

Forrás: Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban: helyzetkép és nemzetközi összehasonlítás. KSH, 2002, 93–94. o.

A fejlett gazdaságokra az elmúlt két évtizedben a mikro- és kisvállalkozások dinamikus növekedése volt jellemző. A KSH közelmúltban a kis- és középvállalkozásokról megjelent kiadványában (KSH, 2002) a méretkategóriák szerint a 2001-es adatok szerepelnek, idősort nem tartalmaz a kötet az adatállományok összehasonlíthatósági problémái miatt.

Az 1. táblázat utolsó oszlopának mutatói a – csak az átalakuló gazdaságokra jellemző – vállalkozásalapítási „ősrobbanás” eredményét tükrözik. Azt az átalakulást, hogy a magyar vállalatszerkezeti piramis nem egészen egy évtized alatt a tetejéről a talpára fordult. Magyarország ezzel a talpán álló piramissal belesimul a piacgazdaságokra jellemző méretstruktúrába. A magyarországi átalakulás jellemzője a regisztrált vállalkozások számának rendkívül dinamikus növekedése. Ez a növekedés akkor is rendkívüli ütemű, ha tisztában vagyunk azzal, hogy az adatok magukban foglalják a Magyarországon létrejött számos kényszervállalkozást. A szakirodalomból jól ismert, hogy a jogi személyiség nélküli társas vállalkozások között szép számban akadnak olyan számlaadásra képes szervezetek, amelyeket tulajdonosaik munkaadójuk ösztönző-kényszerítő hatására hoztak létre. A „vállalkozók” továbbra is ugyanannak a munkaadónak, ugyanolyan keretek közt végzik a munkát. Csupán a fizetés helyett vállalkozói díjban részesülnek. A bejegyzett kisvállalkozások számlaadásra kötelezett munkavállalókat és nem ugyanennyi valóságos vállalkozást

takarnak.³ Ezek a vállalkozások igen messze vannak nyugat-európai rokonaiktól, az egy-egy nagyvállalati vagy egyetemi részleg kipörgetésével létrejövő vállalkozásoktól. Nem lehetetlen számukra a K+F tevékenységre szakosodott, folyamatosan találmányokat produkáló (1. és 2. típusú), illetve a K+F tevékenységet menedzselő (4. típusú) vállalkozássá válás, de eddig nem volt túl gyakori jellemzőjük. Ezt a kört azonban nem tudjuk a statisztikai adatokból kiszűrni, ami miatt az adatok felfelé torzítanak. Ezt tekintetbe véve is a nagyságrendek jól illusztrálják azt a problémát, amit ennek a körnek az innovációs és kutatás-fejlesztési statisztikai vizsgálata jelent.⁴

A mikro- és kisvállalkozások K+F és innovációs tevékenysége

A mikro- és kisvállalkozások innovációs teljesítményének javítását segítő politikaformálóknak megfelelő információra van szükségük eszköz-rendszerük kialakításához. A döntéshozóknak ismeretekre van szükségük arról, hogy a vállalkozások között milyen arányban vannak innovációra vállalkozók és magukat attól távol tartók, és az innovatív vállalkozások mennyire sikeresek. Fontos annak ismerete, hogy milyen típusú szervezetek és miért tartoznak az innovatívok, illetve az innovációtól tartózkodók közé; miért kerülnek a sikeres és a sikertelen vállalkozások közé, milyen akadályokkal szembesülnek pályájukon. A gazdaság versenyképességének javításához ugyanis nem csupán az innovatív vállalkozások képességeinek az erősítése szükséges, hanem az is, hogy a vállalkozások körében növekedjen az innovációra vállalkozók aránya.

A K+F és az innovációs tevékenység mérésének meglehetősen kiérlelt nemzetközi módszertana létezik, de a mikro- és kisvállalkozások ilyen irányú tevékenységének mérése kevésbé tekinthető megoldottnak, mint a közepes és a nagyvállalkozásoké. (A K+F tevékenység mérési módszereinek nemzetközileg összehasonlítható rendszerét a Frascati Kézikönyv [utolsó felülvizsgálatára 2002-ben került sor, a felméréskor az 1993-as változat volt érvényes, míg az innovációk mérésének módszerét az Oslo Kézikönyv [1997] tartalmazza. Valamennyi EU-tagországban és az OECD-tagországok többségében ezekre a módszerekre épülnek a nemzeti statisztikák.)

A *mikrovállalkozások* K+F és innovációs tevékenységének felmérése eddig világszerte kívül maradt a szisztematikus statisztikai felvételek világán. A *kisvállalkozások* K+F és innovációs tevékenységének felmérése is sokáig csak a kutatási kísérletek közé tartozott. Ezeknek a kutatásoknak az egyik célja az volt, hogy a nagy- és közepes vállalatok vizsgálatára kidolgozott kérdőíves felvételtől eltérő, költségtakarékos módon, a kisszervezeteket minimálisan terhelve lehessen tájékozódni erről a körről.⁵ Nem könnyű ugyanis megoldani azt a felismert problémát, hogy a kis- és mikrovállalkozások által

³ A vizsgálat időszakára ez volt jellemző. A 2003-ban ezt megváltoztató szabályozás hatása majd később lesz megfigyelhető.

⁴ Magyarországon igen nagy számban vannak *egyéni vállalkozások*. Ezek a szervezetek a világon sehol sem alkotják a célcsoportját a K+F, illetve az innovációs felvételeknek. Néhány ország azonban komoly figyelmet fordít arra, hogy ösztönözze, segítse a kézműves-kisiparos innovátorokat (Japán, Dél-Afrika, Brazília). Részben az ösztönzés, segítség, részben az innovációs magatartásban rejlő társadalmi potenciál szempontjából előnyös, ha ismereteink vannak ennek a rétegnek az innovativitásáról. A hazai szociológiai kutatások eredményeként jó néhány példa vált ismertté a mikrovállalkozások, az egyéni vállalkozások innovációs aktivitásáról. Lásd erről *Kuczsi*, 2002; *Czakó és társai*, 1998, 1995; *Kőhegyi*, 1998; *Laki*, 1998, 2001; *Laky*, 1998; *Vajda*, 1987.

⁵ A kilencvenes évek közepéig folytatott nemzetközi kísérletek számos pozitív eredményt hoztak, de például Magyarországon a hazai innovációkat bemutató szakmai folyóiratok szórványos jelenléte miatt ezek cikkeire, híreire építő elemzés nem mutatkozott alkalmazhatónak. (*Inzelt és társai*, 1998, *Vajda*, 1996.) A széleskörű nemzetközi összehasonlíthatóság igénye is a statisztikai felvételi módok megtalálása irányába terelte a kutatókat.

végzett K+F tevékenység nem, vagy alig jelenik meg a K+F statisztikákban. A kis- és mikroállalkozások száma a piactudományokban óriási, és ezeknek jelentős (bár ismeretlen) hányada innovatív. Nem ismert az, hányan végeznek rendszeresen vagy alkalmilag K+F tevékenységet.

A kísérleti (akadémiai) felvétel mintaválasztása

Az innovatív vállalkozások sikereit elősegítő és gátló tényezőkről való tájékozódást egy olyan minta segítheti elő elsősorban, amely az ismeretlen, vagy feltételezhetően K+F tevékenységet és/vagy innovációt megvalósító vállalkozásokra koncentrálna, míg az innovációra vállalkozók arányának megismerését egy véletlenszerűen, az innovációkra vonatkozó előzetes ismeretek nélkül kiválasztott minta szolgálhatja.⁶ A felmérés körének meghatározása, a mintaválasztás szempontjainak kialakítása az egyik kulcskérdése a releváns információ előállításának. Az innovációpolitikai szempontoknak megfelelően kétféle csoportot választottunk ki a vizsgálatra. Az első csoportba az *ismerten vagy feltételezhetően* K+F tevékenységet, illetve innovációt végző kis- és mikroállalkozások kerültek. A második csoportba pedig egy megye bizonyos ágazataiból véletlenszerűen kiválasztott vállalkozások. A kétféle alapon összeállított minta lehetővé tette a vélhetően K+F tevékenységet és/vagy innovációt végző vállalkozások összevetését egy „közönséges” csoporttal.

Az első csoport kiválasztásának forrásául a K+F és technikai innovációs tevékenység végzéséhez *közpénzekből támogatásban részesültek* egyik csoportjának, éspedig az OMFB KMÜFA pályázata keretében 1996 és 2000 között támogatottaknak a listája szolgált. Az OM K+F Helyettes Államtitkársága leválogatta az adatbázisból a pályázat megítéléskor a kis- és mikroállalkozásokat.⁷ Ebből a regiszterből építettük fel az egyik csoportot, kiszűrve a többször is támogatásban részesülteket, és az így kialakított teljes kört bevontuk a vizsgálatba (Ezt a kört a továbbiakban a kiválasztás forrása szerint OM mintának nevezzük.) (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

Az OM(FB) KMÜFA által 1996–2000 években támogatott mikro- és kisvállalkozások köréből képzett minta

Típus	Támogatások száma	Támogatott vállalkozások száma	Válaszadók száma	Válaszadási arány (%)
Mikrovállalkozás	140	129	22	17,1
Kisvállalkozás	284	182	22	12,1
Összesen	424	311	44	14,1

⁶ Az első, az Oslo Kézikönyv módszertanára építő magyarországi kísérleti innovációs felvétel során (Inzelt, 1995) a kisvállalkozások nem szerepeltek a vizsgálatban, mert „...a tapasztalatok szerint innovációs tevékenységük mérése másfajta módszereket igényel.” (Inzelt, 1995, 71. old.). Most visszatértünk az egyszerű már elvetett módszer alkalmazásának kísérletéhez, amit az indokolt, hogy időközben javultak az innovációs felvételek módszerei, valamint a más utakon járó kísérletek nem hozták meg a várt eredményeket. Az újbóli próbálkozást megkönnyítették Magyarországon az első kísérleti felvétel óta megváltozott körülmények, a szervezetek, a szervezeti struktúra stabilizálódása.

⁷ A leválogatást Móla Sándorné végezte.

A második csoportot a *véletlenszerűen* kiválasztott mikro- és kisvállalkozások képezték. Egy megye – Baranya megye – vállalkozásainak regiszteréből megtörtént a megyére jellemző szakágazatok leválogatása, kihagyva a mintából azon szakágazatokat, amelyeknél valószínűsíthetően nem fordulnak elő technikai innovációk, nincs K+F tevékenység. (Annyi megszorítást tehát a „közönséges” csoportnál is tettünk, hogy az ágazatok – és nem a vállalkozások! – kiválasztásánál kihagytuk azokat, amelyekre a technológiai innovációknak általában még a passzív átvételre építő formája is ritkán jellemző.) Ezen ágazatok statisztikailag reprezentatív módon kiválasztott vállalkozásai közül 62 mikro- és kisvállalkozás adott értékelhető válaszokat. Ezek alkotják a második mintát. A megye neve alapján ezt nevezzük Baranya megyei mintának. Az egy megyére koncentráló, a nagy és közepes vállalkozások adatait is magába foglaló elemzési kísérletről, az ökonometriai modell alkalmazásának eredményeiről egy másik cikk számol be (*Inzelt–Szerb*, 2003). A megye mikro- és kisvállalkozásainak számát mutatja be a 3. táblázat.

3. táblázat

A Baranya megyei mikro- és kisvállalkozások száma a felmérésbe bevont szakágazati körben

Foglalkoztatottak száma szerinti méretkategóriák	Cégek száma	Kiválasztásra került cégek száma	Válaszadók száma	Válaszadási arány a kiválasztottak %-ában
0	1657	5	1	20
1–10	1091	104	32	31
11–50	269	85	29	34
Összesen	3017	194	62	32

Ami a felmérés módját illeti, a Baranya megyei 62 vállalkozás (röviden a baranyai minta) felvétele kérdőíves kikérdezéssel történt. Az OMFB pályázatnyertes, támogatásban részesült vállalkozások körében (röviden OM-minta) a felmérés postai kérdőíves felvétellel történt és 44 válaszadó volt.⁸ A két minta válaszadási arányának (OM 14 százalék, Baranya 32 százalék) jelentős eltérése jól jelzi a kétféle módszerrel elérhető különbséget. Meg kell jegyezni azonban, hogy még a baranyai minta szerinti jóval kedvezőbb válaszadási arányok is csak a felét érik el az EU-felvételeknél elvárt arányoknak. A válaszadói hajlandóságot illető általános tapasztalat az, hogy az elmúlt évtizedben – a gazdálkodó szervezetek átalakulásával és az általános demokratizálódással párhuzamosan – csökkent a magyar vállalkozások válaszadási hajlandósága még a hagyományos, régóta ismert, kitöltési rutinfeladatot jelentő kérdőívekre is. Egy-egy új felmérés számára ez a változás azt eredményezi, hogy a környezet nem igazán kedvező.

A kérdőív tartalma

A kérdőív tervezésének kiindulási alapját a KSH 2000. évi felvétele során használt K+F kérdőív, illetve a KSH 2000. évi innovációs próbafelvétele során használt kérdőívek, valamint az azok alapjául is szolgáló nemzetközi ajánlások képezték. A kérdőívben

⁸ A két minta szerinti adatgyűjtésben közreműködtek az IKU részéről *Csonka László*, *Csunderlik Nóra*, *Fehér Ádám*, *Fertetics Mandy*, *Kovács Viktor*, valamint a PTE Közgazdaság-tudományi Kar „Kisvállalatok finanszírozása” tantárgy 2000–2001 évfolyamának 34. negyedéves hallgatója. (Tantárgyfelelős: *Dr. Szerb László*.) Az interjú módszerrel történt felvétel egyben a hallgatók kutatásba történő bevonásának kísérletét is jelentette. Ez a kísérlet elvezethet a K+F és innovációs felvételeknek újfajta szervezéséhez, valamint hozzájárulhat az oktatás és a kutatás kapcsolatának erősítéséhez is a társadalomtudomány egy szegmensében.

alkalmazott definíciók megfelelnek az innovációk fogalmi és mérési rendszerét magában foglaló Oslo Kézikönyv [1997] és a kutatás-fejlesztés fogalmi és mérési rendszerét magában foglaló Frascati Kézikönyv [1993 és 2002] ajánlásainak, amelyeket az OECD-, illetve az EU-tagországok hasonló felvételeinél a gyakorlatban alkalmaznak. A nemzetközi ajánlásokból és gyakorlatból kiindulva, továbbá az eddigi hazai tapasztalatokat hasznosítva szerkesztettünk egy egyszerűsített innovációs kérdőívet, illetve annak módosított, a legfontosabb K+F kérdéseket is tartalmazó változatát a kis- és mikro-vállalkozásoknál alkalmazható kérdezéstechnikai módok kipróbálása érdekében. (A kérdőívről részletesebben lásd az *1. mellékletet*.)

A két csoport (OM és Baranya) felvételénél bizonyos elemeiben eltérő kérdőív alkalmazásának az oka az, hogy a felvétel a két csoportban nem azonos időben, hanem egymás után történt, így az első csoportban szerzett tapasztalatokat a második csoport felvételének előkészítéskor már hasznosítani tudtuk. Emellett az eltérő minta számára bizonyos kérdések különböző részletességének szakmai okai is voltak. A valószínűsíthetően innovációs tevékenységet végzők körében érdemes részletesebben tudakozódni a szabadalmaztatással, az innovációs együttműködésekkel kapcsolatban.

A kérdőívre összesen 106 statisztikailag feldolgozhatónak és elemezhetőnek értékelt válasz érkezett, 53-53 mikro- és kisvállalkozástól, azaz az OM csoport 22-22 mikro-, illetve kisvállalkozásától, valamint a Baranya megyei csoport 31-31 mikro- és kisvállalkozásától. (A számok egyezősége a véletlenszerű válaszadói hajlandóság eredménye. Az azonos abszolút számok meglehetősen eltérő válaszadási arányokat takarnak.) Összességében a kérdéscsoportok szerinti válaszadási arányok kielégítőek. A 106 feldolgozható kérdőív közül a kérdésenkénti válaszolók száma alacsonyabb az értékadatokra vonatkozóan. E kérdések kivételével a hiányzó adatok általában a jelenség előfordulásnak hiányát és nem a válaszadói hajlandóságnak a hiányát jelzik.

4. táblázat

A válaszadó vállalkozások száma az alapításuk éve és a kiválasztásuk köre szerint

Alapítási évek	OM			Baranya			Együtt		Mind-összesen
	Kis-	Mikro-	Össz	Kis-	Mikro-	Össz	Kis-	Mikro-	
	vállalkozások								
1983–1990	11	0	11	7	3	10	18	3	21
1991–1994	6	7	13	12	13	25	18	20	38
1995 után	5	14	19	12	15	27	17	29	46
Ismeretlen	0	1	1	0	0	0	0	1	1
Összesen	22	22	44	31	31	62	53	53	106

A minta általános jellemzői

A mintában szereplő összes mikro-vállalkozás és a kisvállalkozások döntő többsége *önálló*. A 106 válaszadó közül összesen 1 akad, amely hazai és 3, amely nemzetközi vállalkozási csoport tagja. A csoporthoz tartozó 4 vállalkozás között egy sem akad, amelyik stratégiaformálónak tekintené magát a csoporton belül, de saját tevékenységüket illetően 3 vállalkozás önállóan dönt az innovációról. A vállalkozások közel egynegyede 1990 előtt alakult. Ettől lényegében eltérő, 50 százalék az aránya az Oktatási Minisztérium pályázatában részt vett kisvállalkozásoknak. A válaszadó vállalkozások egyharm-

dának alapítási éve az 1991 és 1994, illetve az 1995 és 1998 közötti időszakra esik. Több mint 10 százalékuk 1999-ben, illetve azután jött létre. (Lásd a 4. táblázatot.) Az alapítás éve szerinti arányokban elsősorban a kis- és mikrovállalkozásoknak a magyarországi átalakulással kapcsolatos vállalkozási, alapítási története tükröződik. A vállalkozások közel egynegyede a rendszerváltás előtt alakult, ezek döntő többsége kisvállalkozás. A vállalkozások majdnem fele a 90-es évek második felében jött létre, ezek többsége mikrovállalkozás.

A vizsgált körben több példa is akad *dinamikusan növekvő* vállalkozásra. A 2000. évi nettó árbevétel szerint egy olyan vállalkozás van, amely átlépte az 1 milliárd forintos küszöböt, és 4 olyan, amelyik az 500 millió forintos határt. Egy hajdani mikrovállalkozás is középvállalkozássá nőtt. Ezeknek a gyorsan növekvő cégeknek mindegyike az Oktatási Minisztérium pályázatának nyertesei köréből kerül ki, ami jelzi, hogy a pályázat megítélésekor kisvállalkozásnak számító szervezet az idők során jelentősen növekedett. Vélhetően az állami támogatás is hozzájárulhatott a növekedési potenciál kibontakoztatásához.⁹

A kiválasztásuknak megfelelően a kétféle csoport (az OM és a Baranya megyei) a K+F és az innovációs tevékenység szempontjából eltérő sajátosságokkal rendelkezik. A következőkben azt vizsgáljuk, hogy az eltérő sajátosságok és a vállalkozások innovativitása között milyen kapcsolatok léteznek.

Az innovációs tevékenység jellege és gyakorisága

Mind az innovációs tevékenység előfordulása, mind annak hiánya és a hiány okai fontos kérdések az innovációpolitika számára. Két fogalompárt alkalmaztunk a vállalkozások innovativitás szerinti besorolására, és pedíg az innovatív és nem innovatív vállalkozást, valamint az aktív és passzív innovátor vállalkozást.

Innovatív vállalkozás az, amely a vizsgált időszakban legalább egy termék és/vagy technológiai innovációt sikeresen bevezetett. Ha csupán belekezdett az innovációs tevékenységbe, de félbehagyta vagy kudarcot vallott, akkor a vizsgált időszakban a vállalkozás nem tartozik az innovatívok közé. (Oslo Kézikönyv, 1997)

Aktív innovátor az a vállalkozás, amely saját maga generálja az innovációt vagy közreműködik annak generálásában. Ha a két feltétel közül egyik sem áll fenn, de megvalósul az innovációs tevékenység, akkor beszélhetünk passzív innovátorokról. A passzív innovátorok esetében az innovációt a vállalkozáson kívül generálták.¹⁰

Az innováció és K+F politika összefüggésében, ha a vállalkozás innovátor, akkor azt érdemes vizsgálni, hogy aktív vagy passzív innovátor-e. Ha a vállalkozás nem innovatív, akkor elsősorban azt érdemes vizsgálni, hogy megkísérelt-e valamilyen innovációs tevékenységet, és az végül miért nem realizálódott. Az a csoport, amely az innováció elgondolásáig sem jut el, távol van vizsgálatunk tárgyától.

⁹ Ez az eredmény is jelzi, hogy rendkívül izgalmas lenne egy olyan kutatás, amely az innovációs támogatások és teljesítmények alakulásának, a versenyképesség változásának, a növekedés dinamizmusának összefüggéseit vizsgálná.

¹⁰ Az aktív és passzív innovátorok megkülönböztetése az innovációs vizsgálatoknak a feldolgozóiparról a szolgáltatási szektorra való kiterjesztésével egyidejűleg, az ott megfigyelt jelenségek nyomán kezdett elterjedni. A fogalompár megjelenése hozzájárult a mikro- és kisvállalkozások innovációs tevékenységének a közép- és nagy vállalkozásokkal összehasonlítható módon történő vizsgálatához is. Várhatóan az Oslo Kézikönyv felülvizsgált változata már erre a szakirodalomban egyre gyakrabban használt fogalompárra vonatkozóan is nemzetközileg harmonizált definíciót fog tartalmazni. Az általunk használt fogalom a nemzetközi szabvány szempontjából munkadefiníciónak tekinthető.

A 106 megkérdezett vállalkozás közül *technológiailag új termék* összesen 60, *új termelési eljárást* 45 vállalkozás vezetett be 1998–2000-ben. A legtöbb vállalkozásnál együttesen vezettek be új terméket, illetve eljárást. Ha a halmozódást kiszűrjük, akkor összesen 65 olyan vállalkozás van, amely új terméket és/vagy eljárást vezetett be. A nem innovatív vállalkozások többsége a Baranya megyei mintába tartozik. A Baranya megyei mikrovállalkozások közel négyötöde, a kisvállalkozások majdnem kétharmada a vizsgált hároméves periódusban nem valósított meg innovációt.¹¹ A bevezetett innovációk jellegének alakulását mutatja be az 5. táblázat.

5. táblázat

A vállalkozások száma és aránya a bevezetett innovációk jellege szerint

Vállalkozás típusa	Új termék	Új termelési eljárás	Új termék és/vagy termelési eljárás	Új termék	Új termelési eljárás	Új termék és/vagy termelési eljárás
	bevezető vállalkozások					
	száma			aránya		
Mikrovállalkozás	24	20	28	45,3	37,7	52,8
OM-minta	14	10	15	63,6	45,5	68,2
Baranya megyei	10	10	13	32,3	32,3	41,9
Kisvállalkozás	36	25	37	67,9	47,2	69,8
OM-minta	18	14	18	81,8	63,6	81,8
Baranya megyei	18	11	19	58,1	35,5	61,3
Összesen	60	45	65	56,6	42,5	61,3

A kisvállalkozások körében szignifikánsan magasabb az innovációt bevezetők aránya, mint a mikrovállalkozások között (ez alól a kivételt a termelési eljárás-innovációt bevezető baranyaiak jelentik, közöttük csekély az eltérés a kisvállalkozások javára).

Ha az OM és a Baranya megyei csoportot hasonlítjuk össze, akkor az OM-minta innovatív vállalkozásainak aránya valamennyi csoportban jóval nagyobb, mint a baranyai mintában szereplőké. Az innovációs tevékenység gyakorisága szerint 1998–2000 között a 106 vállalkozás közül *folyamatosan* 43, *esetenként* 12 vállalkozás vezetett be *új termék- és/vagy termelési eljárás-innovációt*. A folyamatos innovációk jóval nagyobb számban jellemzőek az OM, mint a baranyai csoportra, míg az esetenként innovatív cégek száma lényegében azonos a két körben. Az *esetenként* válasz azt jelenti, hogy a vállalkozás a vizsgált évek közül (1998, 1999, 2000) nem mindegyikben, de legalább 1 évben bevezetett termék- és/vagy termelési eljárás-innovációt.

Az innovációt megvalósítók háttere

Az innovációk épülhetnek döntően saját, vagy másokkal közösen végzett, végül mások által végzett fejlesztési tevékenységekre. Nemcsak az újdonságok kifejlesztése,

¹¹ Elsősorban az innovációs tevékenységgel kapcsolatos válaszok *ellenőrző kérdéseként* szerepelt a kérdőívben az *új vagy továbbfejlesztett termékre, innovációs eljárásra* vonatkozó példák kérése. A példák elemzése alapján néhány, az önértékelése szerint innovatív mikrovállalkozás kikerült az innovatívak közül, mivel újonnan bevezetett termékük csak formájában különbözött az előzötől, ami a definíció szerint nem tekinthető technikai innovációnak.

hanem azok átvétele, meghonosítása is igényel bizonyos tudást, képességeket a vállalkozástól. Az innovációs tevékenység ugyan gyakorta nem párosul semmilyen K+F tevékenységgel, de a folyamatosan vagy esetenként technológiai innovációt végzők körében nagyobb arányban lehet K+F tevékenységet végzőket találni, mint az innovációtól tartózkodók között. A közös fejlesztésben való részvétel pedig valamilyen hálózatosodás jele. Az innovációs tevékenység megvalósítása és sikeressége érdekében a vállalkozásnak sokféle tevékenységet kell végeznie, akár saját fejlesztésről van szó, akár mások eredményének hasznosításáról. A 6. táblázat az összesített rangsor szerint mutatja be az innovációk megvalósítása érdekében végzett különböző tevékenységeket.

6. táblázat

Az innovációs tevékenységek alkalmazásának gyakorisága

Innovációs tevékenység	OM pályázók		Baranya megyei		Összesen		Mind-összesen
	Kis-	Mikro-	Kis-	Mikro-	Kis-	Mikro-	
	vállalkozások száma						
Házon belüli K+F	21	19	9	4	30	23	53
Gépek beszerzése eljárásinnovációhoz	10	4	14	13	24	17	41
Innováció piaci bevezetése	4	10	8	4	12	14	26
Technológia, szabadalmak beszerzése	3	4	7	8	10	12	22
Oktatás, képzés	0	1	10	7	10	8	18
Szerződéses K+F	4	6	1	4	5	10	14
Ipari formatervezés	2	6	3	2	5	8	13

Az Oktatási Minisztérium által támogatott vállalkozások döntő többségénél a „házon belüli K+F tevékenység” fontos forrása mind a kis-, mind a mikro-vállalkozások innovációinak. A kisvállalkozásoknál ezt követi a „gépek beszerzése a termelési eljárás-innovációkhoz”, míg a mikro-vállalkozásoknál az „innovációk piaci bevezetése”. Más a helyzet a Baranya megyei vállalkozások körében. Mind a kis-, mind a mikro-vállalkozásoknál a „gépek beszerzése a termelési eljárás-innovációhoz” kerül az első helyre, míg a másodikon a kisvállalkozásoknál az „innováció megvalósításához kapcsolódó oktatás-képzés” van. Ezt követi a mikro-vállalkozásoknál „a házon belüli K+F”, a „szabadalmak beszerzése” és végül az „oktatás-képzés”.

Ha durva becslésként az innovációs és a K+F tevékenység kapcsolatának kimutatására az azokat végző vállalkozások számának mutatóját alkalmazzuk, akkor megállapítható, hogy az innovátorok száma tízzel meghaladja a teljes és/vagy részmunkaidőben K+F tevékenységet végző vállalatok számát. Az innovátorok száma harmincöttel múlja felül azokat, amelyek a belső K+F tevékenységet tekintik az innovációk fő forrásának. Az eltérés illusztrálja, hogy a másutt előállított tudás alkalmazásához is szükség van valamilyen K+F tevékenységre, valamilyen szaktudásra.

A következőkben a K+F aktivitás szempontjából vizsgáljuk a vállalkozások eltérő potenciálját. A vállalkozásoknál rendelkezésre álló humán erőforrás tudásteremtő és új tudást elsajátító képességét – a statisztikai mérhetőség jelenlegi szintjén – a felsőfokú végzettségűekkel azonosítjuk. Bár jól tudjuk, hogy kiemelkedő képességű, az új tudás előállítására és elsajátítására alkalmas emberek közül nem mindenki felsőfokú végzettségű. Viszonylag

egyszerűen és összehasonlítható módon mérni azonban csak a felsőfokú végzettségűeket tudjuk. Ezért a továbbiakban azt vizsgáljuk, hogy a felsőfokú végzettségűek aránya hogyan alakult a vizsgált körben, és hogy ez összefüggésbe hozható-e a vállalkozásoknál K+F tevékenységet végzők számával, valamint a K+F és innovációs tevékenységgel. A 7. táblázat a vállalkozások számát a felsőfokú végzettségűeknek az összlétszámhoz viszonyított aránya szerint mutatja be a különböző csoportokban. Az összesen 53 mikrovállalkozás közül kilencnél nem volt felsőfokú végzettségű szakember.

7. táblázat

A vállalkozások száma a felsőfokú végzettségűek létszamaránya szerint

Felsőfokú végzettségűek aránya (%)	Mikrovállalkozások száma			Kisvállalkozások száma			Mind-összesen
	OM-pályázók	Baranya megyei	Összesen	OM-pályázók	Baranya megyei	Összesen	
20 alatt	1	3	4	7	15	22	26
20,0–49,9	4	5	9	11	1	12	21
50 felett	11	19	30	3	7	10	40
Van felsőfokú végz.	16	27	43	21	23	44	87
Nincs felsőfokú végz.	6	4	10	1	8	9	19
Összesen	22	31	53	22	31	53	106

Az OM által fejlesztési támogatásban részesített kisvállalkozások körében nincs olyan, amelynek ne lenne felsőfokú végzettségű alkalmazottja, 14-nél pedig az arányuk 20 százalék fölötti. Ugyanakkor a 31 Baranya megyei kisvállalkozás között 7 is akad, amelynek nincs felsőfokú végzettségű alkalmazottja, 11-nél pedig az arányuk 10 százalék alatti. A minta érdekessége, hogy az Oktatási Minisztérium támogatásában részesült mikrovállalkozások között jóval nagyobb arányban vannak olyanok, amelyeknél nincs felsőfokú végzettségű alkalmazott (a tulajdonos lehet, hogy az), mint a baranyai csoportban. A támogatott mikrovállalkozások felénél az alkalmazottak legalább 50 százaléka felsőfokú végzettségű, míg ez az arány a baranyai csoport több mint 60 százalékánál mutatható ki.

A felsőfokú végzettségűek arányának ismeretében érdemes megnézni, hogy a vállalkozásoknál hogyan alakul a K+F tevékenységet végzők száma és aránya. *K+F tevékenységet végzőnek számít az a vállalkozás, amelyiknél legalább 1 fő teljes vagy részmunkaidőben K+F tevékenységet folytat.*¹² A teljes és/vagy részmunkaidőben K+F tevékenységet végző vállalkozások legtöbbször 5 fő alatti az ezzel foglalkozók száma. Összesen egy olyan kisvállalkozás akadt, amelynél 15 főt meghaladó, azaz 18 fő a K+F tevékenységet végzők száma, ez a baranyai csoportban található.

Ha megkockáztatjuk azt, hogy általánosítjuk az interjúkészítők tapasztalatát, miszerint a válasz hiánya e kérdés esetében arra utal, hogy nem végeznek K+F tevékenységet,

¹² A kérdésfeltevés módja lehetővé tette, hogy teljes munkaidő-egyenértékben is kiszámítsuk a K+F tevékenységet végzőknek a nemzetközi összehasonlítások során alkalmazott mutatószámát. Ebben a cikkben az elemzés során nem alkalmazzuk ezt a mutatószámot, mivel a K+F tevékenységben résztvevőket nem hasonlítjuk össze más országokkal. Elsősorban arra voltunk kíváncsiak, hogy az adott vállalkozás összes alkalmazottja között hány olyan akad, aki képes részt venni K+F tevékenységben. A felmérhetőség szempontjából pedig az érdekelt bennünket a részdíjban végzett K+F tevékenység részletei iránt érdeklődve, hogy az mennyire változtatja meg a mikro- és kisvállalkozásoknál folyó K+F tevékenységről alkotható képet. A töredékidőben végzett K+F tevékenység számbavételével jelentősen nőtt a K+F tevékenységet végző vállalkozások száma. Az eredmény megerősíti a tördíjban végzett K+F tevékenység megismerhetőségét és az információ fontosságát.

akkor jól látható, hogy az 53 mikrovállalkozás között összesen tizenháromnál folytatnak az alkalmazottak K+F tevékenységet teljes munkaidőben és 19 esetben teljes és/vagy részmunkaidőben. A K+F tevékenységet végző mikrovállalkozások döntő hányada az OM csoportból kerül ki, méghozzá abból a vállalkozói körből, amelyben a felsőfokú végzettségűek aránya 50 százalék feletti.

Az OM-minta esetében a K+F tevékenységet végző vállalkozások száma a kisvállalkozások körében megegyezett, a mikrovállalkozások körében pedig eggyel nagyobb volt a felsőfokú végzettséggel rendelkező vállalkozások számánál. A Baranya megyei csoportban a jelentős arányban felsőfokú végzettségűeket foglalkoztató vállalkozások kevésbé tűnnek fel a K+F tevékenységet végzők között. A felsőfokú végzettségűekkel rendelkező Baranya megyei mikrovállalkozásoknak 11, a kisvállalkozásoknak pedig 57 százaléka végzett K+F tevékenységet. Az okok sokfélék lehetnek, kezdve a kényszervállalkozó fennmaradási küzdelmeitől a másutt elért eredmények adaptálására alkalmas, esetleg bedolgozói szerepkörű vállalkozásig. Az okokat kutató kérdés megválaszolását segíti, ha figyelembe vesszük, hogy az innovációs tevékenységet végző vállalkozások számát (termékinnováció 28 mikrovállalkozás, termelési eljárás-innováció 20). A K+F tevékenységet végzők száma nem éri el a termékinnovációt bevezetők számát, viszont valamelyest meghaladja az eljárásinnovációt végzőkét. A kisvállalkozások között összesen 6 olyan vállalkozás van, amelyiknél részmunkaidőben sem végez senki K+F tevékenységet. Ezek közül érdekes módon 4 vállalkozás tartozik az Oktatási Minisztérium fejlesztési támogatásában részesültek közé. Ha ehhez hozzászámítjuk a nem válaszolókat, amely cégeknél feltételezhetően 2000-ben nem foglalkoztak K+F tevékenységgel, akkor a Baranya megyei 31 kisvállalkozás közül 26, míg az OM minta 22 vállalkozásából csak 7 tartozik ebbe a körbe a teljes munkaidős tevékenység szerint.

A K+F munkaidő-ráfordítás ismerete mellett fontos az az információ is, hogy milyen összeget képes, illetve hajlandó áldozni a vállalkozás a K+F és/vagy az innovációs tevékenység finanszírozására. Az innovációkat belső K+F tevékenységre építő 53 vállalkozás közül 42, a külső K+F tevékenységet finanszírozó 14 vállalkozás közül 10 adta meg a ráfordítások nagyságrendjét jellemző adatokat. A támogatásban részesült 21 OM mikrovállalkozás közül 19, míg a Baranya megyeiek közül 4 végzett belső K+F tevékenységet. Ez a ráfordításokra vonatkozó válasz összhangban van azzal, amit a teljes vagy részmunkaidőben végzett K+F tevékenységre vonatkozóan kaptunk. A kiadások nagyságrendjét érzékelteti az, hogy a házon belüli K+F költségek a 42 válaszadó közül 19-nél 5 millió forint alatt voltak, és két K+F tevékenységre szakosodott vállalkozásnál volt (OM minta) az 50 millió forint feletti értéktartományban.

A K+F tevékenység eredménye: a szabadalmak

A K+F tevékenység, a feltalálói tevékenység egyik eredménymutatója a szabadalmaztatás. A szabadalmaztatás természetesen nemcsak a létrehozott újdonságnak az egyik mércéje, hanem annak is, hogy az adott vállalkozás képes-e önállóan, vagy más vállalkozással közösen szabadalmaztatni azt. A szabadalmaztatás tehát a gazdasági mérlegelés alapján hozott döntést is magába foglalja. A szabadalmaztatási tevékenységre jellemző az, hogy az 1998 és 2000 közötti időszakban a 106 cég közül K+F tevékenységet végzett 34 vállalkozás, és ebből 8 vett részt szabadalmaztatásban: 5 mikro- és 3 kisvállalkozás nyújtott be szabadalmi kérelmet. Közülük egy volt Baranya megyei, a többi az OM támogatottak köréből került ki. A 8 szabadalmaztató közül 4 cég több szabadalmat is benyújtott. A szabadalmaztatásban részt vevő cégek száma e körben sem túl magas.

Az a tény, hogy a valamilyen K+F tevékenységet végzőknek csupán egynegyede jelenik meg szabadalmaztatóként is, megerősíti azt a megfigyelést, hogy a vállalkozások nagyobb arányban végeznek alkalmazást segítő, mint jelentős újdonság létrehozására irányuló K+F tevékenységet. Az egynegyed arány azonban azt is jelezheti, hogy a mikro- és kisvállalkozásoknak nem könnyű eljutniuk találmányaikkal a szabadalmaztatásig. Természetesen egy cég akár megbízásos szerződés keretében végzett, akár önálló kutatás esetén dönthet úgy, hogy nem szabadalmaztat, illetve nem vesz részt az eredmény szabadalmaztatásában.

A szabadalomban testet öltő kutatási eredmény a hasznosítás esetén válhat gazdasági eredménnyé. A hasznosítás többféle módon történhet: cégen belüli innováció útján, a vállalatcsoporton belüli másik cégnél megvalósított innovációval, valamint a szabadalom értékesítésével. Ami a kifejlesztett szabadalmak hasznosítását illeti, azok többnyire a cégen belüli innovációval valósultak meg, vagy legalábbis azzal kezdődött és sor került azzal párhuzamosan (vagy azt követően) a szabadalom más cégeknek történő értékesítésére is. Nem fordult elő az, hogy a szabadalom hasznosítására valamilyen vállalati hálózatba kapcsolódva került volna sor. A leggyakoribb hasznosítás a cégen belüli innováció volt (11 eset), de ettől nem sokkal maradt el a más cég részére történő értékesítés (9 eset).

Az innovációs tevékenység feltételei

Sokat elárul egy-egy ország, régió, ágazat innovációs potenciáljáról az, hogy mennyire jellemzőek az el sem kezdett vagy lelassított, elhalasztott innovációk. Az innovációkkal kapcsolatos ilyen típusú döntések a gazdasági fejlődés természetes velejárói, de előfordulások gyakorisága, ágazati vagy regionális jellemzőinek ismerete fontos a politikaformálók számára. Ha a halasztások és mulasztások okai megismerhetők, akkor a politikanak könnyebb megtalálnia az innovativitást akadályozó, a kezdeményezéseket leszerelő környezeti feltételek ellenszerét.

A mikro- és kisvállalkozások között gyakori az, hogy szándékukban áll termék- vagy eljárásinnovációt megvalósítani, de az innováció elgondolását követően bele sem kezdenek a folyamatba. Az innovációk elmaradását, késleltetését a döntést kiváltó okok szerint a Baranya megyei vállalkozások körében, tehát csak 62 vállalkozásnál vizsgáltuk. A tapasztalatok összesítése szerint az innovációk lassítása, halasztása vagy el sem kezdése viszonylag nagy számban a vállalkozások mintegy felénél fordult elő. (A 31 mikrovállalkozás közül tizenöt, a hasonló számú kisvállalkozás közül pedig tizennyolcnál.)

Az okok közül a pénzügyi gondok a legjelentősebbek. Ezzel összecseng, hogy az innovációs költségek magasak a vállalkozások pénzügyi erejéhez képest. E két okot követi a túl nagy gazdasági kockázat. Az elérhető tőke, valamint a kockázati tőke hiányánál jóval kisebb számban említették a vállalkozáson belüli tényezőket, azaz a szervezési nehézségeket, az innovációk menedzselésének problémáit, valamint a felsőfokú végzettségű munkaerő hiányát. Figyelemre méltó, hogy a „túlzott szabályozást” mint az innovációt negatívan befolyásoló tényezőt a válaszadók a közbeszerzési törvénnyel azonosították, amelynek megvalósítási gyakorlata bizonyos értékesítési lehetőségekből a gyakorlatban kizárja a mikro- és kisvállalkozásokat.

A K+F és az innováció közfinanszírozású támogatásának igénybevétele

Az innovációs tevékenységet lassító, hátráltató tényezők között a finanszírozási gondok jelentősek. A közfinanszírozás enyhítheti a pénzügyi gondokat, időlegesen vagy

tartósan átvállalhatja a túl magas innovációs költségek egy részét, mérsékelve a gazdasági kockázatot. A közfinanszírozás közvetlen és közvetett eszközökkel elősegítheti más akadályozó tényezők elhárítását is. A nemzetközi tapasztalatok szerint e vállalkozói körnek gyakran segítségre van szüksége ahhoz, hogy tudomást szerezzen a kockázatot mérséklő, saját forrásait kiegészítő támogatási lehetőségekről, hogy el tudja készíteni pályázatát, hogy pályázásra képes legyen. A kis- és mikrovállalkozások tudásszintjének javítására, innovációs tevékenységének előmozdítására már Magyarországon is számos program létezik. A politikusok számára tehát fontos kérdés az, hogy a kis- és mikrovállalkozások igénybe vesznek-e innovációs támogatásokat és mely közfinanszírozású támogatási formákkal tudnak a leginkább élni.

Az OM-mintában szereplő 22–22 kis- és mikrovállalkozás közül 15, illetve 17 részesült *állami támogatásban* 2000-ben. A 31 Baranya megyei kis- és mikrovállalkozás közül 5, illetve 2 jutott támogatáshoz. A két kiválasztott csoport között tehát meglehetősen nagy a különbség, a baranyaiak körében meglehetősen csekély a K+F, innovációs támogatást igénybevevő, abból részesülők aránya. A két csoport közötti különbség oka csak kis mértékben ered a mintaválasztásból. Az okok között bizonyára fontos a vállalkozások innovációk iránti fogékonyságának az eltérése, de valószínűsíthető, hogy a támogatottak körébe való bekerülésnek is vannak nehézségei.

A sikeres pályázói küszöb egyszeri átlépése valószínűleg megkönnyíti az utat a további pályázatok elnyeréséhez. Egyrészt a vállalkozás az alatt az idő alatt, amíg eljut az első sikeres pályázatig, jelentős pályázási kultúrát halmoz fel, kiépíti kapcsolatait a megfelelő hídképző intézményekkel. Másrészt a már sikeres pályázat a következőkhöz ajánlólevélként, referenciatermekként szolgál; a döntéshozók kockázatukat mérséklő tényezőként veszik figyelembe.

A támogatás típusára vonatkozó kérdés csak az Oktatási Minisztérium által támogatottak körében szerepelt, a válaszolók – a kiválasztott körnek megfelelően – a hazai támogatások közül döntően a visszatérítendő és a vissza nem térítendő Központi Műszaki Fejlesztési Alap (KMÜFA) támogatásokat vették igénybe. Mivel a vizsgált időszakban a magyar vállalkozások már részt vehettek az EU programjaiban is, ezért az *európai uniós támogatásokból való részesedés* megismerésére is törekedtünk. A mikrovállalkozások között egyik csoportban sem akadt olyan, amelyik Európai Unió támogatásban részesült volna. A kisvállalkozások közül összesen 3 cég (kettő az Oktatási Minisztérium által támogatott körből és egy Baranya megyei) jutott ilyen támogatáshoz.

Valószínűsíthető, hogy az olyan új támogatási forma, amelyben a pályázatok a mikro- és kisvállalkozások képességeinek megítélését a velük már gazdasági kapcsolatban álló nagy- és közepes vállalkozásokra bízzák (Integrátor program), elő fogja segíteni, hogy a gazdasági együttműködésekbe már bekapcsolódottak nagyobb számban váljanak a K+F és innovációs állami támogatások hasznélvezőivé, a támogatottak tekintélyzónájába kerüljenek. Kérdéses azonban, hogy a még gazdasági kapcsolatban nem lévők innovációs képességeinek fejlesztéséhez, erősítéséhez e formákon keresztül hozzá lehet-e járulni.

Együttműködések az innovációk megvalósítása érdekében

Az egyre inkább tartós kooperációra épülő világversenyben igen fontos tájékozódni arról, hogy a vállalkozások milyen típusú partnerekkel és mely régiókban működnek együtt a kutatás-fejlesztésben az innovációk megvalósításában. Az együttműködések meglétének, jellegének, jelentőségének feltérképezése a kutatások legnehezebb feladatai közé tartozik. A kisvállalkozások gyakran nem formalizálják a partneri kapcsolataikat, így az innovációs tevékenységgel kapcsolatosakat sem. Az innovációs felvételek segít-

ségével azonosítani lehet azt a kört, ahol már léteznek együttműködések, és valamit megtudhatunk azok típusairól is. A 8. táblázat az együttműködés jellege szerint mutatja be a részt vevő vállalkozások számát.

8. táblázat

Innovációs együttműködésben részt vevő vállalkozások

Együttműködés jellege 1998–2000	OM-minta		Baranya megyei minta		Összesen		
	Kis-	Mikro-	Kis-	Mikro-	Kis-	Mikro-	Összesen
	vállalkozások						
Más vállalkozással közösen kifejlesztett termék- és/vagy eljárásinnovációk	9	4	4	2	13	6	19
Együttműködés az innovációk megvalósítása érdekében	16	17	14	5	30	22	52
Kutatási tevékenységgel járó innovációs együttműködés	11	12	–	–	–	–	–

Megjegyzés: A táblázat 3. sorában szereplő kérdést nem tettük fel a Baranya megyei minta vállalkozásainak.

Az innovációk megvalósítása érdekében valamilyenfajta együttműködésben 55 vállalkozás, közös termék, illetve eljárás fejlesztésében pedig 19 vett részt. Mindkét típusnál az OM-minta vállalkozásainak aránya jóval magasabb volt, mint a baranyai mintában szereplőké. Az együttműködési lehetőség és képesség, valamint az innovációs teljesítmény intenzív összefüggésére is utalnak ezek az adatok. A kutatási tevékenységgel járó innovációs együttműködésekre vonatkozóan csak az OM mintáról rendelkezünk információkkal. Az együttműködés nagyságrendjét a 23 vállalkozás közül 16-nál ismertük. A szerződéses K+F tevékenység jellemzője, hogy 10-ből 6 vállalkozásnál az összeg az 5 millió forint értékhatár alatt volt, egy sem akadt a 10 és 50 millió forint közti tartományban. Egy (OM által támogatott) kisvállalkozásnál haladta meg az évi 50 millió forintot a szerződéses kutatás értéke.

Az OM-csoport innovátoraira az jellemző, hogy döntően a vállalkozásnál, illetve más vállalkozással közösen történtek a fejlesztések, míg a baranyai csoportban a vállalkozástól független, illetve a vállalatcsoport másik tagjánál folyó, valamint anyavállalati fejlesztésre épülő innovációk előfordulása a jellemző. Az utóbbiakra vonatkozóan az interjúkból tudjuk, hogy az együttműködés passzív innovatori szerepet biztosít.

Ha a partner típusa szerint vizsgáljuk a vállalkozások által az innovációk megvalósítása szempontjából legfontosabbnak tartottakat, akkor több mint figyelemre méltó jelenség az, hogy a legtöbben a felsőoktatási intézményeket (33) és a megrendelőket (31) említették. A felsőoktatási intézményeknek ezzel az erőteljes megjelenésével ez a vizsgált kör szignifikánsan eltér a közép- és nagyvállalatok körében eddig végzett hazai innovációs próbafelvételek eredményétől, ám hasonlóságot mutat néhány külföldi (főleg regionális) felvétel tapasztalatával (Senker, 2001; Varga, 1998). A magyar jelenség azért különösen érdekes, mert olyan kis- és mikrovállalkozói kör tekinti fontos partnernek a felsőoktatási intézményeket, amelyben a felsőfokú végzettségűek aránya nem túl magas, így a kapcsolatépítés hagyományos forrása, a régi évfolyamtársakra építés ebben a körben kevésbé létezik. A felsőfokú intézményeknél és az azzal azonos fontosságúnak ítélt megrendelőknél jóval kisebb számban, de a fontos partnerek közé tartoznak a szállítók (19) és a nem profitorientált kutatóintézetek (17).

A partnerek földrajzi elhelyezkedése szerint döntőek a hazaiak, de a kisvállalkozások körében viszonylag nagy számban szerepelnek külföldi megrendelők és szállítók is az innovációs partnerek között.

A politikusok érdeklődése azért is fordult a kis- és mikrovállalkozások K+F és innovációs tevékenysége felé, mert a modern kisvállalkozások egy régió fellendítésében fontos szerepet játszhatnak. A megfelelő politika pedig segítheti az innovatív kisvállalkozások keletkezését, fennmaradását, versenypozícióinak javítását. A gazdaság egészének versenyképességét is befolyásolja, hogy milyen a kisvállalkozásoknak a magasabb hozzáadott értéket előállító, állásokat teremtő ereje.

A kis- és mikrovállalkozások K+F és innovációs tevékenysége számbavételének a fontosságát elsősorban az adja, hogy segítségével jobban megérthető az e körre jellemző gazdasági jelenségek. *Az is nyilvánvaló, hogy az EU-tagságra készülő Magyarországnak K+F és innovációs tevékenységéről, innovációs erőforrásairól és eredményeiről a nemzetközi összehasonlíthatóság miatt is megfelelő értékű, kielégítő reprezentációjú felvétellel kell rendelkeznie.*

A kis mintával végzett kísérleti felvétel bizonyította, hogy van mód a kis- és mikrovállalkozások K+F és innovációs tevékenységének szisztematikus statisztikai vizsgálatára. A rendelkezésünkre álló tudományos eszköztár (OECD Kézikönyvek) kellően pontos és rugalmas, így adaptálható a mikro- és kisvállalkozások vizsgálatára az átmeneti gazdaságokban. Egy ilyen felmérés segítségével a politikaformálók, a döntéshozók, az üzleti világ hozzájuthat azokhoz a megbízható információkhoz, amelyekre a döntések megalapozásához szükségük van.

Az erős, illetve a *dinamikusan növekvő* kisvállalkozások mérhetően jelen vannak a mintában. Ezek a szervezetek elsősorban az OM-mintában találhatók, ami legalábbis arra utal, hogy az innovációs tevékenységet ösztönző állami támogatási rendszertől pozitív hatások várhatók ebben a körben is. A megfigyelhető pozitív hatások és a két csoport összehasonlítása alapján a támogatás, a támogatottak körébe kerülés hatásmechanizmusa további részletes vizsgálatra érdemes. Elemzés tárgya lehet az is, hogy az induló éveikben milyen a kis- és mikrovállalkozások részvételi képessége a K+F és az innovációs tevékenységet támogató hazai közfinanszírozású és EU pályázatokban. Az adatok elemzése illusztrálta, hogy a kis- és mikrovállalkozások körében elvégzett innovációs felvétel alkalmas arra, hogy megvilágítsa egy-egy támogatási eszköz előnyeit és hátrányait, valamint hatását a támogatottakra, és a támogatottak köréből kimaradókra.

További, nagyobb mintán elvégzendő vizsgálatnak tárgya lehet annak elemzése, hogy a kis- és mikrovállalkozásoknak az induló éveikben és pályájuk érettebb szakaszában milyen a K+F és az innovációs tevékenységet támogató pályázatokban való részvételi képessége. Milyen a K+F és innovációs pályázatok elérhetősége a számukra, mennyire hatékonyak a támogató, közvetítő szervezetek? Egy ilyen vizsgálat fontosságát jelzi az, hogy a véletlenszerűen kiválasztott baranyai megyei mintában alig akadt K+F, illetve innováció megvalósításához kapcsolódó állami támogatásban részesült vállalkozás. E vizsgálatok eredményeként elképzelhető egy olyan pályázati rendszer kialakítása is, amely a még nem támogatottak pozitív diszkriminációját alkalmazza.

A nemzetköziesedő világgazdaságban a mikro- és kisvállalkozások sikeres kutatási tevékenységének nagyobb a súlya a versenyhelyezés megőrzése, esetleges javítása szempontjából a kevésbé fejlett, mint a számos multinacionális céggel rendelkező fejlett országokban. Megkockáztathatjuk azt az állítást, hogy a kis- és mikrovállalkozások K+F és innovációs tevékenységének részletes ismerete fontosabb a kevésbé fejlett országok, régiók döntéshozói, mint a fejlett országok politikaformálói számára. Dél-Európában, az átalakuló gazdaságokban, Latin-Amerikában nagyobb a jelentősége annak, hogy mennyire léteznek innovatív kisvállalkozások és hogy azok milyen életpályát tudnak befutni. Így a hazai kutatásnak fontos teendői vannak ezen a területen.

Felhasznált irodalom

- Bougrain, Frederic – Haudeville, Bernard* [2002]: Innovation, collaboration and SMEs internal research capacities. *Research Policy*, No. 31, 735–747. o.
- Czakó Ágnes – Kuczai Tibor – Lengyel György – Vajda Ágnes* [1995]: A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes években. *Közgazdasági Szemle*, 1995. 4. sz.
- CET Kft. [1999]: A mikro-, kis- és középvállalkozások innovációs tevékenysége, képessége és készsége. OMFB, kézirat.
- European Commission [2001]: Toward an European Research Area, Key Figures. Indicators for Benchmarking of National Research Policies. Special edition, Brüsszel.
- The European Observatory for SMEs. Sixth Report [2000].
- Eurostat [2001]: The Third Community Innovation Survey, Core Questionnaire, Version 6, 20 February.
- Frascati Kézikönyv [1994]: A kutatással és kísérleti fejlesztéssel kapcsolatos felmérésekhez javasolt egységes gyakorlat. (Szerk.: *Inzelt A.*) OECD, Paris (magyar kiadás: OMFB 1996, Budapest).
- Goldperger István* [2002]: Javaslatok a kis- és középvállalkozások kutatási-fejlesztési háttérét erősítő intézmények, együttműködési hálózatok és támogatási módszerek fejlesztésére. ECOLAB Gazdasági Tanácsadó Kft., kézirat.
- Inzelt Annamária* [1994]: Néhány elgondolás a kisservezetek innovációs tevékenysége reprezentatív felmérésének megoldására. OMFB–IKU, munkanyag.
- Inzelt Annamária* [1995]: Helyzetkép a magyarországi innováció állapotáról az átmenet időszakában. *Külgazdaság*, 7–8. szám, 69–86. o.
- Inzelt, Annamária [1999]: Economic Regeneration and Fast Growing Industries. Case of Hungary. Előadás az Industrial Transformation in Central and Eastern Europe – The Role of Small Innovative Firms in the Manufacturing Sector című konferencián. FhG–ISI, november 17–18, Karlsruhe.
- Inzelt Annamária* (szerk.) [1998]: Bevezetés az innovációmenedzsmentbe. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- Kállay László* [2002]: Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz., 557–576. o.
- Kisvállalati-fejlesztési Intézet [1999]: A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés, Budapest.
- Kleinheincz, Ferenc* [1998]: A kis- és középvállalatok innovációs képességét segítő technológiapolitikai feladatok. OMFB, Budapest.
- Kleinheincz Ferenc* [1998]: Tasks of technology policy in strengthening the innovative capacities of small and medium-sized enterprises. OMFB, Budapest.
- Kőhegyi Kálmán* [1998]: A kisvállalkozói szektor tagolódása. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz. 261–276. o.
- Kőhegyi Kálmán* [2001]: Növekvő és zsugorodó vállalkozások. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz., 320–337. o.
- KSH [2002]: Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban: helyzetkép és nemzetközi összehasonlítás. Budapest.
- KSH [2001a]: A bruttó hazai termék 1999-ben. Módszertani fejezet. Kis-, közép- és nagyvállalatok adatai. Március, Budapest.
- KSH [2001b]: A feldolgozóipar innovációs tevékenysége. KSH Életszínvonal- és emberierőforrás-statisztikai főosztálya, Kultúrstatistikai osztály, Budapest.
- KSH [2000]: A kis- és középvállalkozások demográfiaja nemzetközi összehasonlításban. Budapest.
- KSH [1995–2001]: Kutatás és Fejlesztés évenkénti kiadványai. Budapest.
- Kuczai Tibor* [2000]: Kisvállalkozás és társadalmi környezet. Replika kör, Budapest.
- Laki Mihály* [2001]: Az újonnan alapított magánvállalatok teljesítménye. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz., 965–985. o.
- Laki Mihály* [1998]: Kisvállalkozás a szocializmus után. *Közgazdasági Szemle Alapítvány*, Budapest.
- Laky Teréz* [1998]: A kisvállalkozások növekedésének korlátai. *Szociológiai Szemle*, 1. sz., 23–40. o.
- MISZ [2002]: A magyar kis-közepes vállalatok innovációs képességének fejlesztése. (témavezető: *Dr. Pakucs János*) www.innovacio.hu/tanulmanyok/tanulmany2_1.html
- OECD [2000]: SME Outlook. Paris.
- OECD–CEET [1997]: Small Business in the Transition Economies. Paris.
- Oslo Manual [1997]: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. OECD–Eurostat, Paris. (Magyarul a korábbi változat hozzáférhető: Oslo kézikönyv 1994 – Az OECD irányelvei a technológiai innovációs adatok gyűjtésére és értelmezésére. OECD, Párizs, 1992, MEH Tudománypolitikai Titkárság Budapest, 1994.)
- Senker, Jacqueline* [2001]: Changing organisation of public sector research in Europe – implications for benchmarking human resources in RTD. *Science and Public Policy*, Vol 28. No. 4, 39–50. o.
- Vajda Ágnes* [1987]: A kisiparosok és a kiskereskedők mobilitása I–II. *Statistikai Szemle* április, június.
- Vajda Ervin* [1996]: Sajtóban megjelenő információk alapján innovációs mutatók gyűjtése. Diplomamunka.
- Varga Attila* [1998]: University Research and Regional Innovation. Kluwer Academic Publishers.

A kérdőív fő kérdései és alkalmazása a két csoportnál

Kérdés	Az OM-minta	A Baranya-minta
	kérdőíve	
I. Általános kérdések		
Alapítása éve; Önállóság/csoporthoz tartozás; Tulajdonosok, szervezeti változások; Árbevétel, export, adózás előtti eredmény; Foglalkoztatottak, felsőfokú végzettségűek	✓ ✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓ ✓
II. A VÁLLALAT TECHNOLÓGIAI, INNOVÁCIÓS TEVÉKENYSÉGE		
Termék és/vagy eljárás bevezetése; új vagy továbbfejlesztett termék, illetve eljárás bevezetése; a fejlesztő szervezet típusa	✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓
III. AZ INNOVÁCIÓS TEVÉKENYSÉG FORRÁSAI 2000-BEN		
A 2000. évi innovációs tevékenység; Vállalkozáson belüli K+F tevékenység; K+F vásárlás; Gép és/vagy berendezés beszerzése innovációhoz; Szabadalmak, termelés-előkészítési eljárás; Innovációhoz kapcsolódó oktatás és képzés; Termékinnováció piaci bevezetése, tesztelése; Innovációs tevékenység gyakorisága; K+F tevékenységet végzők;	✓ ✓ ✓ ✓ ✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓ ✓ ✓ ✓ ✓
Támogatások		
EU-támogatás	✓	–
Állami támogatás	✓	–
Egyéb külföldi támogatás	✓	–
Szellemi tulajdon		
Szabadalmi kérelem benyújtása	✓	–
Szabadalmi kérelem benyújtásának módja	✓	–
A kifejlesztett szabadalmak hasznosításának módja	✓	–
IV. AZ INNOVÁCIÓS TEVÉKENYSÉGRE HATÓ TÉNYEZŐK		
Innovációra ható tényezők; Az innováció információforrásai	– –	✓ ✓
V. INNOVÁCIÓS EGYÜTTMŰKÖDÉS 1998–2000 KÖZÖTT		
Innovációs együttműködés	✓	✓
Kutatási együttműködés	✓	–
VI. AZ INNOVÁCIÓT AKADÁLYOZÓ TÉNYEZŐK		
Késletetett innovációs projekt; Törölt innovációs projekt; El sem indított innovációs projekt; Az innovációt akadályozó tényezők típusai	– – –	✓ ✓ ✓

Vertikálisan differenciált kereskedelem és az egy főre jutó GDP. Az Európai Unióval folytatott magyar élelmiszer-kereskedelem példája

FERTŐ IMRE

*A cikk az egy főre jutó GDP és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem kapcsolatát vizsgálja meg a mezőgazdasági termékek esetében Magyarország és az EU között. Az ágazaton belüli kereskedelmet horizontális és vertikális összetevőire bontjuk az egy-ségértékek alapján. Három különböző megközelítést alkalmazunk az ágazaton belüli kereskedelem mérésére, amelyeket a standard panel regressziós elemzésében használunk. Eredményeink azt mutatják, hogy a mezőgazdasági termékek esetében a vertikális típusú kereskedelem a meghatározó a teljes ágazaton belüli forgalomban. Flam és Helpman vertikálisan differenciált kereskedelemmodelljét alkalmazva pozitív kapcsolatot találunk az egy főre jutó GDP és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem mérőszáma között. Megmutatjuk továbbá, hogy a jövedelemelosztásnak nincs szignifikáns hatása, míg a távolság csak a Nilsson-modell eredményét befolyásolja. Továbbá, a regressziós elemzésben az ágazaton belüli kereskedelem különböző mérőszámai közül az ágazaton belüli kereskedelem szintje jobb függő változónak bizonyult, mint az ágazaton belüli kereskedelem foka, illetve aránya.**

Az elmúlt években az egyik legfontosabb téma az ágazaton belüli kereskedelem irodalmában a horizontális és a vertikális termékdifferenciálódás megkülönböztetése. A korábbi akkor fordul elő, amikor a termékeknek különböző típusai vannak, de a minőségük hasonló, míg az utóbbi esetében a termékek egyes fajtái minőségükben eltérnek egymástól. Ez a megkülönböztetés azért fontos, mert az ágazaton belüli kereskedelemhez kapcsolódó ágazati és országjellemzők különbözhetnek a termékdifferenciáltság típusától függően (Greenaway–Hine–Milner 1994, 1995). A horizontális termékdifferenciálódás esetében a tényezőellátottság és a skalahozadék szerepét hangsúlyozzák azok modellek, amelyek a monopolisztikus verseny elméleti keretéből származnak. Ezt az elméleti keretet foglalta össze Helpman–Krugman [1985], amelyet gyakran Chamberlain–Heckscher–Ohlin (CHO) modellnek hívnak. Ebben a modellben az ágazatok közötti specializáció a homogén termékek, míg az ágazaton belüli specializáció a horizontálisan differenciált jóságok esetében fordul elő. A modell fő következtetése, hogy negatív kapcsolat van a tényezőellátottság – amelyet az egy főre jutó GDP-vel mérnek – és az ágazaton belüli kereskedelem aránya között. Az ágazaton belüli kereskedelemről

* A cikk alapjául szolgáló kutatást az OTKA Kereskedelemelmélet és magyar agrárkereskedelem című programja támogatta.

Fertő Imre kandidátus, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának főmunkatársa.

szóló kiterjedt empirikus irodalom sokszor implicit módon azt feltételezi, hogy a termékdiffereciálódás horizontális. Az újabb empirikus tanulmányok azonban azt mutatják, hogy a vertikális ágazaton belüli kereskedelem lényegesen fontosabb, mint a horizontális ágazaton belüli kereskedelem.¹ Ezek az eredmények azonban „...komoly kétségeket támasztanak a horizontális ágazaton belüli kereskedelem magyarázatának dominanciáját és a *CHO*-modell korábbi empirikus tesztelésének megbízhatóságát illetően.” (*Greenaway–Milner*, 2002, 181. o.) Rávilágítanak továbbá a vertikális ágazaton belüli kereskedelem elméleti modelljeinek fontosságára, amelyeket *Falvey* [1981], *Falvey–Kierzkowski* [1987], valamint *Flam–Helpman* [1987] dolgoztak ki, és amelyeket elhanyagolt a korábbi empirikus irodalom. Ezekben a modellekben az azonos, de különböző fajtájú termékek iránti kereslet a fogyasztás oszthatatlanságából (indivisibility) és a fogyasztók eltérő jövedelméből származik. A tőkével jobban ellátott ország jobb minőségű oszthatatlan terméket exportál, míg a munkaerőben gazdag ország gyengébb minőségű homogén terméket visz ki. Ezekben a modellekben negatív kapcsolat van az egy főre jutó GDP és az ágazaton belüli kereskedelem között.

A cikk célja, hogy megvizsgálja az egy főre jutó GDP és az ágazaton belüli kereskedelem közötti kapcsolatot. Pontosabban, *Durkin–Krygier* [2000] munkáját követve szemügyre vesszük, hogy milyen szerepet játszik a vertikálisan differenciált ágazaton belüli kereskedelem elemzése az egy főre jutó GDP és az ágazaton belüli kereskedelem közötti kapcsolatra vonatkozó ellentmondásos eredmények értelmezésében.

A *Greenaway–Hine–Milner* [1994], [1995] által alkalmazott megközelítést kiegészítve két másik módszert is alkalmazunk *Fontagné–Freundenberg* [1997], valamint *Nilsson* [1997] és [1999] munkáit követve. A három megközelítés különböző mércéket ad a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelemre, amelyeket függő változóként használunk a standard panel regresszióban az országspecifikus tényezők tesztelésére. Továbbá, *Martin–Montaner–Orts Rios* [2002] munkájához hasonlóan, megkülönböztetjük a jó és az gyenge minőségű vertikális termékdiffereciálódást az ágazaton belüli kereskedelemben. Empirikus elemzésünk Magyarország – 14 EU-tagállammal folytatott – mezőgazdasági ágazaton belüli kereskedelmét vizsgálja 1992 és 1998 között.

A következőkben először bemutatjuk az empirikus modell elméleti hátterét. Majd áttekintjük az egy főre jutó GDP és az ágazaton belüli kereskedelem kapcsolatát vizsgáló empirikus tanulmányok eredményeit. Ezután ismertetjük a horizontálisan és vertikálisan differenciált termékek megkülönböztetésének három típusát, valamint ezek alkalmazását az ágazaton belüli kereskedelem mérésére. Az alkalmazott módszerek és az adatbázis ismertetése után az országspecifikus tényezők vizsgálatának elméleti hátterét írjuk le. A regressziós elemzés eredményeinek ismertetését és összegzését követően megfogalmazunk néhány következtetést.

Elméleti háttér

A vertikális ágazaton belüli kereskedelem modelljeit *Falvey* [1981], *Falvey–Kierzkowski* [1987], valamint *Flam–Helpman* [1987] fejlesztették ki. Ezek a modellek a technológiában és a tényezőellátottságban meglévő különbségeket használják fel annak magyarázatára, hogy miért specializálódik egy ország egy meghatározott minőségű termék előállítására. A modellek kerete nagyon hasonló: két ország termel vertikálisan

¹ Lásd *Greenaway–Hine–Milner* [1994], [1995] és *Greenaway–Milner–Elliott* [1999] Egyesült Királyságra, *Fontagné–Freundenberg* [1997] Európai Unióra, *Aturupane és társai* [1999] közép-kelet-európai országokra, *Blanes–Martin* [2000], valamint *Martin–Montaner–Orts Rios* [2002] Spanyolországra, végül *Durkin–Krygier* [2000] Egyesült Államokra vonatkozó elemzéseit.

differenciált terméket, az egyiknek komparatív előnye van a jó minőségű termékből, míg a másik a gyenge minőségű jószág előállítására specializálódik. A jövedelemeloszlásban tapasztalható különbségek biztosítják, hogy mindkét országban van kereslet a rendelkezésre álló minőségek iránt. Ebben a keretben létezik ágazaton belüli kereslet, de eltérő módon, mint ahogy azt a *CHO*-modell előrejelzi.

Röviden áttekintjük *Flam–Helpman* [1987] vertikálisan differenciált ágazaton belüli kereskedelemmodelljét, amelyben az Észak és Dél közötti kereskedelmet a technológiában, a jövedelemben és a jövedelemeloszlásban meglévő különbségek határozzák meg. Az eredmények nagyon hasonlóak *Falvey–Kierzkowski* [1987] modelljéhez. *Flam* és *Helpman* modelljében két ország van: egy hazai (Észak) és egy külföldi (Dél), egy termelési tényező (a munka) és két jószág. Az egyik jószág homogén és tökéletesen osztható, a másik minőségileg differenciált és oszthatatlan. Mindkét országban azonos egységnyi munkaerő kell a homogén termék előállításához. A minőségileg differenciált termék esetében azonban az egy outputra jutó munkainput különböző az egyes országok esetében, továbbá a minőség a munkainput pozitív függvénye. A hazai országnak abszolút előnye van minden jó minőségű termék előállításában, míg a külföldi országnak komparatív előnye van a rosszabb minőségű jószág termelésében.

A különböző fajtájú termékek iránti kereslet abból származik, hogy a fogyasztók jövedelme eltérő, és meghatározott minőségű jószágot vásárolnak preferenciáik és jövedelemkorlátaik figyelembevételével. A viszonylagosan hatékonyabb munkaerővel rendelkező ország (magasabb jövedelmű) fogyasztói a jobb minőségű oszthatatlan terméket keresik. Ezért a hazai ország teljesen a magas minőségű differenciált termékek előállítására specializálódik, míg a külföldi ország homogén és alacsony minőségű differenciált termékeket exportál. Feltételezzük továbbá, hogy a jövedelemeloszlás is különbözik, így az ágazaton belüli kereskedelem létrejön. A modell előrejelzése szerint a két ország tényezőellátottságában meglévő nagy különbségek az ágazaton belüli kereskedelem magasabb arányához vezetnek.

Empirikus bizonyítékok

A kilencvenes évek közepéig kiterjedt empirikus irodalom vizsgálta az országspecifikus változók hatását az ágazaton belüli kereskedelemre. A legtöbb tanulmány azonban, sokszor csak implicit módon, horizontális termékdifferenciálódást feltételezett. A tényezőellátottságban megmutatkozó hasonlóságot általában az egy főre jutó GDP hasonlóságával mérték. A kutatók a következő hipotézist tesztelték: az ágazaton belüli kereskedelem aránya várhatóan annál magasabb, minél nagyobb az egy főre jutó GDP különbsége két ország között. A tesztelés során néhány kontrollváltozót vettek figyelembe, mint például a piacnagyságot, kereskedelempolitikát és a távolságot. *Greenaway–Milner* [2002] áttekintették az iparra elvégzett vizsgálatok esetében az ökonometriai bizonyítékokat, amelyek az egy főre jutó GDP előjelére és szignifikanciájára vonatkoztak. A szerzők arra a következtetésre jutottak, hogy a *CHO*-modellből származó hipotézisnek, amely a tényezőellátottság hasonlóságát tételezi fel, erős az empirikus megalapozottsága.

Néhány tanulmány foglalkozik csak az ágazaton belüli kereskedelemmel a mezőgazdasági termékek esetében, annak növekvő szerepe ellenére (*Henderson et al.*, 1998). Ezek a vizsgálatok nem tesztelik közvetlenül a *CHO*-modellt, inkább csak implicit módon használják annak keretét az egyenletek becslésénél. Az *1. táblázat* összefoglalja a mezőgazdasági termékekre vonatkozó empirikus vizsgálatok eredményeit, megkülönböztetve a kereskedelmet a különböző országcsoportok szerint. Az Észak–Észak kereskedelemre vonatkozó eredményeket úgy értékelhetjük, hogy azok alátámasztják az ága-

zaton belüli kereskedelem és az egy főre jutó jövedelem közötti negatív kapcsolatot. Meg kell jegyezni azonban, hogy mindkét cikk egy esettanulmányon alapul, amely meghatározott termékekre koncentrál. Az Észak–Dél kereskedelemmel két tanulmány foglalkozik, amelyek megkülönböztetik a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelmet. Az egyik írás szignifikáns eredményre jutott, amely azonban – az elvárthoz képest – ellentétes előjelű a vertikális ágazaton belüli kereskedelemre vonatkozóan (*Henry de Frahan–Tharakan*, 1999), míg a másik nem szignifikáns, de megfelelő előjelű (*Sun–Koo*, 2002). Végezetül *Chang és társai* [2001] negatív és nem szignifikáns kapcsolatot találtak az ágazaton belüli kereskedelem és az egy főre jutó GDP között a Dél–Dél közötti kereskedelemben. A mezőgazdasági termékekre vonatkozó empirikus tanulmányok tehát ígéretesek, de nem támogatják egyértelműen a *CHO*-modellt.

1. táblázat

Az ökonometriai vizsgálatok eredményei az élelmiszertermékek ágazaton belüli kereskedelme és az egy főre jutó GDP közötti kapcsolatra vonatkozóan

Tanulmány	Tárgy	Évek	A kapcsolat előjele
Észak–Észak			
<i>Christodolou</i> [1992]	Sertés- és marhahús, EEC-országok	1988	–*
<i>Pier–Rama–Venturini</i> [1997]	Tejtermékek EC-országok	1988–1992	–*
Észak–Dél			
<i>Hirschberg–Sheldo–Dayton</i> [1994]	30 ország	1964–1985	–*
<i>Henry de Frahan–Tharakan</i> [1999]	22 OECD-ország, 18 nem OECD-ország	1980, 1990	HIIT ^a : –* VIIT ^b : –*
<i>Su–Woo</i> [2002]	USA 24 országgal	1997	HIIT:– VIIT+
Dél–Dél			
<i>Chan–Yang–Huang</i> [2001]	Tajvan és ASEAN–5 országok	1970–1995	–

Megjegyzés: * a minimum 5 százalékos szignifikanciát jelöli.

^a HIIT: Horizontal Intra-Industry Trade

^b VIIT: Vertical Intra-Industry Trade

A legújabb empirikus tanulmányok azonban megkérdőjelezik a korábbi eredmények fenti optimista értelmezését az ágazaton belüli kereskedelmet meghatározó tényezők és a *CHO*-modell megbízhatóságát illetően. *Hummels–Levinsohn* [1995] kiindulási pontként *Helpman–Krugman* [1985] modelljét alkalmazta az ágazaton belüli kereskedelem elemzésére. A szerzők negatív kapcsolatot találtak az egy főre jutó GDP és az ágazaton belüli kereskedelem aránya között az OLS regresszióban. Továbbá, meglepő módon pozitív kapcsolatot találtak a panelregresszióban, amelyben kontrollálták az országspecifikus fix hatásokat. Ez az ellentmondás számos kutatót további vizsgálatokra indított, amelyekben figyelembe vették a horizontális és a vertikális termékdifferenciálódás közötti különbséget. *Greenaway–Hine–Milner* [1994], [1995] keresztmetszeti vizsgálatukban elkülönítették a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelmet meghatározó tényezőket. Eredményeik szerint az egy főre jutó GDP negatív és szignifikáns mind a horizontá-

lis, mind pedig a vertikális ágazaton belüli kereskedelem esetében. *Durkin–Krygier* [2000] pozitív kapcsolatot találtak a vertikális ágazaton belüli kereskedelem és negatív kapcsolatot a horizontális ágazaton belüli kereskedelem és az egy főre jutó GDP között, amikor a távolságot és a jövedelemeloszlásban meglévő különbségek hatását is figyelembe vették. *Martin–Montamer–Orts Rios* [2002] kizárólag a vertikális ágazaton belüli kereskedelemre koncentráltak és pozitív kapcsolatot találtak.

Ezek a tanulmányok rámutattak néhány problémára, amelyek fontosak a további elemzés szempontjából (*Greenaway–Milner*, 2002). Először is, az egy főre jutó GDP vajon megfelelő mérőszáma-e a tényező-összetételnek, vagy inkább azt közvetlenebbül kellene mérni? Másodszor, vajon léteznek-e egyáltalán országspecifikus hatások, amelyeket általában a keresztmetszeti elemzésekben találnak? Végezetül, rendelkezésre áll-e megfelelő eljárás a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem megkülönböztetésére?

A vertikális és a horizontális ágazaton belüli kereskedelem mérése

Az elmúlt évtizedben az egységérték vált különösen népszerűvé a termékek minőségének meghatározásában a kereskedelmi adatokban és a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem megkülönböztetésében (*Abd-el-Rahman* 1991, *Greenaway–Hine–Milner* 1994, 1995). A kereskedelmet általában akkor definiálják horizontálisan differenciáltnak, ha az export egységértéke az import egységértékéhez viszonyítva 15 százalékos intervallumon belül van a Standard Industrial Trade Classification (SITC) öt számjegyű bontása szerint. Ha a relatív egységértékek a 15 százalékos sávon kívül vannak, akkor vertikálisan differenciált termékekről beszélhetünk. Fontos feltevések az is, hogy a szállítási költségek és fuvardíjak nem befolyásolják a relatív árakat úgy, hogy azok ne essenek a 15 százalékos intervallumba. Továbbá mind *Abd-el-Rahman* [1991], mind *Greenaway–Hine–Milner* [1994], [1995] demonstrálják, hogy a sáv 15 százalékról 25 százalékra való szélesítése nem változtatja meg alapvetően a kereskedelem horizontálisan, illetve vertikálisan differenciált termékekre való csoportosítását. Ezért „...ez a módszer megfelelőnek tűnik a vertikális és horizontális ágazaton belüli kereskedelem megkülönböztetésére” (*Greenaway–Hine–Milner*, 1994, 95. o.).

Horizontálisan differenciált j termékről beszélünk a bilaterális kereskedelemben, ha az export egységértéke (UV_j^x) és az import egységértéke (UV_j^m) egy meghatározott diszperziós tényezőre (α -ra, amely például 0,15) nézve kielégíti a következő feltételt:

$$1 - \alpha \leq \frac{UV_j^x}{UV_j^m} \leq 1 + \alpha. \quad (1)$$

Hasonlóan, a vertikálisan differenciált termékek esetében az előző feltétel így módosul:

$$\frac{UV_j^x}{UV_j^m} < 1 - \alpha \quad \text{vagy} \quad \frac{UV_j^x}{UV_j^m} > 1 + \alpha. \quad (2)$$

Az előző ± 15 százalék egységárkülönbözet-megközelítést alkalmaztuk a horizontálisan és vertikálisan differenciált termékek meghatározására, amely alapján három eltérő módszert alkalmazva számoltuk ki az ágazaton belüli kereskedelem különböző típusait.²

² Fontagné–Freundenberg [1997] kritizálja az (1) egyenlet alkalmazását, mivel a jobb oldal nem konzisztens a bal oldallal, ezért a következő megoldást javasolja: $\frac{1}{1+\alpha} \leq \frac{UV_j^x}{UV_j^m} \leq 1 + \alpha$.

Az első megközelítés *Greenaway–Hine–Milner* [1994], [1995] javaslatán nyugszik. A szerzők az ágazaton belüli kereskedelmet a korrigálatlan *Grubel–Lloyd*-index (*GL*-index) segítségével számolták ki, majd azt az export- és importegységértékek felhasználásával – az (1) és (2) feltételek alkalmazásával – horizontális, illetve vertikális komponensekre bontották. *Fontagné–Freundenberg* [1997] azonban felhívják a figyelmet arra, hogy a kapott mérőszámok nem adnak *GL*-indexeket. A *Greenaway–Hine–Milner* szerzőhármás javaslata inkább a horizontális (vertikális) kereskedelemhez arányosítja a *GL*-indexet, minthogy megadná az összes horizontális (vertikális) kereskedelem részesedését az összes bruttó kereskedelemről, így a két mérőszám összegzi a *GL*-indexet a teljes ágazaton belüli kereskedelemhez viszonyítva. Ezért a *Greenaway–Hine–Milner*-mérce (*GHM*) a horizontális (vertikális) ágazaton belüli kereskedelmet mutatja a bruttó kereskedelem arányában:

$$GHM_k^p = \frac{\sum_j [(X_{j,k}^p + M_{j,k}^p) - |X_{j,k}^p - M_{j,k}^p|]}{\sum_j (X_{j,k} + M_{j,k})} \quad (3)$$

ahol X és M az export és import értékei, p jelöli a horizontális vagy vertikális kereskedelmet, j a termékcsoport ($j = 1, \dots, n$) és k a kereskedelmi partner. Ezt a mérőszámot használja *Henry de Frahan–Tharakan* [1998], [1999] az európai élelmiszer-kereskedelem elemzésében.

A második megközelítés *Fontagné–Freundenberg* [1997, 30. o.] javaslata, amely egy másik definíciót alkalmaz az ágazaton belüli vagy kétirányú kereskedelemre. „A kereskedelem egy adott termék esetében akkor ’kétirányú’, ha a kisebb forgalom értéke (például az importé) legalább 10 százalékát teszi ki a nagyobb forgalom értékének (exporténak).” Ezért a kétirányú kereskedelem j termék esetében a következő feltétellel teljesülését igényli:

$$\frac{\text{Min}(X_j, M_j)}{\text{Max}(X_j, M_j)} \geq 10 \text{ százalék.} \quad (4)$$

Ha a kisebbik forgalom részesedése a 10 százalék alatti, akkor a kereskedelmet ágazatok közöttinek vagy *egyirányúnak* nevezzük.

A *Fontagné–Freundenberg*-megközelítés (*FF*) ugyanazt a nevezőt használja, mint a (3) kifejezés, azaz a bruttó kétoldalú kereskedelmet, de azt a minimum 10 százalékos kereskedelmi átfedés (overlap) alapján határozza meg (tehát a kisebb forgalom értéke legalább 10 százalékát teszi ki a nagyobbbanak), és a teljes kereskedelmi forgalmat definiálja horizontális vagy vertikális kereskedelemként:

$$FF_k^p = \frac{\sum_j (X_{j,k}^p + M_{j,k}^p)}{\sum_j (X_{j,k} + M_{j,k})} \quad (5)$$

Ez a megközelítés azt a problémát igyekszik megoldani, amely a tradicionális *GL*-vagy hasonló indexek értelmezésekor felmerül. Ezekben arról van szó, hogy a nagyobb kereskedelmi forgalom (akár az export, akár az import) egyaránt ágazaton belüli és ágazatok közötti kereskedelemként van csoportosítva. Az *FF*-módszer elkerüli ezt a problémát, mivel a bilaterális bruttó kereskedelem egy adott termék esetében vagy ágazaton belüli (kétirányú), vagy ágazatok közötti (egyirányú) a kereskedelem átfedésétől függően. Ezért a kereskedelmet három csoportba oszthatjuk: horizontális kétirányú ke-

reskedelem, vertikális kétirányú kereskedelem, illetve egyirányú kereskedelem. A *GL*-típusú mércékkel szemben mindhárom kereskedelmi típus tartalmazhat deficitet vagy többletet.

Fontagné–Freundenberg [1997] úgy találták, hogy – a 10 százalékos küszöbértéket alkalmazva – az összes EU-n belüli kereskedelem közel egyharmada egyirányú kereskedelem. Általánosságban: az *FF*-mérce magasabb mérőszámot adott, mint amekkorát a *GL*-típusú indexek mutattak (például a *GHM*-mérce), mert az átfedési küszöb a teljes kereskedelmi forgalomra vonatkozik, amelyet korábban kétirányúként kezeltek. A *Fontagné–Freundenberg* páros úgy érvel, hogy javaslatuk inkább kiegészíti, mintsem helyettesíti a tradicionális *GL*-típusú indexeket, mivel az egyes kereskedelmi típusok relatív súlyát méri az összes kereskedelemben. A szerzők azt is megjegyzik, hogy a *GHM*-mérce [lásd a (3) egyenletet] a standard *GL*-index és az általuk javasolt mérőszám között helyezkedik el [lásd az (5) egyenletet].³

A *GHM*- és az *FF*-megközelítés egyaránt a kereskedelem arányát méri, azért érzékeny arra a problémára, amely az ágazaton belüli kereskedelem fokát, illetve szintjét hangsúlyozza (*Rajan*, 1996, *Nilsson*, 1997, 1999). Következésképpen harmadik alkalmazott módszerünk megpróbálja pontosabban mérni a különböző kereskedelmi típusok szintjét. *Nilsson* [1997], [1999] azt javasolja (*N*-mérce), hogy az ágazaton belüli kereskedelmet [azaz ugyanaz a számláló, mint *GHM* a (3) kifejezésében] osztani kell az összes kereskedelemben kerülő termékcsoport számával (*n*), amely egy átlagos ágazaton belüli kereskedelmet eredményez termékcsoportonként.⁴ Ezt a megközelítést alkalmazva, a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelmet osztottuk a horizontális és vertikális kereskedelemben szereplő termékcsoportok számával, amely révén a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelem átlagos szintjét kaptuk termékcsoportonként:

$$N_k^p = \frac{\sum_j \left[\left(X_{j,k}^p + M_{j,k}^p \right) - \left| X_{j,k}^p - M_{j,k}^p \right| \right]}{n^p}. \quad (6)$$

Nilsson úgy érvel, hogy ez a mérőszám jobb indikátora az ágazaton belüli kereskedelem szintjének és volumenének, mint a *GL*-típusú indexek, és alkalmasabb az országok közötti kereskedelem elemzésére, mert empirikus kapcsolatot próbál találni az ágazaton belüli kereskedelem, illetve az elmélet alapján számított magyarázó változók között.

Az ágazaton belüli kereskedelem természete

Az ismertetett módszereket alkalmazva kiszámoltuk a horizontálisan és vertikálisan differenciált mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelmét Magyarország és 14 EU-tagállam között az 1992–1998-es OECD-adatok alapján. Összegző eredményeinket mutatja a 2. táblázat mindhárom megközelítésre.

A *GHM*-, az *FF*- és az *N*-index értékeiből láthatjuk, hogy a vizsgált időszakban az ágazaton belüli agrárkereskedelem Magyarország és az EU között döntően vertikális természetű volt. Továbbá Magyarország hasonló arányban specializálódott a gyengébb és jobb minőségű termékekre. Mindhárom indexet figyelembe véve Magyarország 14 országból 7-be egyértelműen jó minőségű termékeket exportált, míg 5-be gyenge minőségűeket. A jó minőségű vertikális ágazaton belüli kereskedelem aránya 50 százalék fölött volt a Dániával, Írországgal és Svédországgal folytatott kereskedelemben. A gyenge minőségű

³ A pontos relációt a három mérőszám között lásd részletesen *Fontagné–Freundenberg* [1997].

⁴ *Nilsson* nem bontja fel az ágazaton belüli kereskedelmet horizontális és vertikális komponensekre.

vertikális kereskedelem volt jellemző a Görögországgal, Hollandiával és Belgiummal bonyolított ágazaton belüli kereskedelemben. A horizontális ágazaton belüli kereskedelem mindhárom index szerint a Portugáliával, Ausztriával és Finnországgal bonyolított forgalomban érte el a legmagasabb arányt a teljes ágazaton belüli kereskedelemben: a *GHM*-index (0,31–0,34), a *FF*-index (0,28–0,37) és a *N*-index (0,18–0,28) volt. A három index relatíve konzisztens eredményt adott az országok horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelme arányának rangsorában. A lehetséges kilenc párból hat magas (0,72-nél nagyobb) korrelációs együtthatót mutatott.

2. táblázat

A vertikális és a horizontális ágazaton belüli kereskedelem aránya az összes ágazaton belüli kereskedelemben Magyarország és az EU között (átlag, 1992–1998)

	GHM			FF			N		
	Hori- zontális	Vertikális		Hori- zontális	Vertikális		Hori- zontális	Vertikális	
		alacsony	magas		alacsony	magas		alacsony	magas
Ausztria	0,34	0,31	0,35	0,28	0,33	0,39	0,28	0,31	0,40
Belgium	0,14	0,57	0,29	0,14	0,53	0,33	0,09	0,47	0,44
Dánia	0,14	0,19	0,67	0,11	0,13	0,75	0,08	0,33	0,59
Finn-ország	0,31	0,51	0,17	0,37	0,46	0,17	0,18	0,35	0,47
Franciaország	0,05	0,49	0,45	0,06	0,50	0,45	0,07	0,31	0,62
Német-ország	0,09	0,46	0,45	0,07	0,46	0,46	0,11	0,46	0,43
Görög-ország	0,15	0,61	0,24	0,07	0,51	0,41	0,04	0,79	0,17
Írország	0,19	0,24	0,57	0,37	0,11	0,52	0,06	0,08	0,86
Olaszország	0,12	0,46	0,41	0,14	0,48	0,38	0,08	0,39	0,53
Hollandia	0,06	0,61	0,33	0,03	0,65	0,32	0,05	0,70	0,25
Portugália	0,34	0,11	0,55	0,37	0,18	0,45	0,28	0,27	0,45
Spanyolország	0,15	0,37	0,48	0,18	0,37	0,44	0,06	0,28	0,66
Svéd-ország	0,05	0,23	0,72	0,02	0,40	0,59	0,03	0,35	0,62
Egyesült Királyság	0,08	0,42	0,51	0,02	0,48	0,50	0,03	0,44	0,54

Forrás: A szerző számításai OECD-adatok alapján a SITC-rendszerben, négy számjegyű bontásban.
Megjegyzés: A 0,5-nél nagyobb értékeket vastagon szedtük.

Eredményeink azt mutatják, hogy az ágazaton belüli kereskedelem alapvetően vertikális természetű, amely a különböző minőségű termékek cseréjére utal. A vertikális ágazaton belüli kereskedelem dominanciája a horizontális ágazaton belüli kereskedelemmel szemben egybevág az újabb empirikus irodalom eredményeivel. (Lásd az 1. lábjegyzetet.) A cikk hátralévő részében eltekintünk a horizontális ágazaton belüli kereskedelemtől, és kizárólag a vertikális ágazaton belüli kereskedelemmel foglalkozunk. Ez ugyanis Magyarországnak az EU-országokkal folytatott ágazaton belüli kereskedelmének mintegy 84 százalékát teszi ki.

Ökonometria specifikáció és a változók

Megvizsgáljuk, hogy az egy főre jutó GDP és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem közötti kapcsolatra vonatkozó feltételezés tartható-e Magyarországnak az EU-országokkal folytatott agrárkereskedelmére is. Az adatbázis 14 EU-tagországot tartal-

maz az 1992 és 1998 közötti időszakra, így 98 megfigyelésünk van. Az ismertetett empirikus irodalomban elég ritka, hogy közvetlenül úgy teszteljék a vertikális ágazaton belüli kereskedelem modelljét, hogy szétválasztják a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelmet. Következésképpen nincs általánosan elfogadott módszer, amelyet követhetnénk. Az empirikus irodalomban a keresztmetszeti vizsgálatok dominálnak. *Hummels–Levinsohn* [1995] azonban rámutatnak, hogy ez a megközelítés azt feltételezi, hogy az országpárokon belüli egyéni, sajátos különbségek nem sokat változnak az idővel. A szerzők ezért panelbecslési technikát javasolnak, amely figyelembe veszi mind a keresztmetszeti, mind az idősoros speciális hatásokat. *Durkin–Krygier* [2000] munkáját követve két lépcsőben teszteljük *Flam–Helpman* [1987] modelljét. Először a következő egyenlet standard panel regressziós egyenletét becsljük:

$$VIIT_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln DGDPC_{ijt} + \alpha_2 \ln GDP_{it} + \alpha_3 \ln GDP_{jt} + v_{ij} + \varepsilon_{ijt} \quad (7)$$

ahol:

$VIIT_{ij}$ a vertikális ágazaton belüli kereskedelmet jelöli,
 i = Magyarország és j = EU-tagállam;

$DGDPC_{ij}$ az egy főre jutó GDP különbsége i és j között (ezer USA dollárban az OECD Nemzeti Számlákból számolva);

GDP_i és GDP_j a GDP i -ben és j -ben (millió USA dollárban, mindkettő az OECD Nemzeti Számlákból számolva);

Az együtthatók várható előjele $\alpha_1 < 0$, $\alpha_2, > 0$ és $\alpha_3 < 0$.

A második lépcsőben megvizsgáljuk az egy főre jutó GDP és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem közötti kapcsolatot, figyelembe véve a jövedelemeloszlásban tapasztalható különbségeket, valamint a távolságot Magyarország és kereskedelmi partnerei között.

Bergstrand [1990] formálisan igazolta a szállítási költség és a horizontális ágazaton belüli kereskedelem közötti kapcsolatot. Noha nincsen hasonló kiterjesztés a vertikális ágazaton belüli kereskedelem esetére, *Durkin–Krygier* [2000] úgy érvelnek, hogy érdemes a modellt a szállítási költségekkel kiegészíteni, és ezt megerősítették a szerzők empirikus eredményei.

$$VIIT_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln DGDPC_{ijt} + \alpha_2 \ln GDP_{it} + \alpha_3 \ln GDP_{jt} + \alpha_4 \ln DGINI_{ijt} + \alpha_5 \ln DIS_{ijt} + v_{ij} + \varepsilon_{ijt} \quad (8)$$

ahol:

$DGINI_{ij}$ a jövedelemeloszlás *Gini*-indexének különbsége i és j ország között. Az adatok *Deininger és Squire* [1996] adatbázisából származnak.

DIS_{ij} a távolságot mutatja Budapest és a többi főváros között (ezer kilométerben). Az adatokat a *www.indo.com* program segítségével számoltuk ki.

A koefficiensek várható előjele $\alpha_1 < 0$, $\alpha_2, > 0$, $\alpha_3 < 0$, $\alpha_4 > 0$ és $\alpha_5 < 0$.

A legújabb empirikus tanulmányok általában a *GHM*-mérőszámot alkalmazzák a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem modelljeinek a tesztelésére. Korábban rámutattunk azonban, hogy a *Grubel–Lloyd*-típusú indexeket számos kritika érte, ezért másik mérőszámot alkalmazunk, amelyet az előzőekben már ismertettünk.

Kilenc egyenletet becsültünk mindkét specifikációval, függő változóként a vertikális ágazaton belüli kereskedelem mindhárom, *GHM*-, *FF*- és *N*-mérőszámát alkalmazva. Továbbá megkülönböztettük a jó és a gyenge minőségű termékek forgalmát, valamint az összes vertikális ágazaton belüli kereskedelmet. A becslés első lépcsőjében használtuk a fix vagy véletlen hatások modelljének megközelítését. A *Hausman*-teszt viszont azt mutatta, hogy nem vehetjük el azt a hipotézist, hogy a fix és a véletlen hatásokkal becsült együtthatók különbsége nem szisztematikus. Mivel a véletlen hatásokkal hatékonyabb becslést érhetünk el, ezért csak az ezekkel elért eredményeket mutatjuk be. Ez egyben azt is jelenti, hogy elvethetjük az országspecifikus hatások létezését. Eredményeink azt mutatják, hogy a *GHM*-és *FF*-modellekkel elért eredményeink magyarázóereje igen alacsony. (Lásd a 3. táblázatot). Az egy főre jutó GDP változó előjele megfelel a várakozásoknak, és szignifikáns a jó minőségű termékek forgalmára és az összes vertikális ágazaton belüli kereskedelemre. Az α_2 előjele pozitív és szignifikáns a jó minőségű modellre, azonban negatív az alacsony minőségű *GHM*- és *FF*-modellekre. Az α_3 a várakozásoknak megfelelő előjelet mutat, azonban nem szignifikáns. Az *N*-modellek három fontos aspektusból különböznek a *GHM*- és *FF*-modellektől. Először a magyarázóerejük sokkal jobb, mivel 0,31 és 0,42 között ingadoznak. Másodsor a GDP_j együtthatója szignifikáns, de a várakozásokkal ellentétes előjelű a jó minőségű termékek és az összes ágazaton belüli kereskedelem esetében. Végezetül az egy főre jutó GDP-változó, noha a várakozásoknak megfelelő előjelű, de nem szignifikáns egyik specifikációra sem.

Szembe kell néznünk néhány nehézséggel, ha eredményeinket értékelni akarjuk. Ennek oka, hogy pozitív előjelet kaptunk az egy főre jutó GDP-re, noha az egyes függő változók teljesen más típusú kereskedelmet mértek mindhárom specifikációban. Erre a változóra vonatkozó eredményeink azt sugallják, hogy az egy főre jutó GDP különbsége növeli a különböző fajta termékek cseréjét, függetlenül a jó és a rossz tényezőellátottsággal rendelkező országok vertikális termék differenciálódásának típusától. A vertikális ágazaton belüli kereskedelem gyenge és jó minőségű összetevőkre bontása azonban arra utal, hogy a partnerek egy főre jutó GDP-jei különbségének ellentétes irányba kellene hatnia. Az elmélet azt sugallja, hogy a jobban ellátott országnak csak a jó minőségű termékek esetében van komparatív előnye. Eredményeink azonban ellentmondanak ennek az előrejelzésnek, ezért a regressziót lefuttattuk a jövedelemeloszlás és a távolság figyelembevételével is.

A *GHM*- és *FF*-modellek magyarázó ereje nagyon alacsony, de mindkét esetben az lnDGDP-változóknak a várakozásoknak megfelelő előjele van és szignifikáns a magas jó vertikális ágazaton belüli kereskedelemre. (Lásd a 4. táblázatot.) Az lnDGDP előjele megváltozott a *GHM*-, míg változatlan maradt az *FF*-modell esetében. Egyik becslés sem szignifikáns. Az α_2 pozitív és szignifikáns a magas minőségű, de negatív az alacsony minőségű ágazaton belüli kereskedelemre a *GHM* és az *FF* modellek esetében. Az α_3 becslése a várakozásoknak megfelelő előjelet mutat, azonban nem szignifikáns. Meglepő módon a távolság változóknak a várakozásokkal ellentétes előjelűk van és nem szignifikánsak. Hasonlóképpen, az elmélet előrejelzéseivel szemben a DGINI változónak negatív előjele van, kivéve a jó minőségű termékek ágazaton belüli kereskedelmének *GHM*-modelljét, és nem szignifikáns. Az *N*-modellek magyarázóereje ismét sokkal jobb.

Panel regressziós eredmények Magyarország vertikális ágazaton belüli kereskedelmére

	GHM _h	GHM _l	GHM _t	FF _h	FF _l	FF _t	N _h	N _l	N _t
lnDGDPC	0,047*** (2,44)	0,009 (0,29)	0,057* (1,83)	0,085** (2,18)	0,042 (0,86)	0,132*** (2,48)	90280,1 (1,56)	49865,4 (0,67)	128863,3 (1,09)
lnGDP _i	0,425*** (2,72)	-0,349 (-1,5)	0,075 (0,27)	0,711 (2,03)	-0,713** (-2,23)	-0,007 (-0,01)	-94552,9 (-0,54)	-37351,0 (-0,29)	-121236,5 (-0,57)
lnGDP _j	-0,011 (-1,38)	-0,009 (-0,62)	-0,021 (-1,54)	-0,021 (-1,22)	-0,006 (-0,3)	-0,027 (-1,17)	62049,2*** (2,41)	55862,6 (1,55)	118516,6** (2,08)
R ²	0,15	0,03	0,05	0,10	0,06	0,06	0,38	0,31	0,42

A számok a zárójelben a t statisztikát mutatják; szignifikanciaszintek: ***=1 százalék, **=5 százalék, *=10 százalék.

Megjegyzés: h, l és t első indexek a jó, a gyenge minőségű termékek forgalmát és a teljes vertikális ágazaton belüli kereskedelmet jelölik.

Panel regressziós eredmények Magyarország vertikális ágazaton belüli kereskedelmére jövedelemeloszlás- és távolságváltozókkal

	GHM _h	GHM _l	GHM _t	FF _h	FF _l	FF _t	N _h	N _l	N _t
LnDGDPC	0,063*** (2,68)	-0,005 (-0,13)	0,058 (1,6)	0,096** (2,06)	0,019 (0,36)	0,121* (1,92)	16669,3 (0,32)	-22158,0 (-0,27)	3748,0 (0,03)
lnGDP _i	0,408*** (2,6)	-0,332 (-1,42)	0,077 (0,28)	0,699** (1,98)	-0,685** (-2,14)	0,010 (0,02)	-16368,3 (-0,09)	43280,1 (0,32)	17545,6 (0,08)
lnGDP _j	-0,010 (-1,12)	-0,013 (-0,84)	-0,023 (-1,68)	-0,021 (-1,15)	-0,0120 (-0,6)	-0,0322 (-1,38)	54876,4*** (2,73)	44967,4 (1,23)	101031** (1,99)
DGINI	0,001 (0,49)	-0,007 (-1,56)	-0,006 (-1,38)	-0,001 (-0,17)	-0,012 (-1,37)	-0,013 (-1,74)	-1778,2 (-0,28)	-10515,8 (-0,92)	-11854,3 (-0,75)
LnDIST	0,021 (1,15)	0,011 (0,37)	0,032 (1,11)	0,024 (0,65)	0,020 (0,46)	0,045 (0,92)	-132818,4*** (-3,14)	-119242,4 (-1,59)	-248376,6*** (-2,37)
R ²	0,165	0,068	0,078	0,101	0,112	0,099	0,563	0,435	0,601

A számok a zárójelben a t statisztikát mutatják; szignifikanciaszintek: ***=1 százalék, **=5 százalék, *=10 százalék.

Megjegyzés: h, l és t első indexek a jó, a gyenge minőségű termékek forgalmát és a teljes vertikális ágazaton belüli kereskedelmet jelölik.

Előzetes várakozásainknak megfelelően az egy főre jutó GDP előjele megváltozott a gyenge minőségű ágazaton belüli kereskedelmére vonatkozóan, de nem szignifikáns. Az α_2 előjele pozitív és nem szignifikáns a gyenge minőségű termékek és az összes vertikális ágazaton belüli kereskedelem esetében, és negatív a jó minőségű termékek vertikális ágazaton belüli kereskedelemre vonatkozóan. A jó minőségű termékek és az összes vertikális ágazaton belüli kereskedelem esetében a GDP_j együtthatója szignifikáns, de a várakozásokkal ellentétes. A távolságváltozóknak megfelelő előjele van és szignifikánsak. A jövedelemeloszlás-változó nem szignifikáns és a várakozásokkal ellentétes előjelű.

Annak érdekében, hogy megvizsgáljuk, eredményeink mennyire megbízhatóak, érzékenységi elemzést végeztünk néhány szóba jöhető alternatív specifikációra. Az elmélet azonban nem ad megfelelő támpontot az egyes specifikációk jóságának ellenőrzésére. Először lefuttattuk a (7) és a (8) egyenletet úgy, hogy a független változókat nem tettük logaritmusba. Az egy főre jutó GDP-változók negatívak lettek minden specifikációra a (7) egyenlet esetében, a lehetséges kilencből öt volt szignifikáns. Hasonló eredményeket kaptunk a (8) egyenlet alkalmazásával is. Másodszor, lefuttattuk az összes regressziót úgy, hogy elhagytuk a GDP-változókat. A (7) egyenlet esetében az $\ln GDP_h$ és az $\ln GDP_{eu}$ elhagyása csökkentette az egy főre jutó GDP-változó szignifikanciáját és az R^2 értékét. Az α_1 becslése pozitív volt, de nem szignifikáns a gyenge minőségű termékek vertikális ágazaton belüli kereskedelmére vonatkozóan a *GHM*- és az *FF*-modellek esetében a (8) egyenlet alkalmazásával. Továbbá úgy találtuk, hogy a távolságváltozó pozitívan és szignifikánsan befolyásolta a vertikális ágazaton belüli kereskedelmet a *GHM*-modellekben. Összegezve úgy tűnik, hogy eredményeink megbízhatóak néhány szóba jöhető alternatív specifikációval összevetve.

Összegzés

A vertikálisan differenciált modellek pozitív kapcsolatot jeleznek előre a partnerországok egy főre jutó GDP-jeinek különbsége és az ágazaton belüli kereskedelem között, míg a horizontálisan differenciált modellek egyértelműen negatív kapcsolatot feltételeznek. *Flam–Helpman* modelljét alkalmazva megvizsgáltuk az egy főre jutó GDP és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem kapcsolatát a mezőgazdasági termékek Magyarország és az EU közötti kereskedelmében.

Az ágazaton belüli kereskedelmet horizontális és vertikális összetevőkre bontottuk az egységérték segítségével, amely népszerűvé vált az empirikus irodalomban, Három különböző módszert alkalmaztunk az ágazaton belüli kereskedelem mérésére. Eredményeink azt mutatják, hogy Magyarországnak az EU-országokkal folytatott ágazaton belüli agrárkereskedelme alapvetően vertikális jellegű volt mindhárom mérőszám alapján.

A regressziókban, amelyekben figyelembe vettük az országspecifikus véletlen hatásokat, pozitív kapcsolatot találtunk az egy főre jutó GDP-k különbsége és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem különböző mérőszámai között. Az eredményeink rámutattak néhány értelmezési problémára. Ezért két újabb változót vezettünk be a regresszióba, hogy figyelembe vegyük a jövedelemeloszlás és a távolság hatását. Úgy találtuk, hogy a jövedelemeloszlásnak nincs szignifikáns hatása a vertikális ágazaton belüli kereskedelemre. A távolság változónak csak az *N*-modell esetében volt szignifikáns és negatív hatása az ágazaton belüli kereskedelemre. Az egy főre jutó GDP-változóknak megváltozott az előjelük a gyenge minőségű termékek vertikális ágazaton belüli kereskedelmére vonatkozó *GHM*- és *N*-modellek esetében, azonban egyik sem volt szignifikáns.

Továbbá a regressziós elemzésben a *Nilsson* által javasolt index – az ágazaton belüli kereskedelem szintje – jobb függő változónak bizonyult, mint az ágazaton belüli kereskedelem foka, illetve aránya, amelyet gyakran alkalmaztak az empirikus irodalomban.

Ez a mérőszám vezetett – az előzetes várakozásainkhoz képest – a legígéretesebb eredményhez, különösen a magyar vertikális ágazaton belüli kereskedelmet az agrárkereskedelem esetében vizsgáló modellben. Következésképpen a Nilsson-féle mutató használata az empirikus elemzésben nemcsak a tradicionális GL-alapú vizsgálatokban ajánlható, hanem a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem meghatározó tényezőinek tesztelésére is.

Felhasznált irodalom

- Abd-el-Rahman, K.* [1991]: Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 127., 83–97. o.
- Aturupane, C. – Djankov, S. – Hoekman, B.* [1999]: Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between Eastern Europe and the European Union. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135., 62–81. o.
- Bergstrand, J. H.* [1990]: The Heckscher–Ohlin–Samuelson Model, the Lindner Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade. *Economic Journal*, Vol. 100., 1216–1229. o.
- Blanes, J. V. – Martin, C.* [2000]: The Nature and Causes of intra-Industry Trade: Back to the Comparative Advantage Explanation? The Case of Spain. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 136., 423–441. o.
- Chang, C-C. – Yang, T-C., O. – Huang, D-S.* [2001]: Intra-Industry Trade between Taiwan and Asean-5 in the Agro-Food Sector: Patterns and Determinants. Selected Paper for the 2001 American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Chicago, USA, August 5–8.
- Christodolou, M.* [1992]: Intra-Industry Trade in Agrofood Sectors: The Case of the EEC Market. *Applied Economics*, Vol. 24., 875–884. o.
- Cooper, D. N. – Greenaway, D. – Rayner, A., J.* [1993]: Intra-Industry Trade and limited Producer Horizons: an Empirical Investigation. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 129., 345–366. o.
- Deininger, K. – Squire, L.* [1996]: Measuring Income Inequality: A New Database. *World Bank Economic Review*, Vol. 10., 565–591. o.
- Díaz Mora, C.* [2002]: The Role of Comparative Advantage in Trade within Industries: A Panel Data Approach for the European Union. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 138., 291–316. o.
- Durkin, J., T. – Krygier, M.* [2000]: Differences in GDP Per Capita and the Share of Intraindustry Trade: The Role of Vertically Differentiated Trade. *Review of International Economics*, Vol. 8., 760–774. o.
- Falvey, R.* [1981]: Commercial policy and intra-industry trade. *Journal of International Economics*, Vol. 11., 495–511. o.
- Falvey, R. – Kierzkowski, H.* [1987]: Product Quality, Intra-Industry Trade and [Im]Perfect Competition. In: Kierzkowski, H. (ed.): *Protection and Competition in International Trade*. Oxford, Blackwell.
- Fertő, I. – Hubbard, L., J.* [2002]: Intra-Industry Trade in Horizontally and Vertically Differentiated Agricultural Products between Hungary and the EU. Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, Discussion Papers 2002/2., Budapest.
- Flam, H. – Helpman, E.* [1987]: Vertical Product Differentiation and North-South Trade. *American Economic Review*, Vol. 76, 810–822. o.
- Fontagné, L. – Frudenberg, M.* [1997]: Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered. CEPII, document de travail, No. 97–01.
- de Frahan, B. H. – Tharakan, J.* [1999]: Testing the Determinants of the European Food Trade Flows. Contributed Paper at the European Association of Agricultural Economists IXth Congress, Warsaw, Poland, August 24–28, 1999.
- Greenaway, D. – Hine, R. C. – Milner, C. R.* [1994]: Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130., 77–100. o.
- Greenaway, D. – Hine, R. C. – Milner, C. R.* [1995]: Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross-Industry Analysis for the United Kingdom. *Economic Journal*, Vol. 105., 1505–1518. o.
- Greenaway, D. – Milner, C. R. – Elliott, R., J. R.* [1999]: UK Intra-Industry Trade with the EU North and South. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 61., 365–384. o.
- Greenaway, D. – Milner, C. R.* [2002]: Intra-Industry Trade and the C–H–O Model: Evidence and Implications for Adjustments. In: Lloyd, P. J. – Lee, H-H. [eds]: *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*. Basingstoke, Palgrave, Macmillan.
- Henderson, D. R. – Sheldon, I. M. – Pick, D. H.* [1998]: International commerce in processed foods: patterns and curiosities. In: Pick, D. H. – Henderson, D. R. – Kinsey, J. D. – Sheldon, I. M. [eds.]: *Global markets for processed foods: theoretical and practical issues*. Westview Press, Boulder, Colorado.

- Helpman, E.* [1981]: International Trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition. *Journal of International Economics*, Vol. 11., 305–340. o.
- Hirschberg, J., – Sheldon, I. – Dayton, J.* [1994]: An Analysis of Bilateral Intra-Industry Trade in the Food Processing Sector. *Applied Economics*, Vol. 26., 159–167. o.
- Hummels, D. – Levinsohn, J.* [1995]: Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110., 799–836. o.
- Martín-Montaner, J. A. – Orts Ríos, V.* [2002]: Vertical Specialization and Intra-Industry Trade: The Role of Factor Endowments. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 138., 340–365. o.
- Nilsson, L.* [1997]: The Measurement of Intra-Industry Trade between Unequal Partners. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 133., 554–565. o.
- Nilsson, L.* [1999]: Two-Way Trade between Unequal Partners: The EU and the Developing Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135., 102–127. o.
- Pieri, R., – Rama, D. – Venturini, L.* [1997]: Intra-Industry Trade in the European Food Industry. *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 24., 411–425. o.
- Rajan, R., S.* [1996]: Measured of Intra-Industry Trade with Reference to Singapore's Bilateral Trade with Japan and the United States. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 132., 378–389. o.
- Sun, C. – Koo, W. W.* [2002]: Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the U.S. Food Processing Industry. *Agribusiness & Applied Economics Report*, No. 502. North Dakota State University.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Európai Unió – kihívások és lehetőségek a külkereskedelem terén

A Magyar Külgazdasági Szövetség (MKSz) két éve tagja a hasonló célkitűzésű civil szervezeteket tömörítő nemzetközi szövetségnek (Confederation of International Trading Houses Associations). Az eddigi együttműködés megbecsülését is jelzi, hogy a nemzetközi szövetség ez évben, október 4–6. között Budapesten tartotta éves közgyűlését.

A szövetség belső ügyeit tárgyaló zárt ülések után került sor arra a nyilvános konferenciára, amelynek alapvető témája az EU-csatlakozással kapcsolatos külkereskedelmi tendenciák áttekintése volt. *Dr. Patak Péter*, az MKSz elnökének megnyitó szavai után *Albert Frei*, a nemzetközi szövetség elnöke tájékoztatta a résztvevőket arról, hogy a szakmai szövetségek igen fontos közvetítő és lobbiszerepet töltenek be a vállalkozói szféra és a brüsszeli döntéshozók között, és ez a szerepkör az új tagországok csatlakozásával még hangsúlyosabbá válik.

Ottokar Hahn, *Günter Verheugen* bővítési biztos tanácsadója hangsúlyozta, hogy a politikai stabilitás alapjait a regionális és szubregionális együttműködések teremthetik meg. Az új tagállamok – köztük Magyarország – már ma is szerves részét képezik az integrációnak, így a külkereskedelmi orientációban a jövő évi belépés után radikális változások nem várhatók. Az EU már ma is arra törekszik, hogy a jelenlegi és a jövő évben belépő tagok mellett a jövőbeli partnerek felé is erősítse az integrációt. Tehát az integráció bővíthető szerinte a formális tagság nélkül is. Az új tagországok nagyon sokat tehetnek ennek érdekében, ha kiterjesztik a meglévő szomszédsági megállapodásokat, fokozzák a segélyhitelezést és projektfinanszírozást. Ez utóbbi célt szolgálja az EBRD fokozott oroszországi szerepvállalása is.

Major István, a Külügyminisztérium külgazdasági ügyekért felelős helyettes államtitkára első sorban a magyar külgazdasággal szembeni kihívásokról beszélt. Kiemelte, hogy a magyar külkereskedelem háromnegyede már ma is EU-tagországokkal bonyolódik, és az új tagok csatlakozásával ez az arány 82 százalékra fog nőni. (Összehasonlításképpen: ez az arány Görögország esetében csak 50 százalék körüli.) Nemcsak az arány fontos azonban, hanem az is, hogy az EU-val szemben igen kedvező a külkereskedelmi mérlegünk, amit tükröz az évi 3-4 milliárd eurós többletünk. Hasonlóan magas fokú integráltságunk a működő tőke szempontjából is. A külföldi beruházások 85 százaléka jön az EU-ból, ami szintén igen magas nemzetközi összehasonlításban is.

Versenyképességi szempontból a csatlakozás következményei két – sajnos igen fontos – szektorban adnak okot aggodalomra. Ezek a mezőgazdaság, valamint a szolgáltatások területén dolgozó kis- és középvállalatok. Ezért a kormánynak mindent meg kell tennie, hogy megelőzze e területek válságát.

Beszámolt Major István arról is, hogy a csatlakozás előkészítése során a gazdaságdiplomáciára is rengeteg feladat hárul, hiszen mintegy 60 kereskedelmi szerződést kell felbontanunk, beleértve a szabad kereskedelmi megállapodásokat is. Ugyanakkor a cél az, hogy e relációkban (például Romániával, Bulgáriával, Izraellel) ne csökkenjen a kereskedelmi forgalom.

Székely Péter, az MKSz tiszteletbeli elnöke zárszavában hangsúlyozta, hogy mindent meg kell tenni – többek között a szakmai szövetségek, civil szervezetek útján is –, hogy a hosszú távú magyar érdekek ne sérüljenek a csatlakozás következtében.

Dr. Botos Balázs

ÚJ KÖNYVEK

A nemzetek egyenlőtlensége

Történelmi áttekintés három könyv alapján

Paul Bairoch: Victoires et déboires. Histoire économique et sociale du monde (Győzelmek keserű szájjal. A világ gazdasági és társadalomtörténete a XVI századtól napjainkig). Gallimard, 1997, 3 kötet, 2788 oldal.

David Landes: The Wealth and Poverty of Nations. Why some are so rich and so poor? (A nemzetek gazdagsága és szegénysége. Miért olyan gazdagok egyesek és miért olyan szegények mások?) New-York et Lionfres. W.W. Morton and Cy, 1998, franciául: Albin Michel, 2000, 758 oldal.

François Crouzet: Histoire de l'économie européenne (1000-2000) (Az európai gazdaság története, 1000-2000) Albin Michel, 2000, 437 oldal.

„Az elmúlt évezred tanulsága elég egyszerűnek tűnik. A kisebb-nagyobb birodalmak, királyságok, hatalomban, gazdagságban többé-kevésbé egyenlő országok helyére olyan világ lépett, amelyet eltérő gazdagságú és hatalmú nemzetállamok alkotnak” – foglalja össze könyvének végső következtetését *David Landes* amerikai történész. Ez a megállapítás persze vitatható – hiszen más korszakokban is volt az államok között hierarchia –, de mindenképpen érdeme, hogy erőteljesen hangsúlyozza a mai világ nemzeteinek egyenlőtlen gazdagságát. Az alapgondolat – a gazdasági haladás nem áll meg a nemzeti határokon – *Adam Smith*től származik. A közgazdászok többsége meg van arról győződve, hogy egyetlen nép sincs eleve kizárva a haladásból. Am több mint két évszázaddal a liberális gazdaságtan alapító atyja művének megjelenése (1776) után vitathatatlan, hogy a fejlett országok gazdagsága nem hozta magával az egész világ meggazdagodását. A „nyertesek” és „vesztesek” közötti szakadék – ahogy ezt *Landes* megállapítja – szélesebbé, de mindenképp láthatóbbá vált, mint valaha.

Az itt vizsgált három könyv mindegyike a XX. század utolsó éveiben jelent meg, ismert szerzők tollából, igen gazdag tartalommal. Erőteljesen és egybehangzóan irányítják rá a figyelmet a világgazdaság hosszú távú forgandóságára. *Paul Bairoch* 1997-ben közreadott műve az 1999-ben meghalt genfi professzor harmincévi egyetemi oktatói pályafutásának gyümölcse. *David Landes* könyve angolul 1998-ban jelent meg, a francia fordítás 2000-ben látott napvilágot. *François Crouzet* írása a Virginia Egyetemen 1996-ban tartott konferenciasorozatra vezethető vissza.

A három mű stílusa, hangvétele, a szerzők személyisége eltér egymástól. *Paul Bairoch* könyvének egyszerű stílusa az egyetemi előadások spontaneitását tükrözi. Erő-

sen együtt érez a „történelem áldozataival” (akár a rabszolga-kereskedelemtől, akár az angol munkásosztálynak az ipari forradalom idején elszenvedett sorsáról legyen is szó), és legalább ilyen erőteljes a csodálata a fejlődés gyakran alig ismert eredményei iránt. Hangsúlyozza, hogy az emberiség nagyobb része napjainkban összehasonlíthatatlanul nagyobb életeséllyel rendelkezik, mint a korábbi évszázadokban bármikor. A szerző óva int a készen kapott sémák átvételétől, gyakran visszatér a gazdaságtörténet mítoszaira és paradoxonaira, miközben óvakodik a polémiától.

Minden nép felelős a saját sorsáért

A „Gazdagság és szegénység”, mely erőteljes írásmódjánál, tömör és képszerű, gyakran ragyogó stílusánál fogva nehéz feladat elé állította a fordítót, egészen más „hangszeren” játszik. *Landes* elutasítja a szélsőséges militarizmust, a marxizmust, a kvantitatív történelemszemlélet túlzásait (ezt a történelmi ökonometriai irányzatot New Economic Historynek nevezte el), sőt a szabad kereskedelmi ortodoxiát is. *Landes* fő célpontja ugyanakkor egy olyan „harmadik világ” vízió, amelynek esetenként megalapozott, ám gyakrabban túlzó és részrehajló vádaskodásai meghamisítják a történelmet, amikor a nyugati civilizációt teszik felelőssé a harmadik világ minden bajáért. Az üzenet nagyon is világos: minden nép, akár nyerő, akár vesztes, végső soron maga felelős a sorsáért. *Landes*, akinek Franciaország iránti lelkesedése közismert („egy csodálatos ország, ahol az ember befejezheti napjait”), a provokációtól sem mentes lesújtó megállapításokat is tesz (Franciaország a külföldi befektetésekkel szembeni ellenséges ország, mely arra van kárhóztatva, hogy elviselje „egy zsarnoki bürokrácia bénító hatásait”). Nem ritkák írásában a legelmarasztalóbb klisék (1950-ig mozdulatlan a francia társadalom, amely hosszú ideig képtelen volt a huszadik századba lépni, és ahol a ritkaságnak számító fürdőkádak csak arra szolgálnak, hogy deszkákkal fedjék le őket, és ráadásul indokolatlanul drága a külföldre menő légiposta). Ezek az olykor előítéletes vélemények nyilván megörvendeztetik a már eleve hasonló véleményű olvasókat, az összes többit viszont arra kényszerítik, hogy önmagukon erőt véve végiggondolják, vajon az elemzés helyes-e és a lényegét érinti-e.

François Crouzet klasszikusabb stílusú, mértéktartóbb és rövidebb könyve az európai gazdaság fejlődésének alapvetői rúgóit kívánja megértetni, a leglényegesebb problémákat megragadni. Nem kíván végleges szemléletet az olvasóra erőltetni (az olvasót lojálisan figyelmezteti azokra a korábbi munkákra, melyeknek mondanivalója ellentétes a szerző következtetéseivel). Régóta és folyamatosan aktuális kérdéseket taglal, törekszik egyértelmű tisztázásukra. Bemutatja a történészek eddig elért eredményeit, a még nyitott kérdéseket pedig az eddigénél is jobban körülírja. *Crouzet*, bár egy korábbi írásában gúnyolta a „társadalomtörténet siránkozásait”, nem kevésbé elnéző, mint *Landes*, a „politikailag korrekt beszéd” kényszerével szemben. Határozott és igencsak pesszimista véleményt tartalmaz a jelenkori fejlődésnek szentelt utolsó fejezet. Franciaországot „mérgező kultúrával átítatott” archaikus, antiliberális országnak tartja, amely nem kevés ellenérzést vált ki.

Eltérő hangvételük ellenére e három mű ugyanazt a történetet mondja el: az ezeréves szegénységből a sikeres vagy sikertelen átmenetet a modern gazdaságig. Azok a kérdések, amelyekben a három szerző egyetért, éppoly jellemzőek, mint azok az árnyalatok, amelyekben diagnózisuk eltérő, és amelyek egyes döntő kérdésekben elválasztják őket.

Mindhárman a hosszú távú megközelítést választották, ami nélkülözhetetlen a modern világ kettéhasítottságának megértéséhez: *Landes* és *Crouzet* felvázolja Európa felemelkedését a Római Birodalom szétzúzó invázióktól kezdve, de hivatkozásaik kiterjednek az Európán kívüli nagy civilizációkra, mint például a kínaira, sőt még régebbi

időpontokig is visszamennek. Ami *Paul Bairoch* illeti, az ő valóságos kiindulópontja nem a XVI. század, mint ezt könyvének címe jelzi, hanem a neolitikus forradalom. Ez a sok évszázados visszalépés talán azt a benyomást erősíti, hogy a sikertelenségek meghaladják az eredményeket. *François Perroux* vitatható kifejezése szerint az ipari forradalom „emberi ára”: a tartós munkanélküliség, a fiatalok beilleszkedésének nehézségei, az ökológiai egyensúly veszélyeztetése, a nyugati népesség gyorsuló előregedése. Ezek a jelen és a holnap reális problémái is. Ám figyelembe kell venni a hagyományos társadalmakat sújtó halálos csapásokat (az apokalipszis lovasainak malthusi trojkáját: az éhínséget, a járványokat, a háborút) és azokat a katasztrófákat is, amelyek az iparosításban elmaradt országokat sújtották. Ezekhez sorolhatjuk a XIX. század Európáját is. Így az 1846. évi ír és az 1868. évi finn éhínséget, a gyarmatbirodalmak keletkezésének borzalmaikat, melyeket *Landes* éppúgy említ, mint *Bairoch*. A rabszolgaságot, a Kolumbusz előtti Amerika népeinek hekatombáit, a kínai ópiumháborúkat, a földek kisajátítását éppúgy meg kell őriznünk emlékezetünkben, mint a kollektivizálás és kényszermunka milliányi szovjet és kínai áldozatát, nem szólva a soáról, melyet *Crouzet* a XX. század halálos bűnének nevez. A szovjet birodalom bukása, melyet emberi és gazdasági tragédiák kísértek, az oroszok életesélyeinek brutális visszaesése arra is felhívja a figyelmet, hogy a népek történetében a tartós visszaesések kockázata is jelen van.

Az elemzés időbeni kiszélesítése természetesen azzal jár, hogy a térbeli kiterjedés szélesítésére is sor kerül: a nem nyugati civilizációk is megkapják jogos helyüket. A bukások itt sem kevésbé jelentősek, mint a sikerek, ahogy erre *Landes* és *Crouzet* többször is kitér. Világperspektívában, de európai szemszögből nézve is ki kell emelni Kína lenyűgöző előnyét, mely *Bairoch* szerint 1500 körül „nem évtizedekkel, hanem évszázadokkal mérhető”. Kína oly mértékben birtokolja a selyemgyártás technológiáját, hogy a jusziniánuszi időkben az ipari kémkedés első példája is innen származik. Kína már a VII. században létrehoz egy 1700 kilométer hosszúságú csatornát, a XI. században szénacélt termel, gépesíti a selyemszövést, megelőzi Európát a nyomtatásban, és már a XVII. században, több mint egy évszázaddal Európa előtt bevezeti a himlőoltást. Kínában a IX–XIII. században már széles körűen használják a papírpénzt...„Ha valaki meg akarja érteni a világ történetét, tanulmányoznia kell Kínát, mely sokáig első volt a fejlődésben” – vonja le következtetését *Landes*. A Kínára való hivatkozás fontossága miatt nem tekinthető anekdotikus jellegűnek. Különösen *Maddison* legutóbbi munkái óta Kína nemcsak a sinológusok számára érdekes. Még magyarázatra szorul a folyamatos vagy fejlődési szakaszokkal megszakított, kínai (abszolút vagy relatív) hanyatlás, továbbá az, hogy miért körözte le az európai fejlődés.

A történelem központi szereplője

Mindhárom könyv Európát, illetve a többi európaiak által benépesített új állammal kiegészülő nyugati civilizációt tekinti a történelem központi szereplőjének. E primátus ellenére a szerzők mindenféle eurocentrizmust eleve elutasítanak. *Paul Bairoch* világtörténetében szokatlan módon nagy teret szentel azoknak a népeknek, melyeket a XX. században „harmadik világnak” neveznek, és óva int „az eurocentrizmus torzító tükrétől”, amely a többi civilizáció szerepét igazságtalanul alábecsüli, és félreismeri az európai gyarmatosítást megelőző történelmet. Az eurocentrizmus sajátos következménye lehet, hogy az elmaradottságot kizárólag a nyugati világgal való konfrontáció lencséjén keresztül nézi. Ez eggyel több ok arra, hogy hangsúlyt kapjanak – ahogy ezt *Bairoch* is aláhúzza – az európai expanziót megelőző más gyarmatosítási formák. A századok során a muzulmán országokban rabszolgaként eladott afrikaiak száma meghaladja az amerikai gyarmatokba irányított rabszolga-kereskedelem forgalmát. *Landes* még messzebbre

megy, amikor úgy véli, azok a nézetek, melyek szerint a Nyugat bűnös, és ennek oka az a történelmi baleset, amit az erőviszonyok egyenlőtlensége okozott, „eurofóbiához” vezetnek és az erőviszonyok véletlenévé degradálják Európa eminenciáját.

Mindenekelőtt el kell ismerni azt az alapvető tény, hogy az utolsó évezredben a nyugati civilizáció vált a történelem mozgatórugójává, akár a legjobbról, akár a legrosszabbról legyen is szó, mint azt *Landes* írja. Ha vita tárgyát képezi is annak pontos időpontja, mikor következett be ez a fordulat, az európai elsőbbség vitathatatlan, legalábbis az ipari forradalom óta. Mindhárom szerző az ipari forradalmat helyezi világtörténelmi elemzésének középpontjába. Az első ipari forradalomról van szó, amely Angliában bontakozott ki 1760–1770 után. Az ipari forradalmat mindhárman a neolitikus forradalom (a mezőgazdaság és az állattenyésztés kialakulása) után az emberiség történetében bekövetkezett legfontosabb fordulatnak tartják, „alapvető törésnek” (*Bairoch*), „meghatározó áttörésnek” (*David Landes*), „nagy szakításnak”, „egyedülálló fordulatnak” (*Crouzet*) nevezik.

Nincs szó villámgyors változásokról, még az úttörő nemzeteknél sem: a gazdasági forradalmak időtávját generációkban mérik. A „forradalom” kifejezést ezen az alapon talán el is kellene vetni. Eddig is számos félreértésre adott okot, vagy olyan kritikákra, amelyek félreviszik a vitát. A gazdasági forradalom mindenképpen végleges törés, ami véget vet a korábbi helyben járásnak, melyben a történelem mozdulatlan vagy majdnem mozdulatlan volt, és minden generációnak majdnem ugyanolyan esélye volt arra, hogy a korábbi generációhoz képest fejlődjön, mint arra, hogy visszafejlődjön. Visszafordíthatatlan technikai fejlődések persze bekövetkezettek még az agrárgazdaságban is, de nem folytonos módon, ezért termelékenységnövelő hatásait a népesség növekedése nagyjából kiegyenlítette. Ennek következtében az egy főre jutó jövedelem növekedése olyan alacsony és bizonytalan volt, hogy szinte a mérési hibahatárokon kívül esett. Ezzel szemben az ipari forradalom óta egy önmagát gerjesztő innovációs folyamatnak köszönhetően a növekedés halmozódik. A termelés különböző fokozatain, a gazdaság különböző szektorain keresztül, a nemzeti határokon átívelően járványszerűen terjednek az innovációs folyamatok, egymáshoz kapcsolódva és egymást erősítve. Első ízben fordul elő, hogy a lakosság számának növekedése nem összeegyeztethetetlen az egy főre jutó jövedelem korlátlan növekedésével. A kereslet és a termelékenység növekedése között egy „tiszta körforgás” jött létre, mely folyamatosan mozgásban tartja a rendszert. Mind ezt összevetve foglalja össze *Landes*: az ipari forradalommal megnőtt az emberiség szabadságfoka.

Persze csak az emberiség egy része számára köszöntött be a nagyobb szabadság. Bár az iparosítás egyik következménye a világgazdaság egyesítése, a XIX. században a közvetlen hatás inkább az egyenlőtlenségek elmélyítése volt, előbb Anglia, majd Európa és az európaiak által benépesített országok javára „többrészes világot szült”. A XX. század gazdasági növekedése persze már nem csak a nyugati világ terméke, ám az ipari forradalom okozta szakadék a gazdag és szegény nemzetek között fennmaradt. A mai világ alapvető egyenlőtlensége változatlanul az iparosított nemzetek és az ebből kizártak, a „harmadik világ” között áll fenn. Ez a szakadék számunkra már olyan magától értetődőnek és öröknek tűnik, hogy hajlamosak vagyunk elfelejteni, hogy mindössze kevesebb mint három évszázada keletkezett.

Az ipari forradalom kulcsszerepéből következik, hogy mindhárom szerző művei hasonló problematikát tárgyal. Ez teszi érdekessé elemzésük szisztematikus és kölcsönös összehasonlítását. Két fő kérdéscsoportot kell megkülönböztetni.

Az első: Miért pont a XVIII. században, miért pont Európában és miért éppen Angliában jött létre az ipari forradalom? Milyen mechanizmusok működtették? Milyen alapvető kiváltó okokra adott választ? Egyáltalán: mi a „forradalmak” szerepe a gazdaság

fejlődésében? A lappangó folytonosságra kell-e a hangsúlyt helyezni a látszólagos törésekkel szemben? Mekkora a belső mozgatórugóknak és a külső kapcsolatoknak a relatív szerepük? Meghatározó szerepe volt-e a gyarmatosításnak Európa kiemelkedésében? De vizsgálunk kell a történelmi magyarázatok korlátait is. A nagy találmányokkal kapcsolatban nem kellene-e lemondani a determinizmusról, és elismerni a véletlen szerepét?

A második nem kevésbé fontos kérdéscsoport a kezdeti áttörés távolabbi következményeinek lehetséges ambivalenciáját taglalja. Milyen feltételek esetén nyit utat az ipari forradalom a gazdaság globális fejlődésének, vagy éppen ellenkezőleg a nemzetek közötti egyenlőtlenségek gyorsított halmozódásának? Egy dolog biztos: az első élenjáró ország, majd később a többi élenjáró által szerzett előny determinálja a „követő országok” problémáit. Az új technológiák elterjedése a konvergencia erőteljes tényezőjévé válik. Más szóval a legfejlettebbek utolérését, esetleg még a rangsor felcserélődését is lehetővé teheti a nemrég iparosodott, az innovációs folyamatot uralni képes államok javára. De semmilyen erre irányuló automatizmus nincs. A XIX. és XX. század története a gazdasági konvergencia erőteljes példáit mutatja a nyugati térségben, miközben a harmadik világ fejlődésének tartós megrekedését észlelhetjük, legalábbis a 70-es évekig. Igaz, találunk szembetűnő kivételeket is. Ez ismét felveti a külső lökés (nemzetközi kereskedelem, külföldi tőkeberuházások) szerepének kérdését. Legalább is, ha kizárjuk azt a hipotézist, hogy egyes nemzetek eleve képtelenek a gazdasági fejlődésre. A külső tényezőknek gyakran tulajdonítanak a harmadik világgal kapcsolatban negatív szerepet (úgy állítják be őket, mint a nyugati uralom tényezőit), miközben ugyanezek a „külső tényezők” indukálták a japán, a dél-koreai gazdasági fejlődést. Korábban hasonló fejlődés alakult ki az európaiak által benépesített új államokban is, beleértve az USA-t, mely kezdetben szintén alapanyag-exportáló volt, mint ma a kevésbé fejlett országok.

Anglia kezdeti fölénye

A természeti tényezők szerepét a gazdasági fejlődésben gyakran minimalizálják. Mindhárom szerző többször állást foglal ezzel a földrajzi determinizmust túlzó módon tagadó véleménnyel szemben. Nem tagadható ugyanis, hogy a gazdagság erősen korrelál a mérsékelt éghajlattal, míg a szegény országok zöme a trópusi zónában helyezkedik el. Nem tagadható Nyugat-Európa és Anglia előnye, amit a szabályszerű csapadékeloszlás, a tenger hozzáférhetősége és az energiaforrások bősége nyújt, különösen a fa, de főleg a nyersolaj időszakában. Figyelembe véve, hogy ezek csak relatív és potenciális előnyök, kihasználhatóságuk a termelési viszonyok függvénye. Ezt igazolja az is, hogy a neolitikus korszaktól az első évezredig Nyugat-Európa a Közép-Kelet, a földközi tengeri országok, a nagy ázsiai birodalmak, India és Kína mögött kullog.

Paul Bairoch még ennél is továbbmegy. Fenntartja, hogy a XVIII. század küszöbéig az egy főre jutó jövedelem alapján a jövő „fejlett országai” még azonos szinten vannak a jövő „harmadik világával”, és Kína megelőzi Európát. (A nemzetek közötti gazdasági egyenlőtlenség mértéke persze össze sem hasonlítható az iparosítást követő évszázadéval.) Véleményét a világ városainak szentelt úttörő tanulmányára alapozza. A nagyvárosok rangsorában Nyugat-Európa hosszú ideig igen szerény helyet foglalt el. Városiasodásának foka 1700 körül valójában nem haladja meg azt a fokot, amit Kína már a XII. században elért. Márpedig a városiasodás foka jelzi az agrárszektor termelékenységét. Az agrártermelők fogyasztását meghaladó többlet ösztönzi a hagyományos társadalmakban minden egyéb tevékenység fejlődését.

Bairoch elemzése összhangban áll azzal, ahogy az ipari forradalmat megközelíti. Központba állítja a történelmi áttörést, amely a XVIII. század végén Angliában ke-

letkezett. Figyelmét az agrárszektorban végbement előzményekre irányítja, megjegyezve, hogy előzmény alatt itt évszázados fejlődést kell érteni. Elsősorban azt akarja feltárni, hogy hogyan, milyen mechanizmusok révén következett ez be. Kevésbé elemzi a „miértet”, azt, hogy mi ennek az angol gazdaságban végbement egyedülálló eseménynek az eredete.

Első könyvében, az „Ipari forradalom és elmaradottságban” (Mouton, Paris – La Haye, 1963) Paul Bairoch már kifejtette tézisét: az ipari forradalom kirobbanását a XVII. század végén bekövetkezett angol agrárforradalom határozta meg. Az agrárgazdaság többet nyom a latban, mint az összes többi szektor együttvéve. Az agrártermelékenység növekedéséből eredő többletek meghatározzák a városi lakosság létszámát és az ipari létesítmények kialakulását. Az egy lakosra jutó agrártermelés többlete okozza a piac kiszélesedését, és itt a hangsúly nem a demográfiai növekedésen, hanem a reáljövedelmek emelkedésén, és ebből eredően a kereslet diverzifikálódásán van.

Az agrárforradalom

Az angol agrárforradalom egyedisége abban áll, hogy egy viszonylag rövid, egy évszázados időszak alatt a flamand és holland intenzív művelés módszereit egy sokkal kisebb népsűrűségű országba át tudták ültetni. Anglia vezető ipari nagyhatalommá válásának előestéjén, 1750–1760 táján növekvő mértékű gabonafeleslegeket képes termelni. *Malthus* szóhasználatával a létfenntartási görbe első ízben előzi meg a demográfiai görbét, nő az életszínvonal, amit a gyarmatárak növekvő fogyasztása bizonyít. A kereslet főleg a manufaktúrák termékeinek széles választékára irányult. Ebből adódik az egyes kulcsiparágákban a technikai újításokra irányuló erős ösztönzés, ezekből lesznek később az ipari forradalom vivő iparágai. Semmiben sem vitatja a „kínálat visszacsatoló hatását” (az ipari szektor képességét, hogy a kereslet stimuláló hatásaira jelentős felfedezésekkel adjon választ).

Paul Bairoch fenti tézisei a kritikák lavináját indították meg. Könnyű volt az „agrárforradalom” meghatározás felett gúnyolódni, hiszen az csak fokozatosan valósult meg, és szembeállítani vele például a gyarmati kereskedelem sokkal láthatóbb befolyását.

David Landes viszont egyetértett avval, hogy nem szabad alábecsülni az agrárgazdaság fejlődésének szerepét Anglia, majd később Japán, Korea, Tajvan iparosításában. Ugyanakkor elveti az agrárgazdaság és a konjunktúra túlzott központba állítását, amit kizárólag leíró jellegű megközelítésnek tart. Az a törekvése, hogy hosszú távú áttekinthetőséggel közelítse a kérdést. Ezért korábbi idősakra megy vissza, mint a XVIII. századi törés, egészen az európai (és angol) fölény eredetéig, alapvető politikai, intézményi és kulturális meghatározóiig. Azt elemzi, miért jött létre a Nyugatnak ez a fölénye, és nem csak egyszerűen azt, hogy hogyan nyilvánul meg.

Landes és *Bairoch* nem értenek egyet abban, hogy mikorra tehető a vezető szerep felcserélődése Európa és Kína között. *Bairoch* szerint Európa az agrár- és ipari forradalmak következményeként tesz szert fölényre. *Landes* szerint, ha nem is vitatható Kína és az iszlám világ eredeti fölénye, ennek megfordulása a Nyugat javára legkésőbb a XV. századra tehető. A középkori Európa „az egész emberi történelem egyik legtalálékonyabb társadalma” volt, ezért ott és akkor „találták fel a találmányokat”. Ez az a pillanat, amikor a nyugati civilizáció elkülönül az összes többitől („az európai kivétel”). *Landes* saját kutatásaira alapozva lenyűgöző módon írja le a XII. század találmányát, a szemüveget, amely lehetővé tette a kézművesek és az értelmiség aktív élettartamának megkészezését, és kiindulópontja volt a különféle precíziós műszerek kifejlesztésének (a teleszkóptól a mikroszkópig). Vagy a mechanikus órát, amelyet egyidejűleg találtak fel

Olaszországban és Angliában. Három évszázadon át európai monopólium maradt (a kínai udvarban felállított monumentális órák kivételnek számítanak). Az óra több generáció folyamatos tökéletesítése után megdöbbentő pontosságot ért el. *Landes* szerint a termelékenység fogalma is az óra feltalálásának következménye. Bár Kínában már a IX. században feltalálták nyomdászatot, ez az európai civilizációban mégis egészen más helyet foglalt el. Ennek nemcsak a betűszedés perdöntő találmánya az oka, hanem az is, hogy egy olyan világban jött létre, ahol az írások „termelése” már jelentős szerepet töltött be.

Kutatás és találmányok

A kereskedelem és különösképpen a nemzetközi kereskedelem megsokszorozódása elválaszthatatlan a kreativitástól, a kutatások és az újítások rendszerbe foglalásától. Minden akadály ellenére a középkori Európában már megjelentek a tudományos kutatás függetlenedésének első jelei, ami utat nyitott a tapasztalat primátusának elfogadásához. Ebből következett a korlátok nélküli haladás eszméje. *Landes* újra feleleveníti *Max Weber* tézisének, amely ezeknek az eszméknek tulajdonítja, hogy a rend és racionalitás erénnyé vált, hogy a produktív erőfeszítéseket ösztönözték, hogy az írástudás bővült (a nők között is), és megvalósult a gondolatszabadság. Ám mint *Crouzet* sugalmazza, Európa egy részében, és főként egyes szociális rétegek körében ezeknek az eszméknek a győzelmét már kezdetben elősegítette a protestáns etika alapvonása, az individuális értékek előtérbe helyezése. Ebben Európa politikai széttagoltsága – ellentétben a nagy ázsiai önkényuralmi birodalmakkal – igen pozitív szerepet játszott. Fékezte az elnyomást és szabad utat engedett a különböző, egymástól eltérő nemzeti kísérleteknek. Nem kívánjuk alábecsülni e konfliktusok kártékony következményeit, ám el kell ismerni, hogy ezeknek a konfliktusoknak volt érdeme is: alattvalóik érdekeinek és értékeinek figyelembe vételére kényszerítette az uralkodókat. Utat nyitott a jobbágyok felszabadításának, a községek emancipációjának, a városi intézmények megszilárdulásának és a tulajdonjog megvédésének az elkobzások fenyegetettségével szemben. Esetenként még a fiskális önkényt is korlátozta.

Ellentétben Kínával, ahol az állam korlátozás nélküli hatalma elfojtotta az újításokat, az európai széttagoltság valóságos piacgazdaságot hozott létre, ahol az egyéni kezdeményezés növekvő biztonságot élvezett, ahol a tranzakciók költségei csökkentek, a kereskedelem és a lehetőségek folyamatosan bővültek, és ahol a siker biztos jövedelmet hozott. „Itt már *Adam Smith* világa öltött testet sok századdal öt megelőzően” – foglalja össze *David Landes*. Azzal zárja következtetéseit, hogy „Európának szerencséje volt, de a szerencse nem minden”. Még csak nem is alapvető. Saját értékei, sajátos kulturális jellege, intézményei – kezdve a tulajdonjog biztosításával – predesztinálták arra, hogy „a korszerűsítés és fejlődés első számú motorjává váljék”.

Valóban megmagyarázható-e ilyen egyszerűen az európai gazdasági fejlődés különössége? Indokolt-e a fenti tényezőknek tulajdonítani *a posteriori* minden fejlett ország sikereit? Valóban meg lehet-e ezekkel, és csak ezekkel magyarázni a nemzeti teljesítmények több évszázadon át tartó eltéréseit? Mi okozta azt a majd fél évezredes késést, amely elválasztja a XI.–XIII. századi „középkori gazdasági forradalmat” a XVIII. századi halmozódó és folyamatos modern gazdasági növekedéstől? *Landes* lakonikusan válaszol erre a kérdésre: „Mindez időbe telt és az ipari forradalom ezért szenvedett késedelmet”. Nem siklik itt túl gyorsan át egy alapvető kérdésre?

Első látásra nincsen semmi különös abban, hogy a XII. századtól a XVII. századig a kereskedelem és hajózás került túlsúlyba. Az olasz városok, Portugália, Spanyolország, Németalföld sorra megelőzték Angliát. A felfelé és lemenő ágak váltakozása ciklikus

jellegre utal. Az ibériai hatalmak végső hanyatlását minden különösebb nehézség nélkül meg lehet magyarázni. *North de Thomas* nyomán mindhárom szerzőnk olyan tényezőkre teszi a hangsúlyt, mint a kis portugál nemzet és hatalmas birodalma közötti aránytalanság, a bányakincsek felfedezésének véletlenszerűsége, a nemesfémek beáramlása (a közgazdasági zsargon „perverz effektusoknak” nevezi ezeket, amelyek az adott ország manufaktúráis iparának versenyképességére gyakorolnak nyomást). De a tényezők között erős hangsúllyal szerepel a fiskális önkény, a tulajdonjog elleni sérelmek, a monopóliumok, amelyek a vállalkozó kedvet korlátozzák, az oktatás elhanyagolása, a vallási és szellemi türelmetlenség, mely odáig megy, hogy 1558–1559-ben megszünteti a külföldi könyvek behozatalának lehetőségét, a külföldi egyetemeken való tanulást. Ez rögtön eszünkbe juttatja Kína elzárkózását. Az eszmék nemzetközi áramlása valójában sokkal többet jelent, mint az árúk vagy nemesfémek szabad áramlása.

Vajon az európai gazdaság a maga egészében állt-e rá egy radikálisan eltérő pályára? *François Crouzet* rámutat arra, hogy egészen a XVIII. századi törésig a gazdaságot az állandóságok és nem a változások uralják. Eltekintve a pénzügyi újításoktól és főleg a hajóépítéstől, a távolsági hajózástól – mely jelképezi Európa nyitását a világ többi részére – a lényeg még hiányzik: „a technikai változások még elszigeteltek halmozódás, kölcsönös egymásra hatás, láncreakció nélkül”. Így a középkori Európa minden találékony-sága ellenére a termelékenység növekedéséből származó többlet csak alkalmi és korlátozott marad, mint ezt *Bairoch* hangsúlyozza. Végső soron *Crouzet* szerint „a kapitalizmus nem volt határozottan előrehaladottabb állapotban a XVII. század protestáns Észak-Euróájában, mint a XVI. század katolikus Olaszországában”.

Németalföld és Anglia összehasonlítása

Németalföld esete, amely az utóbbi években sok vita tárgyát képezte, megérdemli, hogy külön figyelmet fordítsunk rá. Az „első modern gazdaságnak” tekintendő-e Hollandia a XVII. századi aranykorában, vagy egyszerűen csak „az európai gazdaság kereskedelmi szektora” volt? Virágzó, de sebezhető gazdaság, amely az intenzívebb agrártermelés ellenére sem képes önmaga ellátására, és ahol a magas bérek fékezik az exportot? Nem volt-e Hollandia kezében annyi adu, mely lehetővé tette volna, hogy egy évszázaddal Anglia előtt az „első ipari nemzetté” váljon? A manufaktúráis hagyományokon túlmenően a tőke bősége, az energiaforrások (a szél, a tőzeg) nem egyesítették-e szinte ideális fokon a politikai, intézményi és kulturális feltételeket? *David Landes* kiemeli ezek közül a mérsékelt, de erős kormányzatot, amely legitimitását a nemzet emancipációjából meríti, amely biztosítja a magántulajdont, a szerződések tiszteletben tartását, a diszkrimináció hiányát, az egyéni kezdeményezések számára pedig széles teret enged. Hollandiában hagyomány a szabadság és a tolerancia, az üldözött kisebbségek befogadása (zsidók, protestánsok), mindez a holland gazdaságnak értékes hozzájárulást jelentett. A képzés színvonala magas, az uralkodó és Nagy-Britanniához képest jobban meggyökeresedett kálvinista etika nagyra értékeli a produktív racionalitást és erőfeszítéseket. Ennek ellenére a XVIII. század végétől Hollandia elég távol áll az angol ipari forradalomtól (és rövidesen az iparosodó katolikus szomszédjától, Belgiumétól is). Történelmi körülményekre kell-e hivatkozni (a háborúk veszteségei), vagy Hollandia és Anglia méretkülönbségére?

Ám nem feledkezhetünk meg arról sem, hogy a XVIII. század küszöbén Franciaországhoz képest maga Anglia is „kis nemzetnek” számít, lakosságát és hatalmát tekintve. A méretből fakadó hátrányokat Anglia fejlettsége ellensúlyozza. *François Crouzet* „Anglia fölénye Franciaországgal szemben” című könyvében (Perrin, 1985) rámutat

ugyanakkor, hogy ez a fejlettségi különbség az ipari forradalom előestéjén nem igazán jelentős. Egyes vonatkozásokban Franciaország közelít Angliához: a XVIII. század folyamán külkereskedelme, főleg gyarmati kereskedelme gyorsabban bővül, mint az angol. Más vonatkozásokban az angol előny ugyan gyorsan nő, de még igen új keletű: ami a technikai találmányok dinamizmusát illeti, csak a XVII. és XVIII. század fordulópontjától kerül előnybe a szigetország, húzza alá *Paul Bairoch*. Egyetlen döntő tényezőként a kedvező körülmények együttes meglétét tekinthetjük, ahogy ezt *Crouzet* és *Bairoch* egyformán látja. E körülmények igen különfélék: kulturálisak és anyagiak (például a köszénvagyon). Összességében az ipari forradalom kibontakozása Angliában inkább volt valószínű 1760 táján, mint bárhol másutt. *David Landesszel* szemben, aki a középkorban létrejött angol fölényből indul ki, inkább *Crouzet* álláspontját vagyunk hajlamosak elfogadni, aki azt állítja, hogy a XVI. századi angol gazdaság még hasonló volt a többi hagyományos gazdasághoz, és csak az ipari forradalom hajnalán kezdett különbözni azoktól. „Az 1660-as évektől kezdve kezdett el eltérni a kontinentális gazdaságoktól, előnyre tett szert, ami a következő század folyamán egyre jelentősebbé vált.”

A legújabb kutatások szerint az 1760–1770 közötti időszak volt az, amelyben az angol agrárgazdaság gyorsabb fejlődése perdöntő jelentőséget kapott, és *Crouzet* ebben a kérdésben *Bairoch* elemzéséhez áll közelebb. Nem mintha elfogadná *Bairoch* álláspontját az „agrárforradalom” alapvető szerepéről. Akárcsak a nemzetközi kereskedelem fellendülését, az agrárgazdaság fejlődését sem tekinti az ipari forradalom kiváltó okának. Az elemzésében felhozott indítékai figyelemre méltóak. Az agrárgazdaság – szükséges-e erre emlékeztetni? – a hagyományos gazdaságok legfontosabb szektora. Termelési ingadozásai a gazdaság összes többi elemét befolyásolják. Soha nem volt mozdulatlan (a földművesek alkalmatlansága az újításokra csak legenda). Ugyanakkor az agrártermelés viszonylagos állandósága, lassú bővülése, ha a népesség növekedése folyamatos, hosszú ideig a növekedés effektív korlátjaként hatott. Európában a XIII–XVIII. század során ez többször bekövetkezett a *Malthus* által kifejlesztett mechanizmus szerint. Még az éhínségeken kívüli időszakokban is korlátozta a gabonafélék iránti szükséglet kielégítetlensége az állattenyésztés fejlődését, a trágya hiánya pedig akadályozta a hozamok növelését. Ennek az ördögi körnek az áttörése az a döntő lépés, ami az ipari forradalmat megelőző évszázadban olyan különlegessé teszi az angol mezőgazdaságot. Az, hogy ez a változás fokozatosan következett be, ahogy átvették a németalföldi mezőgazdaságban a korábbi évszázadok során kifejlesztett intenzív módszereket, nem mond ellent újító jellegének.

Az angol–holland összehasonlítás megvilágítja a lényegét. Angliában a mezőgazdasági termelés intenzitásának növelése nemcsak a népességnövekedésre adott válasz (sőt, indulópontja éppen egybeesik a XVII. század végi demográfiai hullámvölgygel), de még a városi kereslet növekedésére sem (az újítás fészkei gyakran távol esnek Londontól). Nemcsak a hozamok növekednek (mint Hollandiában, ahol az agrártermelés növekedése többé-kevésbé követi a népességnövekedést, intenzívebb erőfeszítések révén), hanem növekszik a munka termelékenység is. *Bairoch* kedvelt mutatója az egy gazdálkodó termelése által ellátható személyek száma. E mutató növekedése esetén csökkennek az élelmiszerárak, hosszú távon nőnek a reálbérek, az egy főre jutó fogyasztás, a kereslet. Eddig soha nem látott mértékben bővül a manufaktúrális szektor, még az ipari forradalmat megelőzően. A bővülés mértéke összehasonlíthatatlanul nagyobb, mint Európa többi országában.

Kétségtelen, hogy igen kicsi a különbség *Bairoch* és *Crouzet* megfogalmazása között. Előbbi az „agrárforradalmat” tekinti meghatározó elemnek az ipari forradalom kirobbanásában, utóbbi csak „megelőző és lehetővé tevő” szerepet szán neki, miközben tény, hogy ez az előfeltétel Európa többi országában, mint például Franciaországban is hiányzott. *Patrick*

O'Brien, aki régebben vitatta *Bairoch* téziseit, újabb munkáiban már az agrárforradalmat tekinti a brit külön út okának. „Az európai gazdaság története” olvasója mindenesetre megérti, hogy *Bairoch* elemzése középpontba állítja az ipari forradalmat kiváltó közvetlen hatásokat, míg *Landes* arra keres magyarázatot, miért vált kivételé Európa. Kettőjük között valójában nincs ellentmondás, inkább kiegészítik egymást.

Ha az agrárforradalom szerepe vitatott is, abban teljes egyetértés van a három szerző között, hogy a gyarmatosítás döntő szerepét elutasítják. „A gyarmatok nem voltak az ipari forradalom feltételei, de különben sem lettek volna elégségesek véghezvitelére” – írja *François Crouzet*. Az érvek egyszerűek és nem cáfolhatóak. A modern idők két gyarmati szuperhatalmát, Portugáliát és Spanyolországot nem éri el az ipari forradalom. A gyarmatbirodalomból fakadó rövid távú előnyök, elsősorban a nemesfémek beáramlása hozzájárult az ibériai országok hanyatlásához. Ugyanakkor a gyarmatok hiánya nem akadályozta meg Svájcot vagy Svédországot, nem is szólva Németországról és Amerikáról, hogy fejlett ipari országokká váljanak. Igaz, Nagy-Britannia többlétevényre tesz szert kiemelkedő gyarmatbirodalma miatt, ám az angol birodalom létrejötté, mely a XVIII. században éppen csak elkezdődött, inkább következménye, mint oka az „első ipari ország” jellegnek. *Paul Bairoch* határozottan állítja, hogy a gyarmati felvevőpiacok az iparosítás indulásakor csak másodlagos szerepet játszottak, és később is csak egyszerűen gyorsították a folyamatot. Nem zárja ki viszont, hogy a gyarmatosított országok aránytalan hátrányt szenvedtek abból, hogy a gyarmatosítók hasznot húztak belőlük. Játékelméleti megfogalmazásban: negatív összegű játék zajlott.

Utolérés és konvergencia: a nyugati világ fölénye?

„Az ipari forradalom – írja *David Landes* – megváltoztatta a világot, benne a nemzetek, az államok közötti kapcsolatokat.” Azóta léteznek élenjárók és az őket követő csoportok. A követők között elől járóknak is több generációra volt szükségük ahhoz, hogy behozzák elmaradottságukat. De több mint két évszázaddal a kezdeti áttörés után, miközben Európában és a nyugati világban a konvergencia jelei vitathatatlanokká váltak, az „ipari országok” a világban kisebbséget jelentenek. Ebben vajon átmeneti helyzetet kell-e látnunk, a történelem véletlenét vagy egyes népek, egyes kultúrák fölényének bizonyítékát, azt, hogy alkalmasabbak a gazdasági fejlődésre, mint mások?

Anélkül, hogy a kérdést ilyen brutálisan vetné fel, *Paul Bairoch* az iparosítás induló időpontjait összevetve megállapítja, hogy a modern gazdasági fejlődés a különböző országokban aszerint rangsorolható, hogy mennyire voltak közel Angliához. Ez lehet földrajzi közelség, Belgium, Franciaország és a nyugati világ többi országai esetében, vagy kulturális közelség, mint az Egyesült Államoknál vagy a domíniumoknál. A XX. század küszöbén, bármennyire is eltértek és különböztek a nagy és kis európai országok által követett utak, bármennyire is megelőzte az iparosítást például Svájc, vagy maradt hosszú ideig mezőgazdasági termékek és bányászott javak exportálója Kanada vagy Dánia, mindenképpen utat tudtak törni maguknak a fejlődéshez. *Paul Bairoch* szerint az ellentét a „fejlett országok” és a „harmadik világ között” eléggé éles ahhoz, hogy napjainkig is az elemzés alapja maradjon. *Bairoch* ugyanakkor hajlamos arra, hogy külön fejezetet szenteljen egyes olyan országoknak, melyek a XX. században átlépték a „határvonalat”, mint például Japán, Kelet-Ázsia, Dél-Európa. Nincs szó tehát arról, hogy tagadni lehetne: azok az országok, amelyeknek politikai, szociális, intellektuális szerkezete leginkább hasonlított az angoléhoz, alkalmasak voltak arra, hogy ezt az utat kövessék.

Ugyanakkor *Bairochtól* távol áll egy olyan tétel megfogalmazása, amely szerint egyes népek tartósan alacsonyabb képességűek lennének másoknál. Az utolsó évezred

történelmi fordulatai éppen ennek ellenkezőjét sugalmazzák. *Bairoch* egészen nyíltan teszi fel a kérdést: „Miért nem érte el az ipari forradalom a harmadik világot?” Miért ez a majd két évszázados elmaradás a nyugati fejlődéshez képest? Miközben például a vasútépítés a harmadik világ több régiójában már a XIX. század közepén elkezdődött, alig később, mint a nyugat-európai? Mivel magyarázható, hogy az ebből adódó impulzus nem volt elegendő ahhoz, hogy maga után vonja a globális modernizációt? Mivel magyarázható, hogy még a legutóbbi időkben is oly sok kudarc következett be, annak ellenére, hogy a fél évszázada függetlenségüket elnyert országokban az iparosodás olyan fontosságot nyert?

Paul Bairoch nem zárja ki a természeti tényezők vagy a kulturális értékek szerepét, de inkább relativizálja őket. A „Dél” nem volt mindig elmaradott. Az angol agrárforradalomból származó technikák átadását mindenestre nehezítették a talajviszonyok és a trópusi klíma. Ám a XX. század végén bekövetkezett „zöld forradalom” azt is bebizonyította, hogy a helyi viszonyokra alkalmazott kutatások kedvező eredményeket hozhatnak, sőt, mint Ázsiában, a XIX. századbeli Európáénál is gyorsabb növekedéshez vezethetnek.

Mind szociális, mind szellemi téren tagadhatatlanok a megtorpanások. Ám túlzás lenne azt állítani, hogy akár a kezdetben is ennek háttérben a nyugati típusú fejlődés teljes mértékű visszautasítása állt volna. Ezt igazolja, hogy már a XIX. században, jóval a japán gazdaság áttörése előtt reformpárti kormányok voluntarista és modernizáló kísérletekbe kezdtek Törökországban, Madagaszkáron, Egyiptomban, Paraguayban. Utóbbi kettő igen jellemző csődje (*Jean Batou* izgalmas kutatásokat szentelt ezeknek) elsősorban nagyrészt véletlen tényezőknek tulajdonítható (katonai vereségek). A nagy iparosítók felbukkanása, mint Indiában a párszi kisebbségből jövőké, ugyancsak cáfolja azt a tételt, hogy egy szegény és alulfejlett gyarmati gazdaság körülményei között nem fejlődhet ki a vállalkozói szellem.

Ez oda vezet, hogy a hangsúlyt az alulfejlettség történelmi okaira helyezzük. A XIX. és XX. században az idő a harmadik világ ellen dolgozik. Az elmaradás egyre nő. Kezdetben az ipari forradalom technikája még viszonylag egyszerű, tőkeigénye pedig alacsony volt, tehát könnyen másolható lett volna, az idő múlásával a „belépés akadályai” egyre erőteljesebbé válnak. A nyugati eredetű orvosi-egészségügyi vívmányok, amelyeket olcsóbban és egyszerűbben lehetett a gyakorlatba átültetni, mint az ipari forradalom eredményeit, a harmadik világban az európai történelemben ismeretlen demográfiai robbanást váltottak ki. Még a legmeggyőzősebb antiglobalista populistának is el kell ismernie az ebből fakadó többletterheket, például a közoktatásban, és különösen az agrárprobléma súlyosbodását. Az egy lakosra jutó megművelhető föld már eleve kevesebb volt, mint a nyugati országokban az ipari forradalom előtt. A harmadik világ a vidéki túlnépesedés bajaival halmozza függőségét a fejlett ipari országoktól. Alapvető élelmiszerekből behozatalra szorul. Itt is megtaláljuk az agrárgazdaság elsődleges fontosságát az iparosítás indulásakor.

A Nyugat felelőssége az alulfejlettségben ennél közvetlenebb formában is megnyilvánul. *Paul Bairoch* távol áll attól, hogy *a priori* elfogadja a harmadik világ érvelését, hiszen elsőként leplezte le a cserearányromlás mítoszát, amely szerint az alapanyagokat exportáló országok cserearányait szisztematikusan rontanák (az „új országok” sikeres fejlődése jelzi, hogy erről az oldalról nem volt elháríthatatlan akadály). *Bairoch*, mint ezt már jeleztük, elveti azt a feltevést is, hogy a nyugati gazdaságok fejlődésének rúgója a gyarmati kizsákmányolás lett volna. Ellenben véleménye szerint a gyarmati és félgyarmati gazdaságok kieroszakolt nyitása nagy szerepet játszott későbbi sorsukban. Azzal, hogy a hagyományos kézműipart brutálisan kivetkék a modern városi ipar versenyének, azzal, hogy elutasították a helyi termelők bármiféle védelmét annak érdekében,

hogy képesek legyenek alkalmazkodni, teljesen eltüntették a helyi ipart. Szakadékot hoztak létre a hagyományos ipar és a modern ipar között, miközben tönkretették előbbi emberi tőkét. Ebből adódik a fejlődésben mutatkozó halmozódó eltérés. Csupán a XX. század utolsó negyedében sikerült néhány ázsiai új ipari országnak, hogy Japán nyomdokain úrrá lehessenek e kezdeti hátrányos helyzetén.

A konvergencia Európában érvényesül erőteljesebben, és az európai integrációval párhuzamosan halad két évszázada. A kölcsönös kereskedelem előtti akadályok kiiktatása más következményekkel járt Európában, mint az erre rákényszerített fejletlenebb országokban. Európa iparosítása az angol mintát követi, ahogy erre *François Crouzet* elemzése utal. Nem szabad azonban megfeledkezni arról, hogy „a technológiai transzferek csak ott sikereseek, ahol megvannak a befogadásukra alkalmas, kölcsönös függőségben lévő kapacitások mátrixai”. Ez a feltétel fennáll Nyugat-Európa legtöbb országában. Az utolérés főbb tényezői a vállalkozások felé forduló polgárság, a manufaktúrális hagyományok, a jól képzett munkaerő, a nyugat-európai technológiák viszonylag közel azonos színvonala az ipari forradalom előestéjén, a több régióban meglévő fejlődési góccok a proto-indusztriális időszakban. Ezek alapján egyesek kétségbe vonták még Anglia kivételes helyzetét is. Mindezek a kedvező tényezők olyan korai időpontban tették lehetővé az utolérést, amikor még nem mélyültek el a fejlettségben megmutakozó különbségek.

Franciaországban az 1780-as évektől kezdve a kormányok már tisztában voltak az-
zal, hogy Anglia előnyre tett szert. Erre reagálva vállalkozókat és technikusokat akartak betelepíteni a csatorna másik oldaláról. Nem riadtak vissza az ipari kémkedéstől sem (ez úgy is tekinthető, mint az európai integráció egy sajátos formája). Az 1793–1815 közötti háborúk és a XIX. század első felének drákói protekcionizmusa nem fejtett ki egyértelmű hatást, de összességében kedvezőtlenül befolyásolta a kontinentális Európa iparának utolérési esélyeit. (Ezt a fékhatást *François Crouzet* mutatta ki, korrigálva *Bairoch* protekcionista szemléletét.) Az angol fölény egészen 1850-ig állandóan nőtt. Közben a modernizációs folyamat egész Európában beindult, igaz, nem egyforma ütemben. Az elszigeteltebb régiókban a modernizáció csak igen lassan kezdődött. Megfigyelték, hogy az irástudás mértéke, elsősorban a nőké, 1850 Európájában előrevetíti az egy évszázaddal későbbi, 1950-es egy főre jutó jövedelmi színvonalakat.

A vasúthálózat kiépítését „minden korábbi mértéket meghaladó nemzetközi, páneurópai vállalkozásnak” kell tekinteni, melynek mind Európában, mind Észak-Amerikában egységesítő szerepe volt. Ez megakadályozta az enklávé rendszerű, elszigetelődésre törekvő fejlődési folyamatokat, melyek egyébként a világ más részein is csődöt mondtak. Általánosságban a kívülről jövő, de Európán belüli beruházások nagy fellendülése – Angliából a kontinensre, Északnyugat Európából Közép-Európa, majd Dél- és Kelet-Európa felé a XIX. század közepe és az első világháború között indult meg. *Crouzet* szerint ez a folyamat Európában „egységes nemzetközi tőkepiacot” hozott létre, amely 1913-ban integráltabb volt, mint napjainkban. Elsősorban az alapinfrastruktúra kialakításához járult hozzá, de gyakran sikeres ipari fejlesztések kiindulópontjává vált.

A kereskedelempolitikára korábban aránytalanul nagy figyelmet fordítottak. A protekcionizmus újjáélesztése az 1880–1890-es években mindenképpen fordulatot jelentett, de nem vethető össze az 1930-as évek szélsőséges protekcionizmusával. Nem akadályozta meg 1913-ig a manufaktúrális termékek kölcsönös cseréjét az iparosodott európai országok között, mely már előrejelzi az 1945 után létrejövő európai integrációt. A protekcionizmusnak tulajdonítani a bismarcki Németország ipari hatalmának növekedését éppoly önkényes lenne, mintha *Méline* protekcionizmusának tulajdonítanánk a francia gazdaság erőtlenségét. Ezzel szemben a kis európai országok sikerei megérdemlik, hogy több figyelmet fordítsunk rájuk. Szűk belső piacuk hátrányát túlkompenzálja jobb beil-

leszkesedésük a nemzetközi kereskedelembe. Ki kell emelni továbbá az olyan kis országok, mint Svájc, Svédország, Hollandia szerepét az európai multik korai létrehozásában és hozzájárulásukat új iparágak létrejöttéhez. Az európai gyakorlat rámutat arra, hogy a nemzetközi nyitás nemcsak destabilizáló hatással lehet, mint ezt *Bairoch* hangsúlyozza, hanem bizonyos körülmények között meghatározó lökést is adhat az ipar fejlődésének. Ezt támasztják alá az európai gazdaságok ipari dinamikájának változásai a XX. század során. A két háború között nincsenek nagy változások az európai rangsorban, a második világháborút követő európai integráció viszont szinte hihetetlen felzárkózásokra mutat példákat az általános növekedésen belül. Ki hitte volna 1945-ben, hogy az olaszok vagy írek valaha is olyan gazdagok lesznek, mint az angolok?!

Az egy főre jutó jövedelem legfrissebb adatai szerint – ahogy ezt *Crouzet* bemutatja – semmi kétség sem férhet hozzá, hogy az Európai Unióban belül a konvergencia igen előrehaladott állapotban van. A négy „nagy”, Németország, Anglia, Franciaország és Olaszország között az eltérés igen kicsi, 10 százaléknál alacsonyabb, ami kisebb a nemzetközi összehasonlításokat jellemző hibahatárnál is. Ennek alapján már eleve nem tarthatunk elfogadhatónak olyan véleményt, amely a különböző népek gazdasági erényeit és vezetőik érdemeit hangsúlyozza. A spanyolok egy főre jutó jövedelme ma alig 20 százalékkal marad el az angolokétól vagy a franciákétól, miközben életesélyeik magasabbak. Mellesleg az Egyesült Államokban az életesélyek a nyugat-európai átlag alatt vannak. Írországból, ahol alig egy évszázada még éhínség pusztított és kivándorlásra kényszerültek a lakosok, az egy főre eső jövedelem nemrég haladta meg az angolét (1999-ben az eltérés a 12 százalékot súrolta). Egy ilyen fordulat önmagában kizár minden olyan törekvést, mely az egyes népeket feltételezett gazdasági képességeik alapján akar osztályozni.

Az angol gazdaság esetében relatív lemaradás ismerhető fel (ami nem vethető össze az argentin gazdaság évszázados lemaradásával, melyet már a harmadik világ szintjéhez való visszaesés fenyeget). Az angol relatív elmaradás 1945 és 1980 közé koncentrálnálódik, amikor az európai fejlődés kivételesen dinamikus volt. Európa ugyan történelmileg a második világháborúig távol állt az USA-tól, akár a gazdaság erősségét, akár a technológiai újításokat nézzük, mégis „azonos kapitalista, fejlesztési és versenykultúrája” volt, „szociális képessége a növekedésre hibernált állapotban volt” – írja *Crouzet*, amint ezt a második világháborút követő „harminc dicsőséges év” is igazolja. Kevésbé ismert az, hogy a „felzárkózás” a 70-es évek lelassulása után folyamatosan folytatódott. 1973 és 1992 között a munka termelékenysége az amerikai szint 72 százalékáról annak 87 százalékára nőtt az európai centrum országokban. Ugyanebben az időszakban a felemelkedő országokban (Írország, Spanyolország, Portugália, Görögország) ez a két szám 44 és 62 százalék.

Ebből a konvergenciafolyamatból egyedül Kelet-Európa és Délkelet-Európa maradt ki, ami érdekes ellenpéldát mutat. *Crouzet* fel is teszi a kérdést, hogy ezek az országok teljes mértékben részét képezik-e Európának, és nem kellene-e két Európáról beszélni? Álláspontja szerint ezek az országok az agrárperiférián vannak, ahol „csak néhány modernebb sziget emelkedett ki az elmaradottság tengeréből”, és ahol a XX. század sorozatos csődjei rámutatnak arra, milyen nehéz a halmozódó évszázados elmaradottságból kiemelkedni. Hangsúlyozottan kiemeli a második jobbágyság okozta károkat, amely a XV. századtól kezdve általános volt a háborúk miatt elnéptelenedett Kelet-Európában. Aláhúzza a rablóállam jellegű ottomán birodalom felelősségét, melynek történelmi öröksége halmozza az elmaradottság minden vonását. Természetesen utal a szovjetek által diktált kényszeriparosítás csődjére is. Az agrárszektor sorsa itt is leleplező. Olyan tulajdonviszonyok vannak, melyek véglegesíteni akarják az agrár-túlnépesedést és az agrártermelékenység stagnálását. Az orosz és magyar agrármodernizáció kedvező hatást gyakorolt ugyan az iparosításra, de túl hamar félbeszakadt. A kényszerkollektívizálás óriási traumát okozott a Szovjetunióban és a csatlósállamokban.

Ez a történelmi áttekintés két egymással ellentétes hibára figyelmeztet. Az egyik szerint, amely igen gyakori volt a szovjet rendszer bukását követően, arra számítottak, az agrárgazdaság kényelmesen és automatikusan képes lesz behozni a lemaradást, miközben figyelmen kívül hagyták és teljesen félreismerték a múltat. Ezt az illúziót a bekövetkezett jelentős visszaesés hamar megcáfolta. De nem lenne-e még súlyosabb, ha fordított hibát követnénk el? Ha a történelem sújtotta népeket (amelyek teljesítménye igen eltérő volt a különböző országokban és a különböző fázisok alatt) úgy tekintenénk, mint amelyek eleve alkalmatlanok a gazdasági fejlődésre, és ebből adódóan arra ítéltet-tek, hogy mindig is az európai integráció peremén maradjanak.

Igaza volt-e Max Webernek?

Vajon mi lehet a történész szerepe a jelen megértésében? Vajon az-e a dolga, hogy emlékeztessen a századok eseményeire, és közben szerényen megkísérelje elemezni ezek hatását a jelen fejleményeire? Vagy hangsúlyoznia kell az állandóság tényezőit, és előrejelzéseket kell készítenie? *David Landes* számára nem kétséges a történelem tanulsága, üzenete: „a kultúra hozza létre a különbségeket: *Max Webernek* igaza volt”. Szükségte- len másutt keresni az európai népek között keletkezett különbségek kulcsát. Így például a skandinávok a XVIII. században még nagyon szegények voltak, de az európai szellemi és tudományos közösségben már elfoglalták helyüket. Képzettségi színvonaluk magas volt, intézményeik ezzel párhuzamosan a szabadság és a tulajdon számára kedveztek. Mindez már előrevetítette későbbi kiemelkedő gazdasági sikereiket. Az ezzel ellentétes kulturális feltételek Kelet-Európában és a Balkánon már magukban hordozták a későbbi csődöket. („Skandinávia készenlétben volt.” Érdekes módon *Landes* nem érdekelték azok a körülmények, amelyek a XX. század küszöbéig késleltették ezeknek az esélyek- nek a kibontakozását.) *David Landes* mentes minden eurocentrizmustól, más kulturális közösségekben is keresi példáit. Olvasóit világ körüli útra viszi, paradox módon nem igazán történészi módon. Eleve a nemzeti jellegzetességeket helyezi előtérbe (kockáz- tatva, hogy közhelyeket mondjon, amit őszintén el is ismer) az időszaki kölcsönös füg- gőségek és kapcsolódások hátrányára, ami már a történész terepe. Elemzésében pedig jelen van egy nagy tranzverzális hajtóerő: a nyugati technikák elterjedése és a világgazda- sági nyitás. *Landes*, ellentétben *Paul Bairochkal* ennek alapvető pozitív jelentőséget tulaj- donít. „A versenytárs jelenléte harcra ösztönöz.” „Beruházások és technika vízesésként zúdultak egyik országból a másikba, maguk után vonva a kapcsolódó béremelkedést.”

Japán ma már nem a keleti világ egyedüli nyertese. De még ma is a vesztesekhez tartozik a világ népeinek többsége. Úgy tűnik, mintha egy „lassulási verseny” résztvevői lennének, arra kárhóztatva, hogy „egy lépést előre téve kettőt tegyenek hátra”. Miért?

David Landes a kultúra fogyatékoságában látja ennek magyarázatát. Dél-Amerika mozdulatlan, helyi kezdeményezés és vállalkozói szellem hiányában. India minden gaz- dasági kezdeményezésre érzéketlen, és görcsösen ragaszkodik a hagyományos tevékeny- ségekhez. Nem is szólva Afrikáról, amely annyi kihívással és csóddal szembesült, hogy „szinte csoda, hogy nincsen rosszabb helyzetben”. De kedvelt példája a muzulmán világ, elsősorban Egyiptom, amely abban válik ki, hogy a XIX. században „itt történt az első kísérlet egy nem nyugati, fejletlen társadalomban, hogy modern ipari gazdaságot hozzon létre”. Sajnos, mondja *Landes*, Mehemet Ali „idő előtti és Don Quijote-i kísérlete” mes- terséges alapokra épült: teljes mértékben függött az állam kezdeményezésétől és támo- gatásától. A kudarc oka az autochton vállalkozók hiánya és általában „Egyiptom kulturá- lis és szociális alkalmatlansága”. Hibás utat követünk, ha külső tényezőknél tulajdoní- tunk egy mindenképpen elkerülhetetlen csődöt. *Landes* még közvetlen összefüggést is

feltételez az egyiptomi iparosítás jelenlegi nehézségeivel, miközben szkeptikusan szemléli a nemzetközi statisztikai összehasonlításokat, amelyek előkelő helyre sorolják Egyiptomot és Szíriát. A mai nehézségek okai „nem különböznek semmiben az Ali-féle időszakétól”, mivel a társadalom alapvető értékei és az egyiptomi kultúra valójában mit sem változott. Egyiptom esete egyébként jellemzi egész Közel-Keletét, ahol *Landes* ugyanazokat a gátló tényezőket látja: az iszlám bénító hatását az értelmiségi és tudományos tevékenységre, a nyugati eszmék és gyakorlat elvetését, a nők kirekesztését, ami társadalmi egyensúlytalanságokat okoz, mivel megfosztja értékes tehetségektől. A nyersolaj sehol nem volt képes az 1970–1980-as években elindítani a folyamatos fejlődést, ugyanúgy, ahogy három évszázaddal korábban a nemesfémáradat sem volt képes meglendíteni Portugália és Spanyolország fejlődését. Gyakran olyan negatív hatások kerülnek túlsúlyba, mint a szegénység frusztrációja, akik a muzulmán integrizmus felé fordulnak. Mindez ékes bizonyítéka, hogy a „szerencsés véletlen” egyedül képtelen utat nyitni a gazdasági fejlődés előtt.

A „nyerők” között Japán szolgáltatója *David Landes* nézeteinek legjobb illusztrációját. Minek tulajdonítható, hogy évszázados – a XIX század közepéig a kínaihoz hasonló – elszigeteltségét kivételes sikerrel számolta fel? Mi az oka annak, hogy az állam modernizációs intézkedései nem mondtak csődöt, mint Egyiptomban? *Landes* erre kettős választ ad. A siker először is a régi japán struktúrájának köszönhető, amely meglepően közel állt a középkori és modern Angliáéhoz. Politikai stabilitás, manufaktúris hagyományok, képzett munkaerő, erős vállalkozói készség és kereskedői etika. Japán készen állt az iparosodáshoz. „Hiszek abban, anélkül, hogy bizonyítani tudnám, hogy a japánok az európai ipari forradalom nélkül is előbb-utóbb megvalósították volna saját forradalmukat. Japán ereje abban is megnyilvánult, hogy szembe tudott nézni a modern technológiát kihívásával.” *David Landes* ennek igazoló jelzéseként értelmezi az óragyártás korai átvételét. Japán az országra kényszerített nyitás után minden további nélkül megtanulta a Nyugattól, hogyan kell utánozni, anélkül, hogy másolna, majd később képes volt elérni, sőt meghaladni az ellenfelet az innováció terén. Mindez úgy történt, mintha a japánok felsőbbrendűségi érzése elegendő szerénységet adott volna nekik ahhoz, hogy tanuljanak. Miután sikerült megvalósítaniuk a kezdeti áttörést, a Japánban mélyen gyökerező kollektív erények tették lehetővé fejlődésük halmozódó gyorsulását. Ilyenek az állam iránti elkötelezettség, a társadalmi konszenzus, a munkavállalók rugalmassága. A termelékenység növekedéséből adódó nyereségek és az alacsony bérek maximális profitot biztosítottak, amit tömegesen újra beruháztak, a legpéldamutatóbb protestáns kapitalizmus mintájára. Japán sikere – különlegessége ellenére – bizonyítja, hogy hami-sak azok a tézisek, amelyek a Nyugat uralmát azzal vádolják, hogy a többi nép iparosodása elé áthághatatlan akadályt gördített.

A gyakran készakarva provokálni akaró *David Landes* elszántan teszi ki magát a szerinte „antikapitalista, antiimperialista, Európa-ellenes ideológiát képviselő” támadásainak. De ugyanakkor visszautasítja azok bírálatát is, akik szerint abszolutizálná a népek közötti egyenlőtlenséget és megerősítené azokat a nézeteket, amelyek a nemzeti kultúrák közötti különbségeket állandóknak tekintik. A vezető országok egymást követő cserélődése az idők során, a gazdaság történetét végigkísérő visszaesések – ahogy ezt Európával összefüggésben már kifejtettük – eleve kizárják, hogy ilyen felfogást képviseljen. Nincs tehát arról szó, hogy *Landes* a nyugat felsőbbrendűségét dicsőítené. És arról sem, hogy kétségbe vonná: egyes szociális jellegzetességek a fejlettségi szinttől függően változó hatást gyakorolnak a gazdaságra („mai erények, holnapi hátrányok”). És különösen nincs szándékában tagadni, hogy a nemzeti kultúrák a történelem során módosulnak. Ahogy Thaifölddel kapcsolatban megjegyzi, ezt néha maga a növekedés hozza létre. Legyen úgy. De mi marad akkor abból a célkitűzéséből, hogy megpróbál-

junk a jövőbe tekinteni? Nem jutunk-e el egy olyan tautológiához, mely szerint egy nép azért fejlődik, mert fejlődési képességgel rendelkezik? *Paul Bairoch* szerint az elemzés középpontjába azokat a feltételeket kellene állítani, melyek lehetővé tették az akadályok elhárítását. Hogy például a kínaiak „munkaetikája, melyet egy weberianus kálvinista is megirigyelhetne” kétséget kizáróan hozzájárult ahhoz, hogy megmagyarázza gazdasági helyzetüket a diaszpórában. Ugyanakkor ugyanez az etika nem volt képes biztosítani a kontinentális Kínában a gazdasági fejlődést, legalábbis Mao haláláig. Fogadhatunk rá, hogy ha a húsz éve megkezdett kínai nekirugaszkodás sikeresnek bizonyul, a sikerre könnyen találnak majd alapvető magyarázatot. A konfucianus etikát egyaránt be lehetett mutatni Kelet-Ázsia elmaradottsága, később pedig fejlődése okozójának. A történész feladata elsősorban az lenne, hogy kikerülje „az események utáni jövendölések” csapdáját.

A valódi előrejelzés mindig nehéz lesz, de még az is, hogy a jelen tendenciáit helyesen értékeljük. *David Landes* ezt jóhiszeműen elismeri a francia fordítás számára írt epilógusában. „Alig adtam le ennek a könyvnek végső szövegét, amikor a kelet-ázsiai országok, melyeket a növekedés és fejlődés nagy nyeroinek mutattam be, válságba süllyedtek.” Sem a közgazdászok, sem a történészek nem rendelkeznek olyan abszolút eszközzel, hogy ellenállhassanak a felületes ítéleteknek, és ne dőljenek be a konjunktúra minden változásának. Az elmúlt századok sok példát szolgáltatnak kiváló szerzők előrejelzési hibáira. Ám ahogy *Fernand Braudel* írta: „A nagy embereknek végül is nem a jövőbe tekintés különösen kockázatos művészetében kell kiválniuk.”

Jean-Charles Asselain

Fordította: Bóc Imre

Jean-Charles Asselain, a Francia Akadémia levelező tagja, a Bordeaux-i IV. sz. Egyetem közgazdász-professzora. A cikk francia nyelven a *Commentaire* folyóirat 2001–2002. téli, 96. számában jelent meg.

Brief Summary of the Articles

Grey is all theory Relation between privatisation and competition

ÉVA VOSZKA

In the course of economic transformation the two basic ingredients of market economies, private ownership and competition, do not necessarily strengthen each other, they may even conflict. Although it has never been a declared policy, privatisation gained priority over market structure improvement in Hungary. Throughout the nineties a consistent demonopolisation policy was missing. There were no decision-making criteria and defined regulating procedures for curtailing monopoly power. The paper presents a wide range of enterprise reorganizations demonstrating that in most cases demonopolisation was an unintended consequence or by-product of bargaining short-term fiscal or political convenience.

R+D and innovation activities of the small ones

DR. ANNAMÁRIA INZELT

The competitiveness and welfare of a country – among others – depends on whether there are innovative small enterprises and what kind of life path they can achieve. The processes of different nature which are influencing the rise and operation of micro- and small enterprises have a great effect on the competitiveness of a country and on its ability to create jobs which are knowledge-intensive and contain high value added.

Therefore it is important to know what kind of organisation the micro- and small enterprises are and why are they innovative or afraid of innovation? Why do certain enterprises become successful while others end up without success? What kind of obstacles do the innovative ones face during their operation?

The article tries to answer these very important innovation-related questions by using the data of an experimental survey. There are already several programs in Hungary for the improvement of the knowledge level and the operation promotion of micro- and small enterprises. A group of the examined enterprises belongs to the participants of these programs while several companies did not obtain such support. This sample selection makes possible to touch upon an issue which is so important for the economic and innovation policy, that is to what extent do micro- and small enterprises make use of innovation funds and how they can benefit from state-financed supports.

Vertically Differentiated Trade and Differences in GDP Per Capita – The Case of Agri-Food Products between Hungary and the EU

IMRE FERTŐ

The paper investigates the relationship between GDP per capita and vertical intra-industry trade (IIT) in agri-food products between Hungary and the EU. Intra-industry trade is separated into its horizontal and vertical components on the basis of differences in unit values. Three different approaches to measuring IIT are employed and these are then tested using standard regression models. Results show vertical type trade is predominant in total IIT of agri-food products. Using Flam and Helpman type vertically differentiated trade models, we find a positive relationship between GDP per capita and vertical IIT. It is also shown that variation in income distribution has no significant effect, and distance affects significantly only N models of vertical IIT. More importantly, using a measure of IIT that reflects the level of trade produces better regression results than those based on the degree or share of IIT. The model relating to Hungary's vertical IIT in agri-food products yields the most promising results in terms of explanatory power.

Jogi melléklet

Az Európai Bizottság 2002. évi enyheségi közleménye. A nemzeti enyheségi programok

DR. VÍGH JÓZSEF FERENC

Az előző, 1996. évi enyheségi közlemény

Az Európai Bizottság (a továbbiakban: Bizottság) a titkos kartellek hatékonyabb felderítése érdekében első ízben 1996-ban adott ki enyheségi közleményt az USA Igazságügyi Minisztériuma Trösztellenes főosztálya által 1978. október 4-én kihirdetett, majd 1993. augusztus 10-én módosított vállalati enyheségi programot (*Corporate Leniency Program*) követendő kezdeményezésnek tekintve. Az Egyesült Államokban az enyheségi program, amelyet *stílszerűen* néha *kegyelmi* programnak (*Amnesty Program*) neveznek, röviden azt jelenti, hogy az ellen a cég vagy egyén ellen, amely/aki – az Egyesült Államok joga szerint egyébként *bűncselekménynek* minősülő – árrögzítő vagy piacfelosztó kartellben való részvételéről bejelentést tesz, *nem emelnek vádat* bejelentett tevékenysége miatt.

A Bizottság 1996. évi közleményében arról *tájékoztattott*, hogy a közösségi versenypolitika *végrehajtására* irányuló eljárásai során a titkos kartelleket felfedő résztvevők mely feltételek mellett milyen *bírságkedvezményekre* (*teljes mentességre* vagy *csökkentésre*) tarthatnak számot (*Notice on the non-imposition or reduction in fines in cartel cases* [HL C 207. szám, 1996. 07. 18., 4–6. o.]. Az irodalomban az e közleményre való hivatkozás – rövidség okából – szokásosan: *Leniency Notice* [enyheségi közlemény] formájában, ebben a dolgozatban pedig – megkülönböztetésül – 1996. évi közleményként történik.)

Az 1996. évi közleményről és a hozzá kapcsolódó kérdéskörrel – benne az amerikai modellről – átfogó ismertetés jelent meg a *Külgazdaságban* [1], ezért – az ismétlésekbe bocsátkozás elkerülése végett – vizsgálódásom középpontjába e közleménynek a hatékonyság szempontjából kulcsfontosságúnak bizonyult – mert a remények be nem váltásában főszerepet játszó – elemét, a *teljes mentesség* elnyerésének az amerikai mintától eltérő, annál szigorúbb feltételeit helyezem.

Az 1996. évi közlemény szabályozása alapján *teljes mentesség* nyújtására a *gyakorlatban* mindössze három esetben került sor, ezekben az esetekben is a közlemény által átfogott időszaknak a *legvégén*: a *Rhone-Poulenc* javára a vitaminkartell ügyben (IP/01/1625 2001 november); a *Brasserie de Luxembourg* javára a *Luxembourg Breweries*-ügyben (IP/01/1740 2001. december 5.); és a *Sappi* javára a *Carbonless Papers*-ügyben (IP/01/1892 2001. december 20.). (Ugyanakkor az USA-ban e közlemény alkalmazásának időszakában a teljes mentességben részesítés *havi átlagban* egy esetben fordult elő...)

Dr. Vigh József Ferenc, nemzetközi kereskedelmi jogász.

Megjegyzendő, hogy a közlemény szokásos megnevezésében az *enyheségi* jelző megtévesztő lehet. Az 1996. évi közlemény szellemi atyja, *Mario Monti* biztos a Bizottság versenypolitikáról szóló XXXI. beszámolójában a titkos kartelleket a nyitott piacgazdaság *rákfenéjének* nevezte. A „bűnbánó” kartell-résztevővel szemben gyakorolt *enyheségi politika* szolgálatában álló közlemény *célja* az ilyenfajta kartellek elleni küzdelemnek éppen hogy a *szigorítása, keményebbé tétele, minél több* ilyen jellegű kartell felfedezésének, bizonyításának és szankcionálásának lehetővé tétele.

Az 1996. évi közlemény értelmében egy vállalatnak ahhoz, hogy *elkerülje azt a bírságot*, vagy elnyerje annak a bírságnak a legalább 75 százalékos csökkentését, *amelyet vele szemben kiszabtak volna*, eleget kellett tennie az itt következő *valamennyi* feltételnek:

(a) tájékoztatnia kellett a Bizottságot a titkos kartellról, mielőtt a Bizottság megkezdte volna a részt vevő vállalatok határozattal elrendelt vizsgálatát – feltéve, hogy a Bizottságnak nem volt már elégséges információja, hogy megállapítsa az állított kartell létezését;

(b) az első vállalatnak kellett lennie, amely döntő bizonyítékot hoz fel a kartell létezéséről (azaz olyan bizonyítékot, amely dokumentálja a kartellt);

(c) a kartellben való részvételét be kellett fejeznie legkésőbb akkor, amikor a kartell létezését a Bizottságnak feltárta;

(d) a Bizottságot el kellett látnia a kartelll illetően minden rendelkezésére álló, tárgyhoz tartozó információval, okiratokkal és bizonyítékokkal és az egész vizsgálat alatt folyamatos és teljes együttműködést kellett fenntartania;

(e) nem kényszeríthetett más vállalatot a kartellben való részvételre és a jogellenes tevékenységben kezdeményezőként nem vehetett részt vagy nem játszhatott meghatározó szerepet.

A Bizottság *maga* a jelen írás fő témáját képező 2002. évi enyheségi közleményében (*Commission notice on immunity from fines and reduction of fines in cartel cases*, [HL C 45. szám, 2002. 02. 19., 3–5. o.], a továbbiakban: Közlemény), a preambulum 5. pontjában a következőképpen értékeli saját korábbi közleményét:

„Az 1996-os közleményben a Bizottság bejelentette, meg fogja vizsgálni, hogy szükséges-e módosítani a közleményt, mihelyt annak alkalmazásában elegendő tapasztalatot szerzett. A végrehajtás öt éve után a Bizottságnak megvan az ahhoz szükséges tapasztalata, hogy ebben a tárgyban módosítsa politikáját. Miközben a közleményt vezérlő elvek érvényessége megerősítést nyert, a tapasztalat szerint a közlemény *hatékonysága javulna azon feltételek átláthatóságának és bizonyosságának növelése által, amelyek alapján a bírságok bármely csökkentése történik*. A bírság csökkentésének a szintje és annak az értéke közötti szorosabb igazodás, amit a vállalatnak a jogsértés megállapításához való hozzájárulása jelent, szintén növelné ezt a hatékonyságot.” (A szerző kiemelése.)

Az *irodalomban* több szerzőtől is találhatunk az 1996. évi közlemény gyengéivel *mélyrehatóan* foglalkozó, *részletes* elemzést.

Az egyesült királysági *Versenypolitikai Fellebbezési Bírósága* elnökének jogi titkára tanulmányában például a következő „hibajegyzéket” állította össze:

- A versenypolitika, amely a közleményben öltött formát, nem garantált *mentességet* annak a kartellben részt vevő vállalatnak, amely egyszerűen csak *felfedte* egy kartell *létét* – e cselekménye által kaput nyitva egy bizottsági teljes kivizsgálás előtt. Ehelyett egy nem túl édes „mézesmadzag” nagyon homályos képét csillogtatta meg a potenciális bejelentő előtt. Ugyanis: nem volt biztos, hogy a bejelentő *milyen mértékű* bírságcsökkentést kaphat – ha ebben a kedvezményben egyáltalán részesül – annak fejében, hogy elárulta kartellársait;

- a „*döntő bizonyíték*” kritérium nem volt világos és szükségszerűen szubjektívnek minősült;
- az a követelmény, hogy a kartellben a bejelentést tevő vállalat nem tevékenykedhetett mint „főkolompos” vagy kezdeményező, vagy nem játszhatott meghatározó szerepet, *nagyon szélesen volt értelmezhető* és nem volt világos. Ez a bejelentőt könnyen alkalmatlanná tehetette a bírság „nagyon lényeges (legalább 75 százalékos) csökkentésének vagy mellőzésének” hón óhajtott sávjára, őt a csupán „jelentős” (10–50 százalékos) csökkentés sávjába sorolva.

A közlemény igazi gyengeségét – folytatódik a kritika – a bizonytalansága és *jogi biztonságának hiánya* okozta. A bírság „*jelentős*” (tehát 10–50 százalékos) csökkentését a vállalat azzal a feltétellel érthette el, hogy vagy ellátta a Bizottságot olyan információval, okiratokkal vagy egyéb bizonyítékokkal, amelyek *lényegesen* hozzájárultak a jogsértés megállapításához, *mielőtt* a Bizottság részéről a kifogásközlés (*statement of objections*) megküldése megtörtént volna, vagy arról tájékoztatta a Bizottságot, *miután* a kifogásközlést megkapta, hogy *nem vitatja* alapjaiban azokat a tényeket, amelyekre a Bizottság állításait alapozta. Fontos feltétel volt, hogy a vállalatnak *együtt kellett működnie* a Bizottsággal. A vállalat a bírságcsökkentés *mértékére* vonatkozó szilárd *elkötelezettséggel* első ízben a Bizottság végső döntésében találkozhatott. [2]

Az USA Igazságügyi Minisztériuma Trösztellenes Főosztályának Vállalati enyheségi programja 1993. évi – tehát a Bizottság 1996. évi közleményét *három évvel* megelőző – változatában a titkos kartellek „gyónásra” hajlamos résztvevői számára átlátható, könnyebben teljesíthető, ezért vonzóbb feltételeket teremtett, mint a Bizottság későbbi, 1996. évi közleménye.

Az Egyesült Államokban különben a „*csupasz*” kereskedelemkorlátozások (más kifejezéssel: *tisztán versenykorlátozó kartellek*), mint például az árörögzítés és a piacfelosztás, eleve (*per se*) jogellenesek, és ha büntetőfelelősségre vonásra kerül sor, a vállalat vádlottak 10 millió \$-ig, vagy a nyereség összegének kétszereséig, vagy a károsodás (*loss*) összege kétszereséig, az *egyéni* vádlottak pedig 350 000 \$-ig terjedő pénzbüntetéssel és három évig terjedő börtönnel büntethetőek. (18 U. S. C. 3571 [d] szakasz [1996]).

Az USA-program 1993. évi változata a kegyelem elnyerését *automatikussá* tette olyan esetekre nézve, amikor a Trösztellenes Főosztály *előzőleg nem folytatott vizsgálatot*. (Vagyis a kegyelem ilyen esetben már semmilyen mértékben *nem függött vádlói mérlegeléstől*.) Az 1993. évi szövegváltozat ezenkívül *alternatív* kegyelmet is biztosított, miáltal a kegyelem elérhető abban az esetben *is*, ha a vállalat *együtműködése* a vizsgálat *folyamatban léte* alatt kezdődik. Végül a kegyelemben részesülő vállalat *igazgatói, tisztviselői, alkalmazottai* is mentesülnek a *büntetőjogi felelősségre vonás alól*.

A program 1993. évi változatát tartalommal megtöltő, nagyon jó hatékonysággal bevált versenypolitikai koncepció fontos elemeit a Bizottság – amint ez a Közlemény alábbi ismertetéséből majd tükröződik – *mutatis mutandis* végül 2002-ben, a *Közleménybe* emelte át. (A program 1993. évi „második, javított kiadásának” sikerességét jelzi, hogy egy 1992-ben megjelent tanulmányban közölt adat szerint az Egyesült Államokban az összes kartellvizsgálat *fele* az enyheségi program alkalmazására vezethető vissza. [3])

Nemzeti enyheségi programok. A Gazdasági Versenyhivatal közleménytervezete

Nagy nehézségekbe ütközik természetesen azoknak a titkos kartelleknek a felfedezése és bizonyítása is, amelyeknek *versenykorlátozó hatása* csak egy tagállam határai között érezhető, azaz amelyek nem közösségi dimenziójúak. Egyes tagállamok versenyhatóságai – a Bizottság példája nyomán – maguk is meghirdettek enyheségi programot. Az irodalom a tagállamok közül – ismereteim szerint – Németország és az Egyesült Királyság enyheségi politikájáról tudósít. E két ország versenyhatóságai még az 1996. évi közlemény érvényességi ideje alatt folyamodtak enyheségi programjuk kidolgozásához és alkalmazásához.

A közösségi jog területéről a nemzeti programok körére azért is érdemes kitérni, mert a *Gazdasági Versenyhivatal* részéről is történtek – alább részletesebben ismertetett – előkészületek egy ilyen jellegű program tető alá hozására. A Németországban és az Egyesült Királyságban gyakorlatba vett nemzeti enyheségi programok tanulmányozása azért is tanulságos, mert ennek kapcsán kiderül, hogy – ha enyheségi közlemény kiadására valamelyik tagállamban sor kerül – a *közösségi enyheségi politika* szolgai utánzása nem „kötelező gyakorlat”. A szóban lévő nemzeti programok *konceptiója* nem követi sablonosan a Közleményét, de az azt megelőző 1996. évi közleményét sem. (Tagállami státusunk közeledtével ugyan továbbra is elsősorban Brüsszelre célszerű „vigyázó szemünket vetnünk”, azonban közben a tagállamok nemzeti kartelljoga és az annak alkalmazása körébe eső fejleményeknek sajátos, egyéni vonásaira is érdemes a különböző megoldások tanulmányozása céljából odafigyelnünk.)

Ami a piacgazdaság e „rákfenéje” hazai előfordulásának kérdését illeti, a Gazdasági Versenyhivatal időről időre nyomára bukkan egy-egy hazai vállalkozások között létrejött titkos kartellek. Ezekről a „jó fogásokról” a tömegtájékoztatás fontos eszköze, a napisajtó is – nagyon helyesen – rendre beszámol.

Tekintve, hogy az árrögzítő kartellek káros hatásait a *fogyasztók* legszélesebb rétegei a pénztárcájukon keresztül közvetlenül érzékelik, ezek a hírek a lakosság körében is nem kis érdeklődésre tarthatnak számot.

E híradások haszna azonban elsősorban abban jelentkezik, hogy a kiszabott, esetenként *jelentős összegű* bírságok ismertetése a *vállalkozások* bizonyos szóba jöhető körére *viszatarató erővel* hathat. A piacgazdaság feltétele a gazdasági verseny, a kihívásainak megfelelni nem tudó, vagy nem akaró vállalkozásokat ezek a beszámolók rádöbenthetik arra, hogy az ilyen manipulációk igen kockázatosak, hogy a megállapodások titkosága, áruló bizonyítékok létrehozásának elkerülése, színlelet tartalmú vállalati közgyűlési jegyzőkönyveknek a megbeszélés valódi tartalma leplezésének céljából való készítése, illetve az esetleg mégis keletkező bizonyítékok utólagos eltüntetése ellenére sem biztos, hogy az ilyen akciókat „szárazon meg lehet úszni”.

Nem lehet említetlenül hagyni, hogy hazánkban a titkos kartellmegállapodások létrehozásának háttérben *tudati tényezők* is szerepet játszhatnak. A lényegre tapintott a Bizottság 99/027 sz., az alább tárgyalásra kerülő *korszerűsítési rendelet* számára a talajt előkészítő *programja* annak felvetésével, hogy a közösség kibővítése kapcsán „potenciális veszélyt jelent a tervgazdaság hagyománya is, amennyiben ez buzdított a »versenyársak« közötti megállapodásokra (...) A bővítésnek lesz egy mechanikus hatása is, a közösségi jog hatálya alá potenciálisan tartozó versenykorlátozó megállapodások és erőfölényes visszaéléses ügyek számának növekedése.” (Fehér Könyv az EK-Szerződés 85. és 86. cikkei [jelenlegi 81. és 82. cikkei] végrehajtási szabályainak korszerűsítéséről, Bevezetés 7. pont HL C 132 szám, 1999)

Újságcikkből is értesülést szerezhettünk arról, hogy a GVH Versenytanácsa 2003 márciusában összesen 29,8 millió forint bírságot szabott ki nyolc budapesti

taxitársaságra, mert úgy ítélte meg, hogy azok összehangolták piaci magatartásukat: a taxisoknak fuvar szervező vállalkozások – miután megbeszélték a tarifaemelést – 2002 nyarán egy hónapon belül egységesen 300 forintra módosították alapdíjukat. A versenyhatósági ügyről cikket publikáló újsággal a taxitársaságoknál dolgozó taxivállalkozók közül többen is közölték, hogy a taxitársaságok vezetői *informálisan* rendszeresen egyeztetnek a viteldíjakról (és a taxisok által fizetett tagdíjakról). [4] (Érdekes, hogy egy *14 évvel ezelőtt kiadott* verseny- és reklámjogi kézikönyvben is olyan eset szerepel az összehangolt magatartás illusztrálására, amelynek hasonlóak a szereplői: „Pl. amikor két budapesti taxivállalat ugyanattól az időponttól kezdődően ugyanolyan mértékűre emelte utasszállítási tarifáit, valószínű, hogy – a bizonyíthatóság megnehezítése érdekében – erre szerződést nem kötöttek, de összehangolt magatartásuknak legalábbis a gyanúja fennáll...” [5])

Az ilyen ügyek kapcsán szerzett tapasztalatok indíthatják a GVH-t arra, hogy maga is enyheségi programot dolgozzon ki. A Gazdasági Versenyhivatal elnöke a jogalkalmazással kapcsolatos három közlemény tervezetét tette közzé az interneten. Az első azt ismerteti, hogy miként dönt a GVH arról, hogy a cégfelvásárlások engedélyezése iránti kérelmet 45 vagy 120 napon belül bírálja-e el. A második közleménytervezet azokat a szempontokat részletezi, amelyek alapján a hatóság meghatározza, hogy mekkora bírságot szab ki a kartellügyekben. A harmadik pedig azokat a feltételeket határozza meg, amelyek teljesülése esetén mentesülhetnek a bírság alól a kartellben részt vevő, ám a kartell feltárását segítő vállalkozások. A GVH a közleményekkel az érintettek számára kiszámíthatóbbá akarta tenni a jogalkalmazást. A tervezetekhez 2003. szeptember végéig bárki hozzászólhatott. [6]

A közleménykiadáshoz a jogszabályi alapot a jogharmonizáció jegyében kiegészült-módosult versenytörvényünk adta meg, amely úgy rendelkezik, hogy: „A Gazdasági Versenyhivatal elnöke a Versenytanács elnökével együttesen a Gazdasági Versenyhivatal jogalkalmazási gyakorlatának alapjait ismertető közleményt adhat ki. A közleménynek kötelező ereje nincs, rendeltetése a jogalkalmazás kiszámíthatóságának növelése.” [1996. évi LVII. törvény 36. § (6) bek. Beiktatta: 2000. évi CXXXVIII. törvény 19. § (3) bek.]

Az EK-Szerződés egyébként a közlemény terminust nem használja. Olyan rendelkezést tartalmaz, hogy a Bizottság oly témákban, amelyekkel az EK-Szerződés foglalkozik, ajánlásokat (recommendations) fogalmaz meg, vagy véleményeket (opinions) fejt ki, ha maga az EK-Szerződés kifejezetten így rendelkezik, vagy ha azt a Bizottság szükségesnek tartja. (211. cikk [volt 155. cikk]). A Bizottság ún. közleményei („Notices”) ebbe a kategóriába tartoznak. De ugyane kategória alá esnek a Bizottság által „Communications” címmel kibocsátott közlések is. 2000. november 20-án például Communicationt fogadott el a Bizottság, amely egy sor olyan gyakorlati intézkedést jelentett be, amelyek célja a belső piacon a hamisítás és a szerzői jogi kalózkodás elleni harc javítása és fokozása volt. Meg kell jegyezni, hogy az ajánlások és a vélemények nem kötelező erejűek, úgyhogy ennek a feladatnak a teljesítése során a Bizottság csupán tájékoztatói vagy tanácsadói minőségben jár el. A legtöbb, ami mondható, hogy a Bizottság politikát tekintve kötelezi el magát. [7] (Az enyheségi közlemények terén a versenypolitika tekintetében.)

A német Szövetségi Kartellhivatalnak a bírságok meghatározására vonatkozó irányelvekről szóló 2000. április 17-i 68/2000 sz. közleménye nagyon hasonlít az 1996. évi közleményhez, mivel azok a feltételek, amelyeket a teljes mentesség vagy a bírság csökkentésének elnyeréséhez teljesíteni kell, lényegében azonosak a fentebb (a)–(e) felsorolattal.

Úgy tűnik azonban, hogy a német enyheségi program rugalmasabban alkalmazható, mint ahogyan az annak bevezetésekor érvényben lévő 1996. évi közlemény alkalmazható volt, mert nem használ olyan bírságcsökkenési sávokat, amelyekben a csökkentés mértékének felső határa is meg volna határozva (pl. olyat, hogy: lényeges csökkentés 50 és 75 százalék között). A Szövetségi Kartellhivatal kinyilvánította, hogy abban az esetben, ha a fenti (a)–(e) alatti valamennyi feltétel teljesül, bírság „rendszerint” nem kerül kiszabásra. Az 1996. évi közlemény alapján viszont, ha egy vállalat valamennyi (a)–(e) alatti feltételt teljesítette is, a Bizottság még mindig dönthetett úgy, hogy csak 75 százalékos csökkentést nyújt.[8]

Az Egyesült Királyság versenyhatóságának, az Office of Fair Tradingnek a Főigazgatója nemrég iránymutatást (Director General of Fair Trading's Guidance as to the Appropriate Amount of a Penalty, OFT 423) adott ki, amely szerint teljes mentességet nyerhet a kartellnek az a tagja, amely elsőként jelentkezik egy kartell létre és tevékenységére vonatkozó bizonyítékkal. A mentesség automatikusan következik be, ha az információ szolgáltatása azt megelőzően történik, hogy az Office of Fair Trading (a továbbiakban OFT) vizsgálatot kezdett, és – együttes feltételként – amikor az OFT-nek nincs még elegendő bizonyítéka arra nézve, hogy a kartell létezik. Az OFT szabad belátása szerint dönti el viszont, hogy mentesség jár-e, ha már vizsgálatot kezdett, de még nem küldött ki a Bizottság kifogásközlésének (statement of objections) megfelelő írásbeli értesítést. Ez a fajta mentesség ezenkívül függvénye a tájékoztatást nyújtó vállalkozás kartellben való részvétele megszüntetésének, továbbá annak, hogy a bejelentő folyamatos és teljes együttműködést tanúsít, valamint hogy más vállalkozást nem kényszerített a kartellben való részvételre és nem járt el kezdeményezőként vagy a kartellben nem játszott vezető szerepet.

Az iránymutatás 50 százalékig terjedő bírságcsökkenés lehetőségét is felkínálja, és pedig annak a bejelentéssel jelentkező vállalkozásnak, amely a kartell kezdeményezője vagy nem az első bejelentő volt.

A szóban forgó iránymutatás az időtényezőnek igen fontos szerepet szán. Az első olyan ügyben, amelyben az OFT az enyheségi programot alkalmazta (2002. január 30-i CA98/9/2002 határozat az Arriva plc. és First Group plc. piacfelosztási ügyében) First Groupnak több mint 200 ezer font bírságot kellett fizetnie egyszerűen azért, mert a titkos kartell másik tagja, az Arriva a bejelentéssel hat héttel megelőzte. Ez utóbbi viszont („szabad belátáson alapuló”) teljes mentességben részesült.

Könnyen belátható, hogy ez az iránymutatás alkalmas arra, hogy „bírószágra való versenyfutást” váltson ki, és a kartell tagjai között a bizalmatlanság légkörét teremtsen meg.

Az Egyesült Királyság politikája egy „amnesztiatöbblet” (Amnesty Plus) választási lehetőségét is felajánlja, miáltal ha egy vállalkozás egy második piacon folytatott tevékenységgel kapcsolatban bírság alóli teljes mentességet nyer, ahhoz a csökkentéshez, amelyben csak az első piacon teljesített együttműködéséért részesült volna, még pótlólagos csökkentést is fog kapni.

Világosabbá válik az amnesztiatöbbletnek a mibenléte, továbbá az, hogy miben rejlik a rációja, ha annak amerikai „prototípusát” is szemügyre vesszük.

Az USA versenypolitikája 1999-ben kiegészült, egy Amnesty Plusként ismert további ösztönzöt kínálva fel. Ez a fejlemény azért következett be, mert az Igazságügyi Minisztérium Antitröszt Főosztálya nemzetközi kartellekkel kapcsolatos vizsgálatainak több mint a fele akkor kezdődött, amikor egy folyamatban lévő vizsgálat során együttműködő tanúk egy nem az ügyvel kapcsolatos területen folytatott kartelltevékenységnek tárták fel a bizonyítékát. Az USA-ban amnesztiatöbblet juttat, ha egy vállalat a vádalkuhoz (plea bargaining) némileg hasonló, de arra inkább csak emlékeztető plea agreementet tárgyal ki egy folyamatban lévő vizsgálat során, és enyhébb elbírálás eléré-

sére törekszik plea agreementjében annak felajánlásával, hogy feltárja egy második, az ügygel nem kapcsolatos titkos kartellmegállapodás létét. (A vádalku [plea bargaining] viszont olyan tárgyalásokat jelent, amelyek a bíró és a védelem között annak a lehetőségéről folynak, hogy a vádlott elkerüli egy súlyos bűncselekményéért járó büntetését, ha elismeri egy kevésbé súlyos bűncselekményben való bűnösségét.) A plea agreement esetében a vállalat teljes amnesztiát fog kapni a második bűncselekménnyel kapcsolatban, de ráadásul lényeges további csökkentést is el fog nyerni a Főosztálytól az első titkos megállapodásban való részvétele miatti pénzbüntetés meghatározása során.

Érdekes, hogy az OFT az eredeti szándékát úgy jelentette be, hogy olyan politikát követ majd, amely hasonló az 1996. évi közleményben megfogalmazotthoz: „egy olyan vállalat, amely információval jelentkezik és együttműködik a Főigazgató által vezetett vizsgálattal, csökkentést kaphat abból a bírságösszegeből, amelyet kiróttak volna rá, ha nem működött volna együtt” (Enforcement Guideline 4.39 bekezdés, OFT 407, 1999 március). Itt még szó sincs automatikus mentességről.

A ténylegesen kialakított politika azonban – amint a fentiekből kitűnik – alapvetően különbözik az 1996. évi közleményben meghirdetettől. (Egyúttal nagyon hasonlít az USA Amnesty Programjához.) [9]

A kartellmegállapodás kriminalizálása az Egyesült Királyságban

Az Egyesült Királyság jogrendszerében egyébként jól megfér egymás mellett az enyheségi politika és a kartell bűncselekményként való üldözése. A 2003. június 20-án hatályba lépett 2002. évi vállalkozási törvény (Enterprise Act 2002) rendelkezései szerint öt évig terjedő börtönnel vagy – felső összeghatárral nem korlátozott – pénzbüntetéssel büntetendők a magánszemélyek, ha bűnösnek bizonyulnak abban, hogy versenytársal tisztességtelenül megegyeztek egy olyan megállapodás megkötésében, amely kartellt hoz létre. [10]). Mind az a kormányhivatal, amely a vállalati súlyos csalások nyomozására jött létre (Serious Fraud Office), mind az OFT – amely szervek széles körű nyomozati jogkörrel rendelkeznek, ideértve a megfigyelési eszközök magánjarművekben és lakhelyeken való elhelyezését is – jogosultak az eljárás megindítására.

Az enyheségi politika „begyűrűzött” a kartellmegállapodás bűncselekménnyé nyilvánításának, ekként való kezelésének (kriminalizációjának) területére is. Az OFT – a 2002. évi vállalkozási törvény rendelkezése alapján – jelenleg már felhatalmazással rendelkezik egy olyan tartalmú levél kibocsátására, amelynek értelmében a jogsértés beismerésért és a vizsgálatban való teljes együttműködésért cserébe perindításra nem kerül sor („no action letters”).

Az OFT ezenkívül bírósághoz fordulhat abból a célból, hogy a bíróság a versenyszabályok megsértésére való tekintettel hozzon kizárási határozatot (Competition Disqualification Order) abban az esetben, ha az igazgató vállalata megszegi a versenyjogot és az igazgatót magatartása alkalmatlanná teszi arra, hogy érdekelt legyen a meddzsmentben.

Az OFT jogosultsága arra is kiterjed, hogy elfogadja az igazgató jogainak a megszüntetésére tett ígéretet, miáltal a bírói út elkerülhetővé válik. Az angol társasági jog által szabályozott Public Limited Companynek (PLC-nek) különben legalább két igazgatója van, a Private Company Limited by Shares (Ltd.) esetében megengedett az egy igazgató, feltéve hogy az illető nem tölti be a társaság titkári funkcióját is. Az igazgató megbízatása vagy lemondással, vagy a taggyűlés általi visszahívással ér véget. A visszahíváshoz a szavazatok egyszerű többségére van szükség. Az igazgatótanácsnak is joga van egyes igazgatók visszahívására az Articles of Associationtól függően egyszerű vagy minősített

többséggel. Az Articles of Association egyébként az UK-tőketársaság alapszabály ki-
egészítése, amelyben különösen a belső viszonyokat szabályozzák, míg az UK-
tőketársaság külső viszonyait a Memorandum of Association elnevezésű alapokirat
szabályozza [11] A kettő együtt tartalmazza mindazt, ami nálunk egyetlen okmányba, az
rt. alapszabályába kerül. [12]

A nemzeti jogokban lehetővé tett bírságok kiszabása az EK-Szerződés 81. cikkének alkalmazása során

Az Európai Unió Tanácsa 2004. május 1-jétől, tehát az új tagállamok – így többek
közt hazánk – EU-csatlakozásától kezdve alkalmazandó „korszerűsítési” rendeletének
(Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of
the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty, HL I. szám,
2003. 01. 04. 1–25. o., a továbbiakban: korszerűsítési rendelet) a közösségi versenyjog
alkalmazásának decentralizációját szolgáló előírása értelmében mind a Bizottság, mind
pedig a régi és új tagállamok nemzeti versenyhatóságai és bíróságai is hatáskörrel ren-
delkeznek valamennyi közösségi versenyjogszabály alkalmazására. [13] A tagállamok
hatóságai a teljes 81. cikket alkalmazhatják, azaz a Bizottság eddigi mentesítési mono-
póliuma megszűnik, és a 81. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek fennállását is viz-
sgálhatják a nemzeti fórumok. (A korszerűsítési rendelet kihirdetése a Hivatalos Köz-
lönyben – amint az előbbiekből kitűnik – 2003. január 4-én történt, az ezt követő 20.
napon lépett hatályba, és 2004. május 1-jétől alkalmazandó.)

Az egyes tagállamok versenyhatóságai és a Bizottság a korszerűsítési rendelet ér-
telmében 2004. május 1-jétől hálózatot (network of public authorities applying the
Community competition rules in close cooperation) alkotnak. A hálózat biztosítja az új
versenyjogi eszközök és az együttműködés számára a szükséges intézményi környezetet,
továbbá az ügyek optimális elosztását; alapelv, hogy a versenyjogi ügyeket az a fórum
dolgozza fel, amely arra a leginkább alkalmas.

Az EK-Szerződés 81. (és 82.) cikke alkalmazásában nincs kizárólagos illetékessége
a Bizottságnak a nemzeti versenyhatóságokkal szemben, sőt ez utóbbiaknak sincs egy-
mással szemben. A hálózat hatóságai egymással párhuzamosan illetékesek. A hálózaton
belüli munkamegosztásról, az együttműködésről, a hatóságok kölcsönös segítségnyújtá-
sáról és a rendelkezésre álló adatok cseréjéről szóló szabályokat a korszerűsítési rende-
let 11–16. cikke fekteti le. [14]

A korszerűsítési rendelet 3. cikk (1) bekezdése értelmében a nemzeti versenyható-
ságoknak minden olyan versenyjogi ügyben (versenykorlátozó megállapodás [illetve
erőfölényes visszaélés] esetén), amely érintheti a tagállamok közötti kereskedelmet, a
közösségi jogot kell alkalmazniuk. E rendelet 5. cikke értelmében a tagállamok verseny-
hatóságainak az EK-Szerződés 81. (és 82.) cikkének egyedi ügyekben való alkalmazása
során – egyéb tartalmú határozatok mellett – a nemzeti jogukban lehetővé tett bírságot
kiszabó határozatot hozhatnak.

Ez utóbbi jogszabályi rendelkezést az irodalomban kritika érte.

A bíráló megértéséhez előre kell bocsátani, hogy a korszerűsítési rendelet 11. cikke
(4) bekezdésében foglaltak szerint a tagállamok versenyhatóságainak a jogellenes cse-
lekmények folytatását megtiltó, az érintett vállalat kötelezettségvállalását elfogadó, vagy
egy csoportmentesítésből fakadó kedvezményt visszavonó döntésük meghozatala előtt
legalább 30 nappal tájékoztatniuk kell a Bizottságot.

Az elmarasztaló kritika a következőképpen hangzik:

„A 11. cikk (4) bekezdésében hivatkozott határozatok közé beleérthető az érintett
nemzeti versenyhatóság olyan határozata, amelyben a nemzeti jog által szabályozott

bírságokat vagy más büntetéseket szab ki. Mivel a Bizottság szerint nem szükséges, hogy a reform »belefogjon a nemzeti eljárási jogok mindenre kiterjedő harmonizálásába«, úgy tűnik, hogy a nemzeti versenyhatóságok nemcsak azt dönthetnék el a nemzeti eljárási szabályaik alapján, hogy mi az a bírság, ami megfelelő, hanem a nemzeti enyhességi programjaikat is alkalmazhatnák, ha az alkalmazás feltételei egyébként fennállnának. Ez a 81. cikket megsértő cselekmény tekintetében következtelen szankcionálási politikát eredményezhetne Európa-szerte. A Bizottság ehhez fűzött egyetlen kommentárja az, hogy a közösségi jog általános elvei megkövetelik, hogy ezek a szankciók a hatékony jogalkalmazást biztosítsák.”

A jogszabálykritikát gyakorló tanulmány szerző megfelelő – különben *prima facie* valóban ésszerűnek látszó – megoldásként azt veti fel, hogy a közösségi versenyjogba ütköző cselekmény esetén az illetékes nemzeti versenyhatóság – a jelen dolgozatban Közleményként hivatkozott – közösségi enyhességi közleményt lenne köteles – tartalmi szempontból – alkalmazni. Nézete szerint ugyanis a Közleménynek jogszabállyá, az egész közösségre kiterjedő hatályú rendeletté való konvertálása nagyobb jogbiztonságot és a versenypolitikában következetességet eredményezhetne. [15]

Született olyan más jellegű kritika is, amely hiányolja azt, hogy a korszerűsítési rendelet nem oldja meg a közösségi enyhességi politika és a nemzeti enyhességi programok közötti viszonyrendszer (interplay) kérdését. [16]

A korszerűsítési rendelet előírásait a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló törvényünknek a 2003. évi XXXI. törvénnyel (Magyar Közlöny 2003/61. száma) történt jogharmonizációs célú módosítása során figyelembe vették, és tanulmány is megjelent, amely átfogó módon és részletesen nemcsak a versenytörvény jelenlegi – és várható – módosításával foglalkozik, hanem azokat a közösségi versenyjogi szabályokat is felvázolja, amelyeknek alkalmazása – éppen a közösségi eljárásjogi reform eredményeként – a magyar versenyhatóság feladata is lesz. [17] „Ajánlott irodalomként” javasolható továbbá egy olyan rendkívül alapos tanulmány is, amely kizárólag az alapvető fontosságú, hosszú időre meghatározó jellegűnek ígérkező korszerűsítési rendeletet mutatja be és elemzi. [18]

A közlemény előkészítése és alkalmazásának köre

A Bizottság 2001 júliusában tette közzé az 1996. évi közlemény módosításáról szóló közleménytervezetét (HL C205 szám, 18–20. o.), és a tervezetet konzultálás céljából szétküldte. Hét hónappal később, miután mind a gyakorlati szakemberektől, mind a többi versenyhatóságtól (az egyesült államokbelitől és a kanadaitól [!] is) érkezett számos észrevétele beépítette, publikálta a 2002. évi közlemény (a „Közlemény”) végleges változatát.

Megjegyzendő különben, hogy a más versenyhatóságokkal való konzultálás csupán egyik tünete a versenykorlátozó üzelmek leküzdése terén kialakult széles körű nemzetközi összefogásnak. Az International Competition Network Conference c. rendezvénynek, amelyre 2002. szeptember 28–29-én Nápolyban került sor, és amelyen a világ létező 92 versenyhatósága közül 59-nek a tisztségviselői vettek részt, a célja például az volt, hogy nemzetközi szinten megkönnyítse az együttműködést, valamint a versenyjog és -politika konvergenciáját.

Mielőtt rátérnék az alkalmazási kör ismertetésére, a Közlemény „Bevezetés”-éből kiemelendőnek tartom azt a 2. pontjában foglalt érdekes közgazdasági elemzést, amelyet a Bizottság a titkos kartelek létrehozásának mozgató rugóiról és arról adott, hogy e kartelek a gazdaságra és a társadalomra nézve milyen súlyos – közvetlenül és közvetetten károsító – következményekkel járnak:

„A vállalkozások azáltal, hogy mesterségesen korlátozzák azt a versenyt, amely közöttük rendes körülmények között érvényesülne, pontosan azokat a kényszereket kerülik el, amelyek arra készítetik őket, hogy újításokat alkalmazzanak mind a termékfejlesztés, mind a hatékonyabb termelési módszerek bevezetésének értelmében. Ezeknek a praktikáknak a hatása magasabb nyersanyag- és alkotórészárakban jelentkezik azoknak a közösségi vállalatoknak a terhére, amelyek ezektől a termelőkötől vásárolnak. Hosszabb távon a versenyképesség elvesztéséhez és a foglalkoztatási lehetőségek csökkenéséhez vezetnek.”

Ez a kartell súlyos következményeit felsoroló okfejtés erkölcsi magyarázatul is szolgál azoknak a vállalkozóknak, gazdasági jogászoknak a számára, akik esetleg ellenérzést táplálnak azzal szemben, hogy menlevélben részesül a kartellben részt vevő társait „besúgó” kartelltag.

A 4. pont társadalmi érdekek mérlegelésének, párhuzamba állításának tükrében látatja igazoltnak az enyheségi politika alkalmazását: „A Bizottság figyelembe vette, hogy a közösség érdekében áll, hogy kedvező elbánásban részesítse azokat a vállalkozásokat, amelyek együttműködnek vele. A fogyasztók és az állampolgárok annak biztosításában való érdekeltsége, hogy a titkos kartellek lelepleződjenek és büntetésben részesüljenek, többet nyom a latban, mint azoknak a vállalkozásoknak a megbírságolásához fűződő érdek, amelyek képessé teszik a Bizottságot, hogy ezeket a praktikákat felfedezze és megtiltsa.”

A Közlemény természetesen meghatározza, hogy a titkos kartellek mely megjelenési formáira vonatkozik. Ezek a módozatok a következők: a két vagy több versenytárs közötti olyan titkos kartellek, amelyeknek célja árörögzítés, termelési vagy forgalmazási kvóták megállapítása, a piac felosztása, ideértve a versenytárgyalásra benyújtott ajánlatok manipulálását (bid rigging), vagy az exportok vagy az importok korlátozását is.

Az EK-Szerződés 81. cikkének (korábbi: 85. cikkének) (1) bekezdése a versenykorlátozó megállapodások általános tilalmát fogalmazza meg (generálklauzula), majd példálódzóan felsorolja e megállapodások jellegzetes megjelenési formáit. Ebben az összeállításban a versenytárgyalás ajánlattevőinek összejátszása nem szerepel.

A versenytárgyalás manipulálása

Az Európai Bíróság – fontos feladatainak egyike a közösségi jog értelmezése és fejlesztése lévén – a versenytárgyaláson, tehát a jog által aprólékosan szabályozott alakiságok között folyó sajátos verseny keretében ajánlatot tevők összejátszását olyan cselekménynek minősítette, amely a versenykorlátozó megállapodásoknak az EK-Szerződés 81. cikk (1) bekezdésében megfogalmazott tilalmába ütközik. (E verseny speciális jellegét – egyebek mellett – az adja meg, hogy a versenytárgyalás kiírója által történő versenyztetésről van szó, amelynek során azt, hogy mely vállalkozás a „nyerő”, nem – mint rendszeren – a piac értékítélete, hanem zsűrizés céljából létrejött bizottság dönti el. [Ami – tapasztalatból tudjuk – sok visszaélésnek a forrása is lehet.]) Az Európai Bíróság The European Sugar Cartel-ügyben kifejtett elvi állásfoglalása szerint a versenytárgyalásra benyújtott ajánlatok rendszerében a verseny kulcsfontossággal bír. Ha a résztvevők által előterjesztett tenderek nem egyéni gazdasági kalkulációnak, hanem a többi résztvevő ajánlata ismeretének, vagy a velük való együttműködésnek az eredménye, a versenyt megakadályozzák, vagy az legalábbis torzul és korlátozódik. (HL L140. szám, [1973], 17. o.)

A Bizottság a Pre-Insulated Pipe Cartel ügyben – az eljárás tárgyát képező cselekményt a bírósági jogértelmezéssel-jogfejlesztéssel összhangban az EK-Szerződés 81. cikk (1) bekezdésébe ütközőnek minősítve – összesen több mint 92 millió ECU bírságot

szabott ki tíz vállalkozásra, amelyek a megállapított tényállás szerint a távfűtési rendszerekhez használt csővezetékek piacán piacfelosztással, árörögzítéssel és a versenytárgyalásokra benyújtott árajánlatok manipulálásával foglalkoztak. (A csővezetékek szállítására vonatkozó majdnem valamennyi szerződést versenytárgyalás alapján ítélték oda.) A kartell tagjai azzal is megpróbálkoztak, hogy kiszorítsák a piacról azt az egyetlen versenytársat, aki elutasította a kartellben való részvételt, és határozottan javasolta az EU Közbeszerzési Szabályzatának (EU Public Procurement Rules) figyelembevételét. A kiszabott nagy összegű bírságok visszatükrözték a jogsértés természetét, súlyosságát és tartamát (és különösen azt a tény, hogy a felek tovább működtették a kartellt az után, hogy a bizottsági vizsgálat megkezdődött). (HL L24 szám, [1999], 1. o.) [19]

A bírságkedvezménynek a Közleményben előírt feltételei

A teljes mentesség. (A Közlemény A szakasza)

A Közlemény meghatározott körülmények között teljes mentességet garantál. Ilyen módon világosan elhatárolódik egymástól a bírság alóli mentesség és a bírságnak csupán a csökkentése – míg az 1996. évi közleményben az utóbbi volt az uralkodó jellegű.

A Közlemény alapján a Bizottság bírságfizetés alóli teljes mentességet nyújt:

- annak a kartelltagnak, amelyik *elsőként* tájékoztatja a Bizottságot egy fel nem derített kartellról olyan bizonyíték rendelkezésre bocsátásával, amely a Bizottságot – véleménye szerint – képessé teheti, hogy *vizsgálatot kezdjen* a gyanúsított vállalkozás *helyiségeiben* [8(a) és 9. pont] – amire a szakirodalomban gyakran hajnali házkutatásos vizsgálatként („*dawn raid investigation*”) szoktak utalni, *vagy*
- annak a kartelltagnak, amely *elsőként* szolgáltat olyan bizonyítékot, amely a Bizottságot – véleménye szerint – képessé teheti, hogy *megállapítsa az EK-Szerződés 81. cikkének a megsértését* akkor, amikor a Bizottság *már elégséges bizonyítékkal rendelkezik* ahhoz, hogy vizsgálatot kezdjen, de nem elegendővel ahhoz, hogy megállapítson egy jogsértést. Ez a fajta mentesség csak azokban az esetekben nyerhető el, amelyekben egy másik kartelltag *az első forgatókönyv szerint* még nem vált jogosulttá a mentességre [8(b) és 10. pont].

Azonkívül a beismerésben lévő vállalkozásnak (mind az első, mind a második forgatókönyv szerinti esetben) teljes mértékben, folyamatosan és késedelem nélkül együtt kell működnie a Bizottság adminisztratív eljárásának teljes tartama alatt, rendelkezésre kell bocsátania minden birtokában lévő bizonyítékot, haladéktalanul véget kell vetnie a jogsértő cselekménynek, és nem tehetett „lépéseket, hogy más vállalkozásokat a jogsértésben való részvételre kényszerítsen”. (11. pont)

A Közleménynek – az e dolgozatban két bekezdéssel feljebb ismertetett – 8. pontja az irodalomban bírálatban részesült az alábbi indokolással:

Az USA-ban szerzett tapasztalat szerint a jogosultságmegállapítási folyamat *bizonytalansága* az amnesztiaprogram halálát jelenti. A 8. pont alapján a mentesség csak akkor garantált, ha a titkos kartellt feltáró vállalkozás olyan bizonyítékot terjeszt elő, amely *a Bizottság véleménye szerint* teheti képessé a Bizottságot, hogy vizsgálatot hajtson végre vagy jogsértést állapítson meg. Ez a határozatlan nyelvezet potenciálisan ki van szolgáltatva a Bizottság *szükségtelenül szűk* értelmezésének. Nem lehet tudni, hogy a 8(a) pont alkalmazásában a Bizottság véleménye egy titkos kartell pusztá felfedését elégségesnek

minősíti-e majd, vagy számottevően több, a 8(b) pont küszöbéhez közelebb álló bizonyítékot tart-e szükségesnek. [20]

A mentesség megadásával kapcsolatos *eljárás* is jelentős javuláson ment át: a Bizottság egy nagyon korai szakaszban *írásban* értesíti a vállalkozásokat, hogy megfelelnek-e a mentesség követelményeinek, és igenlő esetben a vállalkozásnak *feltételes* mentességet nyújt – azaz igazolja, hogy mentességben részesül, ha betartja a Közleményben felsorolt további feltételeket.

A *Bizottság eljárása* körébe tartozó érdekes *újítás*, hogy a kartellről a Bizottságot tájékoztató vállalkozásnak, annak érdekében, hogy mentességben részesüljön, nem okvetlenül szükséges – a 13(a) pontban foglaltaknak megfelelően – a kérelme benyújtásakor általa elérhető teljes bizonyítékot *haladéktalanul* a Bizottság elé tárnia, e megoldás mellett rendelkezésére áll az a választási lehetőség, hogy a bizonyítékot *kezdetben* csupán elvont, feltevésees megfogalmazásban (*in hypothetical terms*) mutassa be. [13(b) pont] A kartellt feltárni szándékozó vállalkozás számára adott alternatív lehetőség teljesen új volta és különlegesen sajátos mivolta miatt részletesebb ismertetést igényel.

Ebben az esetben a vállalkozás annak a bizonyítéknak, amelyet egy megállapodás szerinti későbbi időpontban szándékozik felfedni, csak egy leíró jellegű *listáját* nyújtja át a Bizottságnak. Ennek a listának – megőrizve a bizonyíték feltárásának hipotetikus karakterét – pontosan tükröznie kell a bizonyíték természetét és tartalmát. Okiratok „cenzúrázott” másolatai, amelyekből eltávolították a kényes (a hipotetikus jelleget leronító) részeket felhasználhatók lehetnek a bizonyíték természetének és tartalmának megvilágítására. [13(b) pont] Ezzel a lehetőséggel élve a vállalkozás tisztázni tudja a Bizottsággal, hogy a szóban forgó szakaszban olyan helyzetben van-e, hogy jogosultságot szerezhet a bírságfizetés alóli teljes mentességre.

A Bizottság megvizsgálja, hogy a listában leírt bizonyíték természete és tartalma megfelel-e a 8(a) pont, vagy – értelemszerűen – a 8(b) pont (fentebb ismertetett) feltételeinek, és a vállalkozást ennek megfelelően értesíti. Azt követően, hogy a bizonyíték feltárása nem később, mint a megállapodott időpontban megtörtént, és miután a Bizottság meggyőződött, hogy a bizonyíték megfelel a listában lévő leírásnak, a vállalkozás részére *írásban* bírság alóli *feltételes* mentesítést ad. (16. pont)

A vállalkozás, ha nem sikerül megfelelnie a teljes mentesség 8(a), illetve 8(b) pontban írt feltételeinek, *visszavonhatja* a feltárt bizonyítékot, *vagy* kérheti a Bizottságtól, hogy azt a Közleménynek a *bírság csökkentéséről* szóló (alább ismertetett) B szakasza alapján vegye figyelembe. Ez nem akadályozza meg a Bizottságot azonban abban, hogy rendes vizsgálati jogkörében eljárva szerezze meg az információt. (17. pont)

Abban az esetben viszont, ha a vállalkozás az adminisztratív eljárás befejezéséig teljesen eleget tett a 11. pontban megfogalmazott, fentebb ismertetett feltételeknek, a Bizottság határozatilag bírság alóli teljes mentességet nyújt számára. Ugyanez vonatkozik arra az esetre is, amelyben a vállalkozás a bizonyítékot a 13(a) pontban foglaltaknak megfelelően *azonnal és maradéktalanul* bocsátotta a Bizottság rendelkezésére és kapott feltételes mentességet. (19. pont)

A bírság csökkentése. (A Közlemény B szakasza)

Ha egy vállalkozás nem felel meg azoknak a feltételeknek, amelyeket a Közlemény A szakasza a teljes mentesség elérhetőségéhez előír, még alkalmas lehet, hogy elnyerje annak a bírságnak a csökkentését, amelyet vele szemben máskülönben kiszabtak volna. (20. pont)

Ennek a megfogalmazásnak a nyomán szükségszerűen vetődik fel az a kérdés, hogy egy vállalkozás konkrét esetben miként, milyen alapon tudja kalkulálni, megbecsülni azt

az összeget, amelyet bírság címén „máskülönben” – tehát ha nem tenne eleget a Közlemény *B szakaszában* előírt feltételeknek – rá kírónának, nevezetesen az a kérdés, hogy a csökkentés *mihez képest* történik.

Erre a kérdésre a választ a már hatályban lévő (de csak 2004. május 1-jétől alkalmazandó) korszerűsítési rendelet 23. cikk 2. pontja olyképpen adja meg, hogy a Bizottság határozat útján bírságot szabhat ki vállalkozásokkal és vállalkozások társulásaival szemben abban az esetben, ha *szándékosan vagy gondatlanul* megszegik az EK-Szerződés 81. cikkét. A jogsértésben részt vevő *minden egyes* vállalkozásra és vállalkozástársulásra olyan összegű bírság róható ki, amely nem haladhatja meg az előző üzleti évben elért teljes forgalmának 10 százalékát. A 3. pontban foglaltak szerint pedig a bírság összegének kiszámításánál figyelembe kell venni a jogsértésnek mind a súlyosságát, mind az időtartamát (A korszerűsítési rendelet jogszabályi elődjének, az 1962. február 6-i 17. sz tanácsi rendeletnek – amely 2004. április 30-ig hatályos – a 15. cikkelye (2) bekezdése lényegében ugyanígy rendelkezik, azzal a különbséggel, hogy a kiszabható bírság összegét úgy határozza meg, miszerint a Bizottság a vállalkozásokkal vagy a vállalkozások társulásaival szemben – határozat útján – *egyeztől egymillió euróig terjedő összegű pénzbírságot, vagy pedig* – ezt az összeget meghaladóan – a sérelmes cselekményben részt vevő egyes vállalkozásokra vagy vállalkozástársulásokra a legutóbbi üzleti évben elért forgalmuk 10 százalékáig terjedő összegű pénzbírságokat szabhat ki.)

A vállalkozásnak ahhoz, hogy a bírság csökkentésére jogosulttá váljon, el kell látnia a Bizottságot a gyanított jogsértés olyan bizonyítékával, amely a Bizottságnak már birtokában lévő bizonyítéokra való tekintettel *jelentős hozzáadott értéket* képvisel, és be kell fejeznie a gyanított jogsértésben való részvételét legkésőbb akkor, amikor a bizonyítékot benyújtja. (21. pont)

A „jelentős hozzáadott érték” *új fogalomként* került be a Bizottság enyheségi programjába. A 22. pont arra ad magyarázatot, hogy *magán* a „hozzáadott érték”-en mi értendő.

A „hozzáadott érték” fogalma a *mértékre* vonatkozik, amelynek erejéig a rendelkezésre bocsátott bizonyíték *erősíti* – magának a jellegének (*its very nature*) és/vagy részletességének a foka révén – a Bizottság képességét, hogy a szóban forgó *tényeket bizonyítsa*. (A fentebb ismertetett 21. pontban foglaltak szerint a hozzáadott értékkel szembeni követelmény, hogy *jelentős* legyen, következésképpen a bizonyítéknak a bírságcsökkentés elérhetőségéhez *jelentős mértékben* kell erősítenie a Bizottság szóban lévő képességét.) Az értékelés során a Bizottság az olyan *írásbeli bizonyítékot*, amely *abból az időszakból* származik, amelyre a tények vonatkoznak, általában úgy fogja tekinteni, mint amely nagyobb értékű, mint az a bizonyíték, amely később jött létre. Hasonlóképpen: az olyan bizonyítékot, amely a szóban forgó tényekkel *közvetlenül* összefügg, általában úgy tekinti majd, hogy értékesebb annál, mint amelynek az ilyen tényekkel való összefüggése csak közvetett.

A Közlemény a csökkentések itt következő *sávós* megoszlását tartalmazza azoknak a vállalkozásoknak a számára, amelyek jelentős hozzáadott értéket jelentő bizonyítékot adnak át.

- 30–50 százalékos csökkentést annak a vállalkozásnak, amely *elsőként* bocsát rendelkezésre ilyen bizonyítékot.
- 20–30 százalékos csökkentést annak a vállalkozásnak, amely *másodikként* ad át ilyen bizonyítékot.
- 20 százalékig terjedő csökkentést minden azutáni vállalkozásnak.

Fontos megjegyezni, hogy ha a vállalkozás jelentős értékű bizonyítékot adott át a Bizottságnak, *azon időpont* lesz a döntő fontosságú, amikor a vállalkozás a „jelentős hozzá-

adott érték” tesztet teljesíti, és *nem* a szolgáltatott bizonyíték *minősége*, amelynek döntő jelentősége a bírság csökkentésének fokában lesz. A bizonyíték minősége csak az alkalmazandó sávon – például a 20–30 százalékos sávon – belüli csökkentés *pontos százalékában* tükröződik. [21] Annak is fennáll a lehetősége, hogy a Bizottság figyelembe veszi annak az együttműködésnek a mértékét és folyamatosságát, amelyet a vállalkozás azt követően tanúsított, hogy a bizonyítékot rendelkezésre bocsátotta. (23. pont)

A „pályázó” a bírságcsökkentés iránti kérelme benyújtásáról átvételi elismervényt, és mielőtt ún. kifogásközlés kibocsátására kerülne sor, arról kap írásbeli értesítést, hogy *valószínűleg* melyik százaléksávba fog kerülni. A vállalkozás *végző* helyzetét csak az adminisztratív eljárás végén értékeli ki a Bizottság.

A kartellben részt vevő vállalkozások számára igen fontos üzenetet hordoz a Közlemény 31. pontja, amely szerint arra a tényre, hogy a vállalkozás a Bizottsággal annak adminisztratív eljárása alatt együttműködött, a Bizottság gyakorlatával egyezően minden határozat *rá fog mutatni*, hogy magyarázatot adjon a bírságtól való mentességre vagy annak csökkentésére. Az a tény, hogy bírságmentességben vagy -csökkentésben részesül, a vállalkozást nem védheti meg az EK-Szerződés 81. cikkét megsértő cselekményben való részvételének *polgári jogi* következményeitől.

A fenti első mondat azt is jelenti, hogy a Bizottságnak a kartell folytatását megtiltó határozata olyan *bizonyítékot* képez, amelyre pl. az összehangolás útján rögzített eladási árak kárvallottjai (esetenként hatalmas összegű) *kártérítési igényt* alapíthatnak. Ez a jogi helyzet a kartell tagját dilemma elé állíthatja. Ha együttműködik a Bizottsággal, a Közlemény szerinti bírságkedvezményben részesülhet ugyan, de a nyakába szakadhat harmadik személyek, például a fogyasztók kártérítési pereinek özöne; ha pedig nem tanúsít együttműködést, *lehet*, hogy a kartellársak között más sem lesz „áruló”, a kartell nem lepleződik le és megmarad a kartellnek köszönhető búsas „extraprofit” lehetősége.

És ami a Közleményből hiányolható: az amnesztiatöbblet-program

Fentebb szóba került már, hogy az USA-ban szerzett tapasztalatok szerint ez a fajta program jelentősen hozzájárul a *különálló* piacokon működő kartellek leleplezéséhez. Szó volt az amnesztiatöbblet-program mibenlétéről, valamint arról is, hogy az Egyesült Királyság kartellpolitikája is felajánlja az amnesztiatöbblet választási lehetőségét.

Az egyesült királysági Versenybizottság Fellebbezési Bírósága elnöke jogi titkárának az e dolgozat irodalomjegyzékében [2] alatt hivatkozott tanulmányában Elszalasztott kedvező alkalom? alcím alatt foglaltak szerint semmi olyan ok nincs, ami miatt ez a program ne lehetne sikeres az Atlanti-óceán innenső oldalán is. A Bizottságnak a *Luxembourg Breweries*-ügyben folytatott vizsgálatára például az adott készletet, hogy az *Interbrew* (a *Brasserie de Luxembourg Mousel-Diekirch* anyavállalata) a kartellt felfedte a Bizottság *Belgian Breweries*-üggyel kapcsolatos vizsgálatának kontextusában. A szóban forgó tanulmány szerzőjének az a véleménye, hogy bár nagyon örvendetes dolog arra gondolni, hogy ez a példa ragadós lesz, és más olyan vállalatok is, amelyek ellen az *egyik* piacon vizsgálat folyik, a *többi* piacokon kifejtett összehangolt versenykorlátozó tevékenységüket, ezért kedvezőbb elbírálást nem várva, *önzetlenül* bevallják (úgy tűnik, hogy az *Interbrew* a *belgiumi* ügyben tett beismerő vallomásaért semmilyen *formális* bírságcsökkentést *nem kapott*), ez a gesztus azonban valószínűleg inkább kivételszámba megy majd, mint hogy ez lenne a szabály. [22]

Irodalomjegyzék

- [1] *Dr. Vigh József Ferenc* [2002]: A titkos kartellt feltáró résztvevő számára biztosított bírságkedvezmény az EK jogában, *Külgazdaság* 7–8 szám Jogi melléklet, 93–108. o.
- [2] *Mark Jephcott* [2002]: The European Commission's New Leniency Notice – Whistling the Right Tune?, *European Competition Law Review*, 8. szám, 380. o.
- [3] *Johan Carle, Stefan Perván Lindeborg és Emma Segenmark* [2002]: The New Leniency Notice, *European Competition Law Review*, 6. szám, 269. o.
- [4] *Mihálovits András* [2003]: Alacsony tarifák, áregyeztető társaságok, ügyeskedő taxisok, *Népszabadság*, június 3.
- [5] *Dr. Vigh József Ferenc – Dr. Martonyi János* [1989]: Verseny- és reklámjogi ismeretek, Budapest, 26. o.
- [6] *Mihálovits András* [2003]: Kíváncsi versenyhivatal, *Népszabadság*, június 11.
- [7] *P. S. R. F. Mathijsen* [1999]: A Guide to European Law, London, Sweet & Maxwell kiadó, 112. o.
- [8] *Lidwyn Brocx* [2001]: A Patchwork of Leniency Programmes, *European Competition Law Review*, 2. szám, 41. o.
- [9] *Mark Jephcott*: i. m. 381–382. o.
- [10] *Alec Burnside* [2003]: The UK Enterprise Act 2002, *les Nouvelles*, szeptember, 153. o.
- [11] *Mag. Franz Heidinger/Andrea Hubalek Dr. Bárdos Péter – Dr. Bárdos Rita* [1999]: Angol–amerikai jogi nyelv, HVG – ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 125. o.
- [12] *Kolben György* [1996]: A szindikátusi szerződés, *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt.*, 32. o.
- [13] *Alec Burnside* [2003]: Commentary On New EU Competition Rules, *les Nouvelles*, március, 44. o.
- [14] *Dr. Nemessányi Zoltán* [2003]: Rendszerváltás az EK versenyjogában: az EK-Szerződés 81. és 82. cikkének új végrehajtási rendelete, *Európai Jog*, 3. szám, 25. o.
- [15] *Lidwyn Brocx*: i. m. 45–46. o.
- [16] *Alec Burnside*: a fentebb [13] alatt i. m. 45. o.
- [17] *Sárai József* [2003]: A magyar versenyszabályok változása a csatlakozás és a közösségi versenyjog eljárási reformja tükrében, *Európai Tükör*, 4–5. szám, 92–114. o.
- [18] *Dr. Nemessányi Zoltán*: i. m. 19–26. o.
- [19] *Alison Jones – Brenda Sufirin* [2001]: EC Competition Law, Oxford University Press, 648–649. o.
- [20] *Mark Jephcott*: i. m. 384. o.
- [21] *Johan Carle, Stefan Perván Lindeborg és Emma Segenmark*: i. m. 271. o.
- [22] *Mark Jephcott*: i. m. 384. o.

A francia termékfelelősségi törvény

DR. LELOCZKY KÁLMÁN – SZAKÁCS ATTILA

A termékfelelősség jogi szabályozása iránt érdeklődők éveken át követték nyomon a francia jogalkotásnak a termékfelelősség jogi szabályozására irányuló erőfeszítéseit.

Az Európai Unió 1985-ben kibocsátott 85/375. számú Irányelvét követően az Európai Közösség tagállamai és a társult európai államok néhány éven belül megalkották termékfelelősségi törvényeiket. A nyolcvanas évek végére, a kilencvenes évek elejére ezek a törvények megjelentek és becikkelyezésre kerültek. Egyedül a francia jogalkotás késett az Európai Irányelvekhez igazodó jogi szabályozással.

A francia jogfelfogásban nehézséget okozott az Európai irányelvek 13. cikkelye, amely – az amerikai gyakorlathoz hasonlóan – kifejezetten megengedi a termékfelelősségi igények érvényesítése mellett a károsultat más jogcímenen megillető igények érvényesítését.

A francia jogi felfogás szerint azonban az igényhalmaz (cumul) jogszerűsége leg- alábbis vitatható. Az elvi felfogás az volt, hogy egy bizonyos károkozó cselekményből egy jogcímen kell a kár teljes nagyságát fedező igényt érvényesíteni. Ez a vita a francia jogalko- tók és az Európai Közösség Titkársága között több éven át húzódott, végül 1998. május 19- én fogadta el a francia törvényhozás az 1998. május 19-i kibocsátású időpont szerinti 88. No. 98–389. számú törvényt.

Ennek a törvénynek a szövegéből megállapítható, hogy a francia jogalkotás végül is az Európai Unió 1985. évi irányelveihez igazodó törvényt fogadott el. A hivatkozott francia törvény (Art. 20) szerint ugyanolyan szabályozás történt, mint amelyet az Európai Közösségi Irányelvek már hivatkoztak 13. cikkelye tartalmaz, vagyis a francia törvény is megengedi a termékfelelősségre alapított igény mellett más jogcímeke alapított igények érvényesítését.

Talán hosszú előkészítő időnek az eredményeként egy kimagaslóan magas színvonalú, körültekintő és egyedülállóan magas pontosságú igényt kielégítő törvény született.

Melyek ennek a törvénynek a főbb sajátosságai?

1.) A legszembeütőbb magának a törvénynek a megjelenési formája. Ez a törvény az Európai Unió tagállamaiétól eltérően nem önálló törvényként jelent meg, hanem a Francia Köztársaság Polgári Törvénykönyvének novellájaként, éspedig oly módon, hogy a törvény szövegét a code civil 1386. §-ának kiegészítéseként iktatta be jogrendszerébe.

Formailag a Termékfelelősségi Törvény a Francia Törvénykönyv 1386-1-18. szám alatt jelzett szakaszaiként egészíti ki a törvénykönyv idézett 1386. cikkelyét. Ezen jogtechnikai megoldáson túl azonban figyelemre méltóak a törvény érdemi rendelkezései is.

2.) Ugyancsak szembeütő sajátosság, hogy a francia törvény az Európai Irányelvek 9. szakaszának (b) bekezdése szerint 500 ECU-ban meghatározott kötelező önrészesedést nem tartalmazza. A francia törvény alapján tehát igények bármely összegben érvényesíthetők.

3.) Art. 1386-3., illetve a törvény Art. 4. szerint a termékfelelősség tárgyába vonták a földművelési, állattenyésztési, vadászati és halászati őstermékeket is.

A törvény 7. szakasza (code civil = c.c.) 1386-6 szakasza határozza meg a termékfelelősség alanyait, az alkalmazott szabályozás általában azonos az Európai Irányelvek előírásaival.

Figyelemre méltó pontosítás az idézett szakasz utolsó bekezdése, amely a termékfelelősség alanyainak a köréből kivonja azokat, akiknek felelőssége a c.c. 1792-6 és 1646-1. szakaszai alapján „kereshetők”.

A francia törvény a „recherchee” szót használja. Ez a törvényhely lényegében a vállalkozói felelősséget szabályozza. A törvény tehát a vállalkozói felelősséget elhatárolja a termék-előállítók felelősségétől. Ez nem tér el az Európai irányelvektől, mert az Európai irányelvek sem vonták a vállalkozót a termék-előállítók körébe. Figyelemre méltó, hogy a francia jogalkotás mégis szükségesnek tartott egy ilyen elhatárolást.

4.) Art. 8. (c.c.1386-7 szakaszának (2) bekezdése pontosító rendelkezést tartalmaz, mely szerint a termékfelelősségi igény érvényesítése esetén a forgalmazó és a termék-előállító közti jogviszonyra ugyanannak a törvények a rendelkezései irányadók, mégis azzal a pontosítással, hogy az ilyen jellegű igényeket 1 éven belül kell a szállítóval szemben érvényesíteni. Ez az 1 (egy) év attól az időponttól számít, amikor a forgalmazóval szemben pert indítottak.

5.) A termék-előállító felelősségét kimentő okokat a törvény Art. 12. (c.c. 1386-11) szakaszai szabályozzák. Ez a szabályozás az Európai irányelvekben foglalt rendelkezésekkel azonos tartalmú. Figyelemre méltók azonban a törvény 14. szakaszában említett és a jogalkalmazás körében meglehetősen jelentősnek ígérkező kivételek.

A törvény 13. szakasza (c.c. 1386-12) úgy rendelkezik, hogy nem tekinthető hibának, ha a hiba – a termék forgalomba hozatalának idejében létezett tudományos és technikai ismeretek (state of the Art. 9., c.c. 1386-8) alapján – nem volt felismerhető.

Azonban nem hozható fel felelősséget kizáró okként, ha a hibát az emberi testnek valamelyik része, vagy abból készült termék okozta.

Figyelemre méltó jelentőségű ez a korlátozás, ennek elsődleges alkalmazási területe a vérátömlesztés. Ez annyit jelent, hogy a vérátömlesztés céljából vért eladó az átömlesztett vérben rejlő hibákért (pl. hepatitis vagy HIV-fertőzés) akkor is felelős, ha ezek a hibák a vér értékesítésének időpontjában érvényesült tudományos ismeretek alapján nem voltak felismerhetők.

6.) Ugyancsak a kimentési okok körében tartalmaz figyelemre méltó korlátozást a francia törvény Art. 13. szakasz (2) bekezdése (c.c. 1386-11.2.bek.), amely korlátozza két kimentő ok elvi érvényesülését.

A törvény Art. 12. (4) és (5) bekezdése szerint a forgalomba hozatalkor érvényesült tudomány- és technikai színvonal mellett nem felismerhető hibák, továbbá a kötelező előírások alapján gyártott termékeknél a hatósági előírás betartásából származó hibák nem minősülnek termékhibának.

Ezt az elvet bizonyos mértékig megtöri a törvény hivatkozott bekezdése, amely úgy rendelkezik, hogy a forgalomba hozatalt követő 10 éven belül az említett okokból beállott hibák esetén is köteles a termék-előállító a hiba észlelését követően, a hibából eredő károk elhárításához szükséges intézkedéseket megtenni.

Ez a rendelkezés a francia jogalkotó részéről, a termékfelelősség jogi szabályozásának elsődleges céljából, éspedig a kármegelőzés és a kárenyhítés kimagasló fontosságának az elismerését jelenti.

7.) Figyelemre méltó – és a többi európai ország termékfelelősségi törvényében nem található ez a pontosítás – a francia törvény Art. 21. rendelkezése, mely szerint a törvény a hatályba lépését követően forgalomba hozott termékekre még abban az esetben is vonatkozik, ha a termékekre vonatkozó szerződést a hatályba lépést megelőzően kötötték.

8.) A törvény utolsó szakasza (Art. 22.) a törvény területi hatályáról rendelkezik. Érdekes módon még ez a rendelkezés is tartalmaz egy pontosítást, éspedig a tengeren túli megyékre és a Mayotte-területen a törvény rendelkezése szerint – Art. 7. szakasza szerinti kivétel – vagyis a vállalkozói felelősség elhatárolása nem érvényesül.