

TARTALOM

Antalóczy Katalin – Sass Magdolna: Működőtőke-befektetések és a külkereskedelem modernizációja – nemzetközi kitekintés és hazai tapasztalatok	4
Nikodémus Antal: A hazai innováció perspektívái EU-s csatlakozásuk előestéjén	37
Dombi Ákos: Az extern inflációs többlet Magyarországon és az euró bevezetésének optimális időpontja	53

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Ki a jobb? (Becsky Róbert)	83
A KÜLGAZDASÁG 2003. évi tartalomjegyzéke	85
Brief Summary of the Articles	88

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vörös Imre: A külföldi tulajdon és a külföldi beruházások védelmének jogi eszközei	163
---	-----

*Eredményekben gazdag
Boldog Új Évet
kívánunk!*

Decemberi számunk

a hazai műszaki fejlődésre ható két fontos gazdasági tényező, a működőtőke-beáramlás és az innováció folyamatával foglalkozó egy-egy cikkel indul. A működőtőke-befektetéseket elemző, átfogó mű két részes. A szerzők először nemzetközi kitekintésben vizsgálják a külföldi tőkebefektetések hatását a külkereskedelmi modernizációra, számos ország példájával. A második rész a hazai összefüggéseket vizsgálja, mindenekelőtt a multinacionális vállalatok megjelenésének szerepét a külkereskedelem szerkezetének átalakulásában. Egyebek között kísérletet tesznek a szerzők a high-tech külkereskedelem alakulásának összegzésére és belső szerkezetének felvázolására. – Az innováció hazai perspektíváit vizsgáló cikk egyik megállapítása szerint a 90-es évek látványos sikereit egy lényegében passzív, a működőtőke-beáramlásra alapozott stratégiával is el lehetett érni, a jelenlegi helyzetben azonban a versenyképesség javítása céljából nagyobb aktivitásra van szükség. Ennek fontos része az innováció- és technológiapolitika, ezen belül egyebek között az ipari parkok, a klaszterképződés támogatása. Kiemelkedő jelentőségűnek ítéli a szerző, hogy a kis- és középvállalati szektor is növelje innovációs piaci súlyát. – Bár a kormány és a Magyar Nemzeti Bank kinyilvánította azt a szándékát és célját, hogy hazánk 2008-ban csatlakozzon az eurózónához, a szakmai viták nem szűnnek, és az utóbbi hetek-hónapok fejleményei hatására nyilván csak erősödni fognak. Szerzőnk az olvasók figyelmébe ajánl egy sor érvet, amely az időpont elhalasztása mellett szól. Gazdag elemzése főképp két számottevő inflációnövelő tényezőt vesz célba. Az egyik a közgazdaságtudományban Balassa–Samuelson hatásnak nevezett összefüggéshez kapcsolódó strukturális alapú inflációs többlet, amelyet a szerző tág elméleti és nemzetközi kontextusban vizsgál, a másik a fogyasztói árszerkezet szükségszerű átalakulásából fakadó extern inflációs többlet. – A GKI Gazdaságkutató Rt-nek a hazai gazdasági versenyképességéről és tőkebefektetések alakulásáról tartott konferenciájáról számol be Tudományos Tájékoztatónk.

A szerkesztő

Működőtőke-befektetések és a külkereskedelem modernizációja – nemzetközi kitekintés és hazai tapasztalatok

ANTALÓCZY KATALIN – SASS MAGDOLNA

*A strukturálisan elmaradott, tőkeszegény fejlődő, majd az átalakuló országok számottevő része – szándékai szerint – az elmúlt évtizedekben a külföldi működőtőke-befektetésekre építette gazdaságának átalakítását, modernizációját, versenyképességének javítását. A külföldi működőtőke-befektetésekhöz fűzött reményeket szemléletesen mutatja a tőkebeáramlásra vonatkozó nemzeti szabályozási rendszerek általános liberalizálása, a befektetési akadályok világméretű lebomlása. A szerzők arra tesznek kísérletet, hogy áttekintsék a működőtőke-befektetések export-versenyképességre, a külkereskedelem struktúrájára, a fogadó ország komparatív előnyeire gyakorolt lehetséges elméleti hatásait, s ezek gyakorlati megvalósulását a fejlődő országokban, illetve Magyarországon.**

MŰKÖDŐTŐKE-BEFEKTETÉSEK ÉS A KÜLKERESKEDELEM MODERNIZÁCIÓJA – NEMZETKÖZI KITEKINTÉS

Változó világgazdasági környezet, modernizáció, kereskedelem

A gazdasági fejlődés, a modernizáció legfontosabb tényezői állandónak tekinthetők. Magukba foglalják a tőke, a technológia és a munkaerő hatékony alkalmazását és allokációját, valamint az ismeretek és intézmények fejlesztését. Ezek a tényezők determinálják, hogy egy adott gazdaság képes-e kihasználni és továbbfejleszteni adottságait. Befolyásolják azt is, hogy az országok mennyire rugalmasan és dinamikusán alkalmazkodnak a változó gazdasági feltételekhez. A fejlődés, növekedés környezete azonban alapvetően megváltozott az elmúlt három évtizedben. A módosuló környezet legfontosabb jellegzetességeit a következőkben mutatjuk be (Lall, 2001b, UNCTAD, 1999).

– Az ismeretek, a tudás, ezen belül elsősorban a technológiai ismeretek természetének és fejlődési sebességének változása. Az ismeretek fejlődése és terjedése a növekedés és modernizáció központi elemévé vált. Az „ismeret” nemcsak a technikai ismereteket (kutatás, fejlesztés, kivitelezés) foglalja magában, hanem a szervezés, menedzsment, vállalaton belüli és nemzetközi kapcsolatok ismereteit is. A tudás fontossága nem korlátozódik a modern high-tech tevékenységekre, érinti valamennyi ágazatot, beleértve a

* A cikk alapjául egy a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium számára készült tanulmány szolgált. Megírását támogatta a Pénzügykutató Rt. és a Bolyai-ösztöndíj. A szerzők köszönettel tartoznak értékes segítségükért a KSH munkatársainak.

Antalóczy Katalin, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

Sass Magdolna, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont tudományos főmunkatársa.

tradicionális alapanyag- és feldolgozóipari, valamint szolgáltató szektorokat is (a mezőgazdaságot, a textil- és ruházati ipart, a turizmust, a bankszektor).

A technológiai változások sebessége gyorsuló: azoknak a vállalatoknak, amelyek nemzetközileg versenyképesek kívánnak maradni, rendelkezniük kell mind a technológiák hatékony használatához, mind a fejlesztéshez szükséges ismeretekkel. Az innovációban élen járó vállalatoknak többet kell fordítaniuk az új ismeretek létrehozására, de a követőknek is fel kell zárkózniuk, és használniuk kell az új tudást. Ennek egyik legfontosabb következménye, hogy a kutatásintenzív tevékenységek gyorsabban terjednek mind a termelésben, mind a kereskedelemben; a fenntartható gazdasági növekedés pedig növekvő mértékben kívánja meg nemcsak az új technológiák termeléshez történő illesztését, hanem a hozzáadottérték-láncban felfelé történő elmozdulást is. A legmélyrehatóbb változások napjainkban a kommunikációs és információs technológiákból erednek. Bár a telegráf, a telefon és a számítógép is jelentős vívmány volt, mégis eltörpült a jelenlegi telekommunikációs fejlődés mellett. Az új technológiák nemcsak a gazdasági, hanem a társadalmi és kulturális életre is meghatározó hatással vannak. Az információk nagyon alacsony költséggel továbbíthatók szinte bárhová a világban. [A Világbank számításai szerint egységnyi információ optikai kábeleken történő továbbítása ma például tizedébe kerül az 1975-ös költségeknek (World Bank, 1998).]

– A gazdasági tér szűkülése és a változó versenyfeltételek. A szállítás és a kommunikáció technikai fejlődése a gazdasági tér drámai szűkülését eredményezte. Az országoknak sokkal intenzívebb és közvetlenebb versennyel kell szembenéznük, mint korábban valaha, s jelentősen átrendeződtek komparatív előnyeik is. Maga a verseny természete is megváltozott az új termékek rendkívül gyors bevezetésével, a rövidebb termelési ciklussal, a keresletre, fogyasztói igényekre történő rugalmas reagálással. A fenti fejlemények vállalati szinten új vállalatirányítási, szervezési formákat és technikai ismereteket kívánnak. A legtöbb esetben ez a hierarchia csökkenéséhez, hálózatosodáshoz és a kapcsolódó vállalatokkal való szorosabb kooperációhoz vezet. Nemzetgazdasági szinten az új fejlemények megkívánják a nemzetközi információáramlás felé történő erőteljes nyitást, a kapacitások ilyen irányú fejlesztését. Csak azon országok léphetnek tovább a hozzáadottérték-láncban, amelyek képesek ezt megtenni.

– Változó gazdaságpolitikai attitűd. A gazdasági tér szűkülése elavulttá tette a hagyományos gazdaságpolitikai eszközöket és stratégiákat, az információáramlás pedig lehetőséget nyújt a többi kormány politikájának megismerésére. Nemzeti szinten széles körűvé vált a kereskedelmi akadályok csökkentése, megszüntetése, a belső piacok deregulációja, a privatizáció, a tőkeáramlások liberalizálása. Nemzetközi szinten pedig hatékonyabbá vált a szabályozás, és megkezdődött harmonizációja is. (Az Uruguayi forduló eredményeként például bevezették a szellemi tulajdon közös, szigorúbb védelmét, az ISO standard mára a nemzetközi termelésben és kereskedelemben való részvétel előfeltételévé vált stb.) Megváltozott a kormányok működőtőke-befektetésekhez, multinacionális vállalatokhoz való viszonya is. A működőtőke-befektetéseket ma már nem tiltják, sokkal inkább ösztönzik. A liberalizálás mára olyan, sokáig a külföldiek elől elzárt ágazatokra is kiterjedt, mint a telekommunikáció, szállítmányozás, energiaellátás és -elosztás. Számos regionális megállapodás (EU, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR) csökkentette a működőtőke-befektetések előtt álló akadályokat, ösztönözve a régió belüli működőtőke-áramlást. Hasonló egyezmények születtek multilaterális szinten is – mindez a korábbiaknál sokkal kedvezőbb környezetet teremtett a külföldi befektetők számára. A fenti jellemzőkkel bíró környezetben a növekedés elengedhetetlen feltétele a nyitott nemzetközi piacokon való versenyképes szereplés, vagyis a versenyképes export.

Nemzetközileg elfogadott módszer egy adott ország exportszerkezetével mérni a gazdaság modernizációját, technológiai színvonalát, annak változását, mert a rá vonat-

kozó adatok egyszerűen hozzáférhetőek, tükrözik egy adott ország technológiai stratégiáját, illetve a különböző exportszerkezeteknek különböző növekedési kilátásai és egyéb tevékenységekre történő tovaterjedési hatásai vannak. A technológiaintenzív exportszerkezet fenntarthatóbb, és nagyobb a haszna (Lall, 2001b, 3. o.). A versenyképes export technológiai összetétele gyorsan változik. Ezt illusztrálja a világkereskedelem változó struktúrája. Az elmúlt években egyértelmű tendencia volt, hogy a feldolgozóipari termékek exportja gyorsabban nőtt, mint az alapanyagoké. A feldolgozóipari árucikkeken belül pedig gyorsan emelkedik a technológiailag komplexebb termékek részaránya.

1. box

A feldolgozóipari termékek kategorizálása

A feldolgozóipari árucikkek technológiai intenzitásuk alapján történő kategorizálását az OECD alakította ki a K+F kiadások forgalomban való részesedése alapján. Így három termékcsoportot hoztak létre.

Low-tech termékek: a K+F kiadások aránya 2 százalék alatt van. Ide tartoznak a textil-, a ruházati, a cipőipari termékek, a sportcikk, valamint az egyszerű fémtermékek.

Medium-tech termékek: a K+F költségek aránya 2–5 százalék között van. Ebbe a csoportba tartoznak az egyszerű elektronikai termékek, a vegyipari cikkek, a közlekedési eszközök, valamint a legtöbb ipari gép.

High-tech termékek: a K+F költségek aránya 5 százalék vagy annál magasabb. Ebbe a körbe sorolódnak a fejlett elektronikai termékek, egyes gyógyszeripari és finomvegyipari termékek, valamint az úrkutatáshoz kapcsolódó áruk.

A medium-tech és a high-tech termékek a feldolgozás szempontjából egyaránt komplexnek tekinthetők, jelentős különbség azonban, hogy a medium-tech termékek technológiája nem változik olyan gyorsan.

A komplex (high-tech és medium-tech) feldolgozott termékek a világkereskedelem legdinamikusabb elemei, az 50 leggyorsabban növekvő termék 60 százalékát teszik ki. A világkereskedelem vezető négy terméke high-tech elektronikai cikk, ez a négy termék tette ki a világkereskedelem növekedésének 30 százalékát 1980 és a kilencvenes évtized vége között. A high-tech és medium-tech termékek csoportja a világexport növekményének háromnegyedére rúgott, és nagyjából a fele volt a teljes feldolgozóipari exportnak már 1995-ben is. Mindez azt jelenti, hogy a technológiailag komplex termékek piaci gyorsabban nőnek, mint az egyéb cikkeké, keresleti árrugalmasságuk a termékinnováció és a termelékenység növekedése miatt magasabb. Ilyen struktúrával, ezen termékeknel megszerzett versenyképes pozícióval egyszerűbb fenntartani az export növekedését, mint a tradicionális, erőforrás-orientált termékstruktúra esetén. Ma még lehetséges exportbővülés a hagyományos termékcsoportokban is, ha ezen belül dinamikus árukra specializálódik egy ország. Néhány low-tech (cipőipari, ruházati) termék – bár az irántuk megmutatkozó kereslet viszonylag lassan nő, és a technológiai változások is csekélyek – exportja mégis gyorsan emelkedik, elsősorban az alacsony bérköltségű országokba történő termeléskihelyezés miatt. A forgalom növekedése azonban – ahogy az átstrukturálódás végbemegy – lassul. Ráadásul az ilyen termékek versenyképességi pozíciója rendkívül sebezhető a versenytársak könnyű piacra lépési lehetőségei miatt. A folyamatos piacra lépés – sőt már ennek elvi lehetősége is – lenyomja az árakat, az új termelők megjelenése pedig túlkínálatot okoz. A low-tech árucsoporton belül is lehetsé-

ges magasabb hozzáadott értékű részekbe való behatolás, de ez nem könnyű: fejlett technológiai és marketingkapacitásokat kíván.

Az export növekedésének fenntartása tehát azt kívánja, hogy az országok mind diverzifikáltabb, komplexebb termékeket gyártsanak, illetve magasabb hozzáadott értékű termékek piaci részeibe hatoljanak be. A később a globalizációba bekapcsolódó, a modern ipari fejlődés útjára lépő államok (fejlődők és átalakulók) számára is csak ez az út járható. Ugyanakkor már nem létezik a modernizáció hagyományos környezete, versenyképességüknek dinamikusnak, a fejlődő technológiára épülőnek kell lennie, és nem statikusnak (munkaerőre, nyersanyagforrásokra épülő). Pedig ezen országok komparatív előnyei éppen az utóbbi tényezőkben rejtettek/rejlenek. A komplexebb, magasabb hozzáadott értékű kivitel irányába való elmozdulás az ismeretek, a technológia, a munkaszervezés, vállalatirányítás, marketing magasabb szintjét és folyamatos fejlődését követeli. Az országok elvileg több stratégiára építve kerülhetnek közelebb ezekhez az elvárásokhoz: a hazai vállalatok kapacitásainak fejlesztésével, forrásokkal való ellátásával, a multinacionális vállalati hálózatokba való beszállítói, alvállalkozói bekapcsolódással, illetve exportorientált működő tőke vonzásával. Ezek a stratégiák a gyakorlatban általában nem egymás alternatívái, hanem együtt találhatók, kiegészítik egymást, de a különböző országok a lehetőségek különböző kombinációját alkalmazzák.

A multinacionális vállalatok stratégiái és külkereskedelmi szerepük

A multinacionális vállalatok a világkereskedelem meghatározó szereplői – bár erről pontos adatok nem állnak rendelkezésre, jelentőségüket többféle módszerrel közelíthetjük.

Az Egyesült Államok teljes exportjának az 1990-es évtized második felében átlagosan a háromnegyedét tették ki a multinacionális vállalatok, ebből mintegy harmada volt a vállalaton belüli kereskedelem. Ha az USA adatait extrapoláljuk a világ gazdaságra, akkor a multinacionális vállalatok a világexport kétharmadát-háromnegyedét teszik ki, és a világexport több mint harmada vállalaton belüli kereskedelem. Más becslések szerint a külföldi leányvállalatok a nyolcvanas évek eleje és a kilencvenes évek közepe közötti időszakban a világexport 25-30 százalékát adták, majd 1995-től arányuk nem csökkent 30 százalék alá, 1999-ben pedig kimagasló részesedést, 46 százalékot ért el (lásd az 1. táblázatot).

1. táblázat

A multinacionális vállalatok szerepe a világkereskedelemben

Év	A külföldi leányvállalatok által termelt hozzáadott érték a világ GDP-jének százalékában	A külföldi leányvállalatok exportja a világexport százalékában
1983–1985	5,1	30,4
1986–1988	5,2	27,1
1989–1991	6,3	25,5
1992	5,8	26,6
1993	5,7	27,7
1994	6,1	28,3
1995	6,3	32,2
1999	10,0	46,0
2001	n. a.	35,0
2002	n. a.	33,3

Forrás: UNCTAD [1998], [2002a], [2003].

Országonkénti, országcsoportonkénti bontásban jelentősek a különbségek a leányvállalatok exportban betöltött szerepében. A fejlett országok sorában élen jár Írország, ahol 1999-ben részesedésük megközelítette a 75 százalékot, ugyanez az arány Portugália esetén 16, Japánban pedig alig 4 százalék volt. A fejlődő országok csoportjában a legmagasabb kimutatott arányt Szingapúr érte el 60 százalékkal, Indiában ugyanakkor mindössze 3,5 százalékot tett ki. Végül az átalakuló országoknál az UNCTAD 1996-os adatai szerint Magyarország járt az élen 65 százalékkal, Szlovénia követte 23 százalékkal, végül Csehországban 16 százalékos volt az arány. Az elemzések azt is kimutatták, hogy a leányvállalatok exportban mért aránya időben általában növekszik. Kínában és Hongkongban 6–12 év alatt megduplázódott, Malajziában a háromszorosára nőtt, Finnországban a nyolcvanas évek közepi 2,1 százalékról a kilencvenes évek végére 12,8 százalékra, Svédországban 10 százalékról 17 százalékra emelkedett (UNCTAD, 1999, 2002a).

A multinacionális vállalatok külkereskedelmének jellemzői függenek a működőtőke-befektetés motivációjától (piacorientált, erőforrás-orientált, hatékonyságorientált) és a cég szervezeti stratégiájától. A tradicionális, önálló, ún. „stand alone” leányvállalatok esetében, amelyek a tevékenység teljes vertikumával rendelkeznek, az értékesítés fő iránya elsősorban a fogadó ország piaca. A fogadó és a küldő ország közötti forgalomra pedig döntően a vállalati központ leányvállalathoz irányuló szolgáltatásexportja jellemző. Ahol a multinacionális vállalat hagyományos, egyszerű stratégiát követ, ott a küldő ország exportja jelentős lehet a fogadó országba (UNCTAD, 1996). A multinacionális vállalatok komplexebb integrációs, befektetési stratégiái azonban már a termék- és szolgáltatásexport számos lehetőségét kínálják a fogadó országok számára a vállalhálózaton belül, illetve független cégeknek. A hazai vállalatok pedig beszállítói, alvállalkozói szerződéseken keresztül kapcsolódhatnak ugyanezen piacokhoz. Maguk a transznacionális vállalatok is nagy belső piacot kínálnak a kereskedelmi tranzakciók számára. A vállalaton belüli kereskedelem három tranzakciófajta lehetséges: az anyavállalat értékesítése a leányvállalatok felé; a leányvállalatok szállításai az anyavállalatnak; a leányvállalatok közötti kereskedelem. (Részletesebben lásd: Antalóczy, Sass, 2001, 2002.) A vállalaton belüli kereskedelem jelentősége időben általában növekvő és a munkamegosztás módját tekintve mind komplexebbé válik. Az OECD adatai szerint (OECD, 2002) 1990 és 1999 között az Egyesült Államok, de különösen Japán exportjában jelentősen megnőtt a vállalaton belüli kereskedelem (lásd a 2. táblázatot). Ugyanez mondható el a japán importról is, míg az USA esetében a behozatalban némileg visszaesett aránya (még így is 40 százalékhoz közelítve). Az UNCTAD vizsgálatai szerint (UNCTAD, 1996) az ugyanazon USA-beli transznacionális cég hálózaton belüli, leányvállalat-leányvállalat közötti forgalom részaránya jelentősen (az 1977-es 30 százalékról 1993-ra 44 százalékra) nőtt a teljes vállalaton belüli forgalomban. A leányvállalatokon belüli kereskedelem elsősorban a fejlett országokban található leányvállalatok esetében magas – a teljes vállalaton belüli export közel 50 százalékát tette ki 1993-ban –, tükrözve az elmélyülő integrációt a hasonló fejlettségű – elsősorban európai – országokban található leányvállalatok között. Az arány kisebb a fejlődő országokban található leányvállalatok között, de a növekedés ebben a körben is jelentős (az 1977-es 15 százalékról 1993-ra 29 százalékra nőtt). Szoros kapcsolat van a vállalaton belüli kereskedelem intenzifikálódása és egy adott termék K+F-igényessége között. A gyógyszeriparban az árbevétel-arányos K+F költség 12 százalékos és az ágazat nemzetközi kereskedelmének 95 százaléka a becslések szerint vállalaton belüli kereskedelem (UNCTAD, 1999). A ruházati ipar termékei sokkal kevésbé K+F-függők, esetükben a vállalaton belüli kereskedelem mindössze 5 százalék.

A vállalaton belüli kereskedelem jelentősége az Egyesült Államokban és Japánban

	Export		Import	
	1990	1999	1990	1999
<i>Egyesült Államok</i>	32,8	36,2	43,7	39,4
ebből:				
– hazai anyavállalatok	23,1	27,7	16,1	17,2
– külföldi anyavállalatok	9,7	8,6	27,6	22,2
<i>Japán</i>	16,6	30,8	14,7	23,6
ebből:				
– hazai anyavállalatok	14,5	28,6	4,2	14,8
– külföldi anyavállalatok	2,1	2,2	10,5	8,8

Forrás: OECD [2002].

A működőtőke-befektetések szerepe az export versenyképességének javításában

A működőtőke-befektetések hatása a fogadó ország export-versenyképességére nagyon különböző – pozitív és negatív is – lehet. A lehetséges hatásokat foglaltuk össze a 3. táblázatban (Dunning, 1994 alapján.). A tényleges hatás a táblázatban találhatóakon kívül függ például a befektető transznacionális vállalat jellegzetességétől. A fejlett országok erősen globalizálódott cégeinek befektetései leginkább a komplex, márkanévvel rendelkező termékek exportját segítik. A fejlődő országok transznacionális vállalatai és a kisebb multinacionális cégek az egyszerűbb, kevésbé marketingigényes exportot, illetve a regionális kivitelt növelhetik.

3. táblázat

A működőtőke-befektetések lehetséges hatása a fogadó ország versenyképességére

	Pozitív hatás	Negatív hatás	A fogadó ország olyan jellemzője, amely segíti a pozitív hatás érvényesülését
1. Források	Pótlólagos források (például: tőke, technológia, menedzserismeretek, piachoz való csatlakozás) biztosításán keresztül.	Esetenként a források és eszközök túl csekély vagy kedvezőtlen összetételű biztosítása. A helyi kapacitásokhoz és szükségletekhez való alkalmazkodási képesség.	A helyi források alacsony reálárakon való elérhetősége. A helyi eszközök korszerűsödésének minimális strukturális torzulása és szervezeti akadályai. Olyan fejlesztési stratégiák, amelyek segítik a dinamikus komparatív előnyök létrejöttét.
2. Vállalat-irányítás	Új vállalatirányítás, új munkakultúra, új menedzsmentstílus meghonosítása, dinamikusabb gyakorlat.	A külföldi vállalatirányítás, munkakultúra, menedzsmentstílus alkalmazásának képtelensége. Versenyellenes gyakorlat megvalósítása során a piac elfogadhatatlan koncentrációjához vezethet.	Olyan politika, amely támogatja a helyi vállalkozásokat és a fogyasztók által vezérelt munkakultúrát; a tőkepiacok hatékonyságát.

3. táblázat folytatása

3. Hatékonyság	Hatékonyabb forrásallokáció, versenyszöztönzés és a beszállítókra, fogyasztókra kiterjedő tovatérjedési hatásokon keresztül. A működőtőke-befektetés segítheti a hazai források, a hazai cégek fejlődését, a versenyképesség javulását, támogatja kapcsolódó tevékenységek klaszterjeinek kialakulását.	Korlátozhatja a helyi források és kapacitások fejlődését a helyi termelés alacsony hozzáadott értékű szinten tartásával, és a magasabb hozzáadott értékű félkész termékek importjával. Korlátozhatja a hazai gazdaság kapcsolatát a külföldi beszállítókkal és ipari fogyasztókkal.	Olyan gazdaságpolitika folytatása, amely támogatja az emberi erőforrások és technológiai kapacitások fejlődését, bátorítja a kapcsolódó tevékenységek regionális klaszterjeinek létrejöttét, például tudományos és ipari parkokat.
4. Adóbevételek	A fogadó ország GDP-jének növelésén keresztül, az 1–3. pontban megfogalmazott pozitív hatásokra építve.	A fogadó ország GDP-jének csökkentésén keresztül az 1–3. pontban megfogalmazott negatív hatásokra építve. Az elszámoló árak alkalmazásával vagy egyéb adócsökkentési módszerekkel.	Lásd a fenti 1–3. pontokat. Az adóhatóságok hatékony politikája a transzferárzás minimalizálására.
5. Fizetési mérleg	A fizetési mérleg javítása importhelyettesítéssel, exportfokozással vagy hatékonyság-orientált befektetésekkel.	A fizetési mérleg rontása az export korlátozásával, az import fokozásával.	A kulcskérdés nem önmagában a fizetési mérleg kezelése, hanem annak biztosítása, hogy a működőtőke-befektetés hozzájáruljon a gazdasági hatékonysághoz, növekedéshez és stabilitáshoz. Ugyanakkor a krónikus fizetésimérleg-problémákkal küzdő országok általában nem szívesen liberalizálják teljesen fizetésimérleg-politikájukat.
6. Nemzetközi gazdasági integráció	A fogadó ország jobb bekapcsolása a globális piacokba és a gazdasági növekedés előmozdítása a hatékonyabb nemzetközi munkamegosztás segítségével.	A fizetési mérlegre gyakorolt kedvezőtlen hatással, az export csökkentésével, import növelésével.	A fogadó ország kormányzatának olyan gazdaságpolitikája, amely támogatja a befektető céget a magasabb hozzáadott értéket előállító tevékenységek fejlesztésében és olyan beruházásokban, amelyek javítják a helyi források versenyképességét.
7. Politikai, szociális és kulturális környezet	A fogadó ország közvetlenebb kitétele más országok politikai és gazdasági rendszerének, a külföldi háztartások keresleti struktúrájának és értékítéletének, munkakultúrájának, külföldi társadalmak fogyasztói és viselkedési normáinak.	Politikai, társadalmi és kulturális nyugtalanság okozásával; elfogadhatatlan értékek bevezetésével (rek-lám, üzleti szokások, környezeti minta), valamint a külföldi vállalatok és a fogadó ország politikai irányítása, választási folyamata közötti közvetlen kapcsolat megteremtésével.	Egy adott társadalom alkalmazkodóképessége a technológiai és politikai változásokhoz. A kormányzati szabályozás és normák minősége és erőssége, a fogadó ország céljainak természete, a trade-off például a gazdasági növekedés, a politikai szuverenitás és a kulturális autonómia között.

Forrás: Dunning [1994].

A működőtőke-befektetéseknek, a transznacionális vállalatok működésének a fogadó országok külkereskedelmére gyakorolt hatásáról a fejlődő országok esetében állnak rendelkezésre hosszabb tapasztalatok. A statisztikai adatok alapján előljáróban kijelenthető, hogy a fejlődő országok exportsikeressége erősen aszimmetrikus. Néhány ország határozza meg a fejlődők feldolgozóipari exportját, és a koncentráció a termékek bonyolultságával egyre növekszik. Bár különbségek vannak az országok specializációjában, mégis a kilencvenes évtized utolsó harmadában a legnagyobb exportálókat bemutató lista elején a különböző termékkategóriák esetében ugyanazok az országok álltak (lásd a 4. táblázatot).

4. táblázat

Az első 25 fejlődő exportőr ország rangsora az egy főre jutó kivitel alapján 1997-ben

High-tech termékek	Medium-tech termékek	Low-tech termékek	Teljes feldolgozóipar	Teljes áruexport
1. Szingapúr	Szingapúr	Makaó	Szingapúr	Szingapúr
2. Tajvan	Szlovénia	Szingapúr	Tajvan	Kuvait
3. Malajzia	Tajvan	Hongkong	Makaó	Tajvan
4. Hongkong	Korea	Tajvan	Hongkong	Makaó
5. Korea	Trinidad és Tobago	Új-Kaledónia	Szlovénia	Hongkong
6. Szlovénia	Hongkong	Szlovénia	Kuvait	Szlovénia
7. Mexikó	Malajzia	Mauritius	Malajzia	Suriname
8. Thaiföld	Omán	Korea	Korea	Malajzia
9. Saint Kitts and Nevis	Mexikó	Malajzia	Új-Kaledónia	Omán
10. Makaó	Kuvait	Horvátország	Trinidad és Tobago	Korea
11. Barbados	Horvátország	Tunézia	Mauritius	Új-Kaledónia
12. Horvátország	Argentína	Trinidad és Tobago	Mexikó	Trinidad és Tobago
13. Fülöp-szigetek	Thaiföld	Törökország	Horvátország	Mauritius
14. Omán	Barbados	Mexikó	Thaiföld	Mexikó
15. Ciprus	Tunézia	Thaiföld	Omán	Chile
16. Tunézia	Brazília	Uruguay	Barbados	Venezuela
17. Costa Rica	Chile	Barbados	Tunézia	Thaiföld
18. Kína	Uruguay	Ciprus	Uruguay	Horvátország
19. Kuvait	Makaó	Costa Rica	Ciprus	Costa Rica
20. Törökország	Aruba	Jamaica	Venezuela	Saint Kitts és Nevis
21. Uruguay	Ciprus	Oman	Argentína	Uruguay
22. Saint Lucia	Venezuela	Saint Lucia	Törökország	Barbados
23. Argentína	Costa Rica	Belize	Saint Kitts és Nevis	Argentína
24. Brazília	Mauritius	Kuvait	Costa Rica	Belize
25. Trinidad és Tobago	Törökország	Kína	Chile	Tunézia

Forrás: UN Comtrade adatbázis alapján UNCTAD-becslés. A listából kimaradt számos ország, amelynek medium-tech és low-tech adatai az UNCTAD számára nem voltak elérhetők 1997-re. A későbbiekben megkíséreljük Magyarországot listában elfoglalt helyét megbecsülni.

– *Low-tech tevékenységek*

A fejlett országok multinacionális vállalatai döntő szerepet játszottak a fejlődő országok munkaintenzív exportjának fejlesztésében. A nemzetközi termelés, a hálózatosodás az 1960-as években a ruhaiparban kezdődött a fejlett országok importkorlátozásainak csökkentése és a bér munkának nyújtott vámkedvezmény következtében. A szállítási költségek visszaesése és a működőtőke-befektetési rendszerek liberalizálása további lökést adott a folyamatnak. Az exportorientált működőtőke-befektetéseket vonzó fejlődő országok alacsony bérű, közepesen képzett munkaerővel rendelkeztek, vonzó pénzügyi kedvezményeket és exportfejlesztő zónákat (kiépített infrastruktúrával, esetenként képzett technikusokkal és menedzserekkel) kínáltak a befektetőknek. A befektetés helyszínét ezen kívül meghatározták a fejlett országokban – a könnyítések ellenére – létező kvóták (a tevékenységek olyan helyekre települtek, ahol még kihasználatlan kvóták álltak rendelkezésre). A fejlett államok termelői, nagy- és kiskereskedői, importőrei az alacsony költségű kínálathoz való hozzájárulás különböző útjait választották. A textil- és konfekciógyártó vállalatok egy – kisebb – része a működőtőke-befektetést részesítette előnyben, s 100 százalékos tulajdonukban lévő leányvállalatokat alapítottak. A többi termelő, a kis- és nagykereskedők azonban inkább a bér munka-megállapodást választották, s a design, a kiegészítőket és a technikai asszisztenciát maguk biztosították. A low-tech tevékenységek fejlesztésénél tehát a működőtőke-befektetések viszonylag kisebb szerepet játszottak, jelentőségük ott volt nagyobb, ahol a hazai kapacitások gyengébbek voltak.

A korai szakaszban (1960–1970-es években) a fejlődő országok ruhaipari exportjának döntő hányada Ázsiából származott (Hongkong, Korea, Tajvan). Idővel ezek az államok – intenzív tanulási folyamat során – továbbfejlesztették kapacitásaikat, diverzifikálták termelésüket, intenzifikálták hazai kapcsolataikat, javították a minőséget, szélesítették piaci és vásárlói bázisukat. Design- és marketingkapacitásokat építettek ki, és esetenként már saját márkanevet is létrehoztak. Ahogy a bérek nőni kezdtek, és a kvóták beteltek, az egyszerűbb munkafolyamatokat áthelyezték az alacsonyabb bér költségű országokba. A kilencvenes évekre ennek fő terepévé Kína vált, amely ma már a legfontosabb ruhaipari és egyéb low-tech exportőre a fejlődő világnak. Ugyancsak jelentős low-tech (ruhaipari) befektetések irányultak a fejlettebb ázsiai országokból Bangladesbe, Malajziába, a Fülöp-szigetekre, Srí Lankára és Vietnamba. Az európai transznacionális vállalatok számára Észak-Afrikában, az USA-belieknek Közép-Amerikában kezdtek bér munkát végezni, de ennek indulása jóval későbbre, az 1980-as évekre tehető.

– *Medium- és high-tech tevékenységek*

A működőtőke-befektetések, ezen belül a multinacionális vállalatok exportfejlesztő szerepe a komplex ipari tevékenységeknél – ezeknek is különösen három csoportjánál – sokkal jelentősebb, mint a low-tech termékeknél.

A *külföldi összeszerelés* fő terepe az elektronikai ipar, de megjelenik néhány autóipari és egyéb gépipari tevékenységnél is. Alacsony helyi hozzáadott érték jellemzi, és általában exportfejlesztő zónákba, vámszabad területekre települ, relatíve elszigetelődve a fogadó ország gazdaságától (lásd a 2. boxot). A befektetés fő motiváló tényezője – a low-tech tevékenységekhez hasonlóan – az alacsony munkaerőköltség, de szervezetében, szervezésében jelentősen különbözik attól. A bér munka ezen a területen ritkább, bár létezik (független vállalattal bonyolultabb és kockázatosabb alvállalkozói szerződést kötni a magas technikai, technológiai követelmények miatt, illetve mert a termékek stratégiai cikkeknek számítanak). Általános tehát a működőtőke-befektetés, s a külföldi leányvállalat a multinacionális vállalat szerves részeként működik. Az elektronikai összeszerelő rendszerek komplex specializációs szerkezetű fejlődtek: az egyszerű összeszerelés a feltörekvő, újonnan iparosodott országokba települ, a magasabb technológiát követelő az érett, újonnan iparosodottban működik, míg a K+F, a tervezés a küldő or-

szágban marad. (A merevlemez-meghajtó jól illusztrálja ezt: az innovatív K+F az Egyesült Államokban van, a komplex technológiai feladatokat Szingapúrban végzik, míg a kevésbé fejlett munkafolyamatok például Kínában és Thaiföldön folynak.) A külföldi összeszerelés high- és medium-tech termékek esetén földrajzilag sokkal koncentráltabb, mint a low-tech cikkek esetén. A fő részt vevő országok Ázsiában Malajzia, a Fülöp-szigetek, Szingapúr és Thaiföld, Latin-Amerikában Mexikó. (Tajvannak is számottevő a szerepe az elektronikában, de a hazai vállalatok fejlett és kiterjedt kapacitásai miatt elsősorban nem tulajdonosi viszonyon, hanem alvállalkozói szerződéseken keresztül kapcsolódnak a multinacionális vállalatokhoz.) Az egyes országok között jelentősek a különbségek a technológiai színvonalban és a hozzáadott értékben. Az ázsiai elektronikai összeszerelők technológiai rangsorba rendezhetők. A legmagasabb technológiai tartalommal a szingapúri leányvállalatok rendelkeznek – itt a termelés a szofisztikált elektronikai alkatrészekre koncentrálnak, tervezés és regionális központok sora is működik az országban. A magas színvonal az értékelések szerint (lásd például: UNCTAD, 1999) elsősorban a szingapúri kormány sikeres gazdaságpolitikájára vezethető vissza

2. box

Exportfejlesztő zónák és a kivitel versenyképessége

Az exportfejlesztő zónák az exportorientált külföldi működőtőke-befektetések vonzásának legfontosabb eszközei a fejlődő országokban. Olyan fizikailag elkülönített területek, ahová az import vámmentesen kerülhet be, s azt itt termelő vállalatok számos egyéb kedvezményben részesülnek. Különböző fajtái léteznek: vannak ipari park nagyságúak, de Szingapúr esetében gyakorlatilag szinte az egész ország exportfejlesztő zónaként működik. A befektetők e zónákban maximálisan kihasználhatják a lokációspecifikus előnyöket, elkerülhetik a kereskedelmi korlátozásokat, jó infrastruktúrát találnak, és pénzügyi kedvezményekhez (vámmentes import, adómentesség, képzési támogatás stb.) jutnak. Az exportfejlesztő zónák kivitelnövelő hatása egyértelmű, az olyan országok, mint Costa Rica, Kína, Banglades, Szingapúr, Malajzia és Srí Lanka különösen jelentős exportnövekedést köszönhetnek különleges zónáiknak. Az innen származó kivitel teszi ki Haiti konfekciókivitelének 50, és Mauritius teljes exportjának 77 százalékát (UNCTAD, 1999). A zónák legsikeresebb exportcikkei a félvezetők és a ruhaipari termékek.

Az exportfejlesztő zónák hatása a hosszú távú export-versenyképességre azonban nem egyértelmű. Az alacsony bérekre és kedvezményekre épülő exportnövekedés alapjai, tartóssága nem ugyanaz, mint a tudásra és a fejlett technológiai kapacitásokra épülő. Az exportfejlesztő zónákban működő külföldi vállalatok tolvaterjedési hatása a hazai gazdaságba kicsi, nincs ismeret- és technológiaáramlás. Az alacsony hozzáadott értékű munkaintenzív összeszerelésből a magasabb hozzáadott értékű és mélyebb helyi kapcsolatokkal rendelkező tevékenységek felé való továbblépés alig van, ahol pedig van, ott rendkívül hosszú időt vesz igénybe. (Például Bangladesben az 1970-es években az exportfejlesztő zónákban meghonosodott konfekcióipari termelés tolvaterjedési hatásának első jelei az 1990-es évtized végén látszottak először.) Van azonban néhány pozitív példa is, Malajziában és Szingapúrban például az exportfejlesztő zónákban termelő cégek egy része el tudta mélyíteni helyi kapcsolatait. A nagy elektronikai multinacionális vállalatok vonzották beszállítóikat, majd hazai alvállalkozókat is igénybe vettek. Ez azonban nem automatikus, hanem erőteljesen a fogadó ország gazdaságpolitikájától, illetve a betelepülő beruházóktól függ. A sikeres országok valamennyien jelentős összegeket fordítottak az oktatás, az infrastruktúra és a támogató intézmények fejlesztésére.

(képzés fejlesztése, technikai háttér megteremtése, célzott támogatás). A következő szint Malajzia, itt a fogyasztási elektronikához települt néhány K+F kapacitás. Malajziát Thaiföld és a Fülöp-szigetek követi a technológiai rangsorban. Ez utóbbi jelentős elektronikai képzési bázist hozott létre, amely a működőtőke-befektetések új csúcsát eredményezte, elsősorban a félvezetőgyártásban. A kilencvenes évek végén a Fülöp-szigetek volt az egyetlen ország a régióban, amely gyorsan növelte elektronikai exportját. 1998-tól félvezető-kivitele már meghaladja Malajziáét, amely pedig e termékek tradicionális gyártója.

Az érett „infant” ágazatok. „Infant” ágazatnak a nemzetközi szakirodalom az újonnan alapított és az állam által védelemben részesített ágazatokat nevezi. Tipikus példája néhány latin-amerikai ország autóipara (Mexikó, Argentína). Éretté ezek az ágazatok akkor váltak, amikor az importkorlátozások felszámolása után elkerülhetetlenné vált ástrukturálódásuk. A szervezetváltozás külföldi befektetők segítségével ment végbe, s jelentős exportexpanzióhoz vezetett. A multinacionális vállalatok racionalizálták a termelést, jelentősen növelték a technológiai színvonalat. Számos beszállítójukat vonzották a régióba, és egy-egy termelési központban az egyszerű összeszerelésből továbbléptek a tervezés és a K+F irányába is. Ugyanezen idő alatt azonban a liberalizáció számos más feldolgozóipari ágazat visszafejlődéséhez vezetett, és alacsony szinten maradt a high-tech termelés és az export. Az olyan országokban, mint India, ahol a liberalizáció még nem teljes és a külföldi jelenlét alacsony, a relatíve ma is csekély export fő hordozói a hazai vállalatok (UNCTAD, 1999).

A természeti erőforrások kitermelése. A multinacionális vállalatok által gerjesztett export harmadik fő típusa a természeti erőforrások kitermelése területén megvalósított külföldi befektetés. A korábban alacsony helyi hozzáadott értékkel rendelkező nyersanyag-kitermelő tevékenységek a külföldi cégek befektetési nyomán világszínvonalú telephelyekké váltak magas színvonalú ismeretekkel és nemzetközi hálózatokba való szoros integrációval. Az exportorientált működőtőke-befektetések ezen típusának fő célpontja Latin-Amerika volt, ahol a liberalizálás és a technológiai fejlődés újjáélesztette a bányászatot Chilében, a bányászatot, valamint az olaj- és gázkitermelést Argentínában, Venezuelában és Mexikóban. Működőtőke-befektetések történtek ezen kívül a nyersanyag-feldolgozó ágazatokba is.

Összességében, mivel a külföldi versenyképesség alapkövetelménye a fejlett technológiai, feldolgozó- és marketingkapacitás, így kevés fejlődő ország rendelkezik önálló exportbázissal a bonyolultabb feldolgozóipari termékek területén. A két fő kivétel Korea és Tajvan. Ez a két ország relatíve autonóm technológiai stratégiát követett, de ők is építettek az indulásnál – elsősorban az elektronikai és gépipari kapacitások kiépítésénél – a külföldi befektetésekre. Az önálló stratégia azonban a gyakorlat szerint csak néhány esetben volt sikeres, a fejlődő országokban sokkal inkább a működőtőke-befektetések vezette exportstratégia a szokásos, így kivitelük döntő hányada a külföldi leányvállalatoktól származik és jelentős része vállalaton belüli kereskedelem (UNCTAD, 1999).

A működőtőke-befektetésekre épített exportstratégia nagyon gyorsan vezethet komplex tevékenységek meghonosodásához, új technológiákhoz, valamint a globális piacokhoz való csatlakozáshoz és vállalathálózatokba történő szoros integrációhoz. Ennek eredménye lehet a látványos exportnövekedés. Ez a stratégia azonban nem kockázatmentes. Legtöbbször a gyors export a technológiai szint aljáról indul, s a versenyképesség gyorsan erodálódhat a bérek növekedésével, a technológia változásával. Ha a fogadó ország nem fejleszti a tudást, a technológiát, a hazai beszállítói háttérrel és az infrastruktúrával, akkor a nemzetközi tapasztalatok szerint exportja a gyors növekedés után csökkenésnek indulhat.

A később induló fejlődő és átalakuló országok általában azt az elvárást fogalmazzák meg a működőtőke-befektetésekkel szemben, hogy teremtsenek dinamikus komparatív előnyöket feldolgozóipari exportjuk számára. Ez rövid távon jelentheti a technológiai komplexitás következő szintjére lépést: a feldolgozatlan nyersanyagot exportáló gazdaság egyszerű feldolgozóipari exportórré válását, az egyszerű összeszerelést végző magasabb hozzáadott értékű terméket előállítóvá válását, a diverzifikáltabb exportbázist, majd a high-tech termelést. Hosszabb távon azonban nemcsak a fokozatokon való továbblépést, hanem a tartalom elmélyülését, olyan kapacitások kiépülését jelenti a dinamizmus, amelyek folyamatosan megfelelnek a változó világ gazdasági keresletnek és technológiai kihívásoknak, magasabb helyi hozzáadott értékkel, tervezéssel, fejlesztéssel. A sikeresség a stabil, növekvő, javuló szerkezetű exportban mutatkozik meg. *A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy a külföldi működőtőke-befektetések, a multinacionális vállalatok képesek dinamizálni a fogadó országok komparatív előnyeit, de csak akkor és ott, ahol a fogadó ország megfelelő gazdaságpolitikával segíti ezt.*

Mivel mérhetjük a külföldi tőkebefektetések hatását egy adott ország komparatív előnyeinek alakulására? Kiindulásként hasznos jelzőszám lehet a külföldi leányvállalatok aránya a feldolgozóipari exportban. Korábban már bemutattuk, hogy jelentős különbségek vannak az egyes országok ezen jelzőszámai között. Az alacsony működőtőke-befektetés állománnyal (mint például Japán), vagy csekély lokációs előnyökkel rendelkező országok esetében ez az arány alacsony. A jelentős befektetésekkel és lokációs előnyökkel (például nagy belső piac: Kanada, vagy költségelőnyök: Szingapúr, Kína, Malajzia) bírónál pedig magas. A külföldi leányvállalatok exportból való részesedése szektoronként is nagyon különböző. A befektetések ágazati szerkezete is tükröződik tehát a leányvállalatok egy adott ország kivitelében való részesedésében.

A leányvállalatok exportban elfoglalt helye azonban önmagában nem mond semmit arról, hogyan képesek befolyásolni a működőtőke-befektetések az export alakulását. Széles körű statisztikai, regressziós elemzések azonban (52 fejlett és fejlődő országra vonatkozóan: UNCTAD, 1999, 245–246. o.) azt bizonyítják, hogy szignifikáns pozitív kapcsolat mutatható ki egyfelől a működőtőke-beáramlás nagysága és az export alakulása, másfelől a működőtőke-beáramlás és az export technológiai szerkezete, ennek fejlettsége között. A kapcsolat erősebb a fejlődő, mint a fejlett országok, és a high-tech, mint a low-tech termékek esetében.

A működőtőke-befektetések és az export, valamint a leányvállalatok kivitelben elfoglalt magas aránya közötti pozitív statisztikai kapcsolat részben tükrözheti a leányvállalatok – hazai cégekhez viszonyított – magasabb exporthajlandóságát is. Bár természetesen vannak ágazati különbségek, de számos esettanulmány bizonyítja, hogy szignifikánsan magasabb a külföldi leányvállalatok exporthajlandósága Hongkongban, Indonéziában, Malajziában, Szingapúrban és Tajvanon (Ramstetter, 1998), valamint Mexikóban (Aitken – Hanson – Harrison, 1997). Ugyanakkor a kelet-ázsiai gazdaságokban és Mexikóban, ahol erősen exporttámogató volt a gazdaságpolitika, a hazai és a külföldi leányvállalatoknak is magasabb volt az exporthajlandóságuk. Más, protekcionista gazdaságpolitikát folytató és kis belső piaccal rendelkező országokban viszont a hazai vállalatok inkább exportorientáltak voltak, mint a külföldiek.

Fontos jelzőszáma lehet a komparatív előnyök alakulása és a külföldi befektetések közötti kapcsolatnak a leányvállalatok hozzáadott értékének alakulása. Bár a rendelkezésre álló adatok meglehetősen hiányosak, az 5. táblázatból kitűnik, hogy a külföldi leányvállalatok összes hozzáadott értékben való részesedése általában növekvő; természetes módon magasabb azokban az országokban, amelyek nyitottabbak a külföldi be-

fektetések előtt; kiugró az arányuk a fejlett országok csoportjában Írországbán, a fejlődőkében Malajziában, míg az átalakulók között Magyarországon.

5. táblázat

**A külföldi leányvállalatok hozzáadott értékének jelentősége
néhány országban 1995–2000 között
(Százalékban)**

Fogadó ország	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Fejlett országok</i>						
Finnország	4,3	5,3	5,7	6,1	9,5	...
Franciaország	...	4,0	4,2	4,1	...	...
Írország	30,2	30,6	31,8	35,8	40,2	...
Japán	0,6	0,6	0,6	0,5	...	...
Hollandia	7,5	10,2	...	...	...	...
Norvégia	2,3	2,2	...	...	...	...
Portugália	...	7,1	6,0	6,4	6,2	...
Svédország	...	...	...	9,3	11,5	...
Egyesült Királyság	5,9	6,6	6,0	...	...	...
Egyesült Államok	4,4	4,6	4,7	4,8	4,9	...
<i>Fejlődő és közép-kelet-európai országok</i>						
Kína	4,4	4,2	4,8	...	...	...
Csehország	...	...	...	...	10,2	13,7
Észtország	...	...	...	...	8,4	...
Magyarország	...	...	...	...	24,0	24,2
India	1,0	...	...	...	...	...
Malajzia	23,8	...	...	...	...	...
Szlovénia	...	...	...	...	3,5	5,4
Vietnam	11,3	11,6	12,5	...	...	...

Forrás: UNCTAD [2002a].

Nagyon fontos kérdés elméletileg is és a külföldi működő tőkére alapozott modernizációs és export-stratégiát folytató országokban a gyakorlati gazdaságpolitika szempontjából is az, hogyan reagálnak a multinacionális vállalatok a fogadó országok költségeinek olyan emelkedésére, amely gazdaságtalanná teszi a kivittelt egy-egy szegmensben? Kivonulnak az adott országból vagy fejlesztenek és alkalmazkodnak? Itt érhető tetten hosszú távú hatásuk a fogadó ország komparatív előnyeire. A nemzetközi szakirodalom szerint mindkét reakció lehetséges. A gyakorlati kimenetel függ az adott multinacionális vállalat ágazati hovatartozásától, tevékenységének specifikumaitól, technológiai jellemzőitől, valamint a fogadó ország által kínált feltételektől. A multinacionális vállalatok döntéseinél a fő szempont az, hogy mely költségek emelkednek, lehetséges-e ennek ellensúlyozása új technológiával, illetve az új technológia költsége szembeállítva az áthelyezés költségével.

Az áthelyezés költségei a „sunk costs” (elvesztett, meg nem térülő költségek) függvényei. Azokat a műveleteket, amelyek meg nem térülő költségei kisebbek, és a technológiai változás hasznot hajtó – egyszerű, gyorsan mobilizálható tevékenységek alacsony

képzési költségekkel –, inkább áthelyezik, mintsem dinamizálnák az eredeti helyszínen lévő kapacitásokat. Ez leginkább a ruházati és cipőiparra, valamint az egyszerű elektronikai összeszerelésre jellemző. Ezzel ellentétben a magas meg nem térülő költségű tevékenységek inkább megmaradnak az eredeti helyszínen, kivéve ha a technológiai változás olyan drasztikus, hogy a „sunk cost” ellenére gazdaságos áthelyezni, vagy nem lehetséges az új technológia alkalmazása a régi helyszínen.

A „megmaradás vagy áttelepítés” vállalati dilemmáját a fentiekben túl jelentősen befolyásolja a fogadó ország gazdaságpolitikája. A multinacionális vállalat tudja például képezni az új technológiához szükséges munkaerőt, de csak a korábbi kvalifikáció bázisán. A helyi tervezés, K+F is csupán akkor honosítható meg, ha a fogadó ország rendelkezik megfelelő képzettségű mérnökökkel. A fentiek két konkrét példával illusztrálhatók.

Az első szemléletes példa a továbblépésre, fejlődésre Malajziáé, amely egyben jól mutatja a befektetők és a kormányzat közötti együttműködés szükségességét, de az ilyen típusú folyamat határait is. Malajziába az exportorientált elektronikai multinacionális vállalatok első lépésként egyszerű, munkaintenzív összeszerelő tevékenységeket telepítettek, kihasználva az olcsó, fegyelmezett, angolul beszélő, de csak alacsonyán képzett munkaerőt, a megfelelő infrastruktúrát és a jelentős kedvezményeket. A termelés elszigetelt exportfejlesztő zónákban folyt, gyakorlatilag hazai hozzáadott érték és technológiai kapcsolatok nélkül (Lall, 1999). Ahogy a bérek nőni kezdtek és változott a technológia, a kormányzat pedig nyomást gyakorolt a külföldi cégekre a hazai hozzáadott érték növelése érdekében, a vállalatok automatizálták az összeszerelési folyamatot, ösztönözték külföldi beszállítóikat, hogy leányvállalatokat alapítsanak Malajziában, jelentős összegeket fektettek be a dolgozók képzésébe, a vezetőket pedig külföldi tréningre küldték. A kormányzat ugyancsak megkezdte a képzés fejlesztését – így az elektronikai ipar első lépésben tovább tudott lépni, növelni tudta komparatív előnyeit, exportját. Ugyanabban az időben a konfekcióiparban érdekelt külföldi vállalatok a növekvő bérekre a munkaintenzív termelési folyamatok kitelepítésével reagáltak. Az elektronikában való továbblépés azonban a kezdeti sikerek után szintén megrekedni látszik, elsősorban a magas színvonalú mérnöki és technikai tudás hiánya miatt. A megnövelt számú egyetemi szakok és a külföldre küldött hallgatók ellenére a technikusok és mérnökök relatív – az elektronikai szektor nagyságához és színvonalához képesti – száma jelentősen elmarad az olyan országokétól, mint Szingapúr, Korea, Tajvan.

A működőtőke-befektetések exportfejlesztő, a fogadó ország dinamikus komparatív előnyeit javító hatására a másik jó példa a latin-amerikai (Brazília, Mexikó, Argentína) autóipar. A latin-amerikai országok hosszú évekig számottevő védelemben (erős importkorlátozás, szigorú local content szabályok, árellenőrzés, exportkötelezettségek) részesítették újonnan létesített autóiparukat. Az 1990-es években azonban a fent említett három ország regionális szabad kereskedelmi megállapodásokhoz csatlakozott (MERCOSUR, NAFTA), így az autóipar korábbi védettsége megszűnt, a nemzetközi piaci és versenyviszonyok esetükben is érvényesültek. Az ágazat arra kényszerült, hogy racionalizálja termelését, fejlessze kapacitásait, integrálódjon a nemzetközi folyamatokba. Ezt külföldi működőtőke-befektetések segítségével kísérte meg. A legérdekesebb és legsikeresebb Mexikó példája. Az ágazatba érkezett 10 milliárd dollárnyi befektetés – először modern motorgyárak, majd komplett autó-összeszerelő üzemek alapításával – teljesen átalakította a mexikói autóipart, a gazdaság legfontosabb ágazatává, ezen belül legfőbb feldolgozóipari exportcikkévé tette. A mexikói autóipari export 1990 és 1997 között 4,5 milliárd dollárról 20,8 milliárd dollárra, a 4,6-szeresére nőtt. Az ágazat kivételnek több mint 90 százaléka az észak-amerikai piacra irányul. 1996-ban már Mexikó adta az észak-amerikai személyautó-import 10,4 százalékát, az autómotor 10,8 százalékát, az autóalkatrészek 8 százalékát. A mexikói Ford például teljesen megváltoztatta

termelési stratégiáját. Nem modernizálta régi, a hazai piacra termelő üzemét, hanem 3 milliárd dolláros befektetéssel teljesen új gyárat épített az észak-amerikai piac kiszolgálására. A helyi hozzáadott érték csökkent, emelkedett viszont az alkatrészimport. A három amerikai multinacionális autógyár (Ford, GM, Chrysler) kihasználta a maquiladorák (speciális, az USA–Mexikói határon húzódó exportfejlesztő zóna) előnyeit, és integrálta mexikói alkatrészgyártó tevékenységét USA-beli termelésébe. Az ágazat restrukturálása a helyi beszállítói ipar visszafejlődését okozta, mert a belföldi cégek nem tudtak megfelelni a nemzetközi sz tenderdek magas technológiai követelményeinek (Mortomore, 1998).

A külföldi működőtőke-befektetések *katalizátorként is hathatnak* a hazai vállalatok átsztrukturalódására, közvetlenül a multinacionális vállalatokhoz kapcsolódókra és közvetve a hazai és a külföldi vállalatok közötti verseny erősítésével valamennyi cégre. Jó példa erre az indiai szoftveripar. Fejlődésének elindítója egy exportfejlesztő zónában történt külföldi befektetés volt: a Citibank 1985-ben létrehozott egy 100 százalékos tulajdonában lévő, exportorientált vállalatot. India vonzereje két adottságban rejlett, az alacsony bérű angolul beszélő munkaerőben és az Észak-Amerika és Európa közötti időeltolódásban, amely 24 órás munkanapot tett lehetővé. 1986-ban a Texas Instruments hasonló leányvállalatot alapított. 1988-ban az indiai kormány kifejlesztette az „Indiai Software Technológiai Parkok Rendszere” programot, amelynek keretében az ágazatban beruházóknak kiépített infrastruktúrát, épületeket, telekommunikációs rendszert és műholdas kapcsolatot kínáltak. 1989-ben létrehozta leányvállalatát a Hewlett-Packard is. 1990–1991-ben megszüntették a szoftverexporthoz kapcsolódó félkész termékek és beruházási javak importkorlátozását. A Texas Instruments és a Hewlett-Packard beruházásai segítették az indiai szoftveripar kritikus szintre fejlődését, hiszen bizonyították India vonzerejét, versenyképességét ezen a területen. A külföldi befektetőkhez számos hazai cég kezdett kapcsolódni, először egyszerű adatfeldolgozással, majd továbblépve a termelési láncolatban mind teljesebb projektek megvalósításával, végül komplex szoftvercsomagok elkészítésével. Végül e cégek már önálló exportra is képessé váltak. 1995 és 1999 között az indiai szoftverexport a négyszeresére nőtt és elérte a 2,65 milliárd dollárt. Az öt legnagyobb indiai szoftvervállalat ma hazai tulajdonban van, kettőt közülük jegyeznék a NASDAQ-on (UNCTAD, 1999).

Az országok azonban nem építhetnek egyedül a multinacionális vállalatokra az ágazatok versenyképes átsztrukturalódása érdekében. A textil- és ruházati iparban például, ahol a multinacionális vállalatokkal kötött bér munkaszerződések a meghatározók, és így az alvállalkozók jórészt elzártak az exportpiacoktól, a végső fogyasztóktól, nehézzé teszi a bér munkát végzők számára dinamikus komparatív előnyök építését és tevékenységük átsztrukturalását. Azok a vállalatok azonban, amelyek megteremtik a kapcsolatot legalább részben a vevőkkel, magasabb szintre tudnak lépni a tevékenységi láncban, s akár a saját márkanév is eljuthatnak. Az ázsiai újonnan iparosodott országok textil- és ruházati ipari tapasztalatai szerint általában a sikeres átsztrukturaláshoz szükség volt a hazai vállalatok többirányú kormányzati támogatására: a kapacitások fejlesztésére (beleértve a tőkeexportot az alacsonyabb bér költségű országokba), a képzésre, a saját marketingkapacitások fejlesztésére.

* * *

Összefoglalóan elmondhatjuk, hogy egyértelmű tendenciává vált a kereskedelem és a befektetések liberalizálása a világ gazdaságban. A liberalizáció, a globalizáció és a technológiai változások hatása a kereskedelemre aszimmetrikus. A sikeres export néhány fejlődő országra koncentrálódik és a koncentráció szintje időben és a termékek

bonyolultságával nő. A sikeres gazdaságok közül kevesen – leginkább Korea és Tajvan – voltak képesek önálló versenyképes kapacitásokat teremteni. A többiek inkább a multinacionális vállalatok segítségével javítottak export-versenyképességükön. Ennek sikeréhez azonban elengedhetetlen a támogató hazai környezet. Az export-versenyképesség kérdéseire adott válaszok egy része általánosan igaz valamennyi országcsoportra. Minden esetben szükség van prudens makrogazdasági – ezen belül különösen árfolyampolitikára és megfelelő intézményi környezetre. Általános ajánlás a kereskedelem és a működőtőke-befektetések liberalizálása, az exportorientált működőtőke-befektetések vonzása, a hazai kapacitások, intézmények és a képzés fejlesztése. Valamennyi fenti tényező fontos szerepet játszik abban, hogy a működőtőke-befektetések megvalósuljanak, és képesek legyenek a versenyképes export fejlesztésére. Az egyes tényezőknek természetesen különböző a súlyuk az eltérő fejlettségű gazdaságokban.

A MŰKÖDŐTŐKE-BEFEKTETÉSEK HATÁSA A KÜLKERESKEDELEM MODERNIZÁCIÓJÁRA – MAGYARORSZÁG PÉLDÁJA

Működőtőke-befektetések és külkereskedelem Magyarországon

Magyarország a rohamosan változó világgazdasági környezet, a technikai átalakulás, az ismeretek terjedési sebességének gyorsulása közepette – nemzetközi összehasonlításban is rendkívül gyorsan – nyitotta meg gazdaságát a külföldi működőtőke-befektetések előtt a nyolcvanas/kilencvenes évtized fordulójától. A gazdaságpolitika egyfelől erőteljesen ösztönözte az exportorientált zöldmezős nagybefektetéseket (adómentességek, adókedvezmények, költségvetési támogatások, és vám szabad területi befektetés lehetősége), másfelől kezdettől lehetővé tette a külföldiek részvételét a privatizációban, azzal a céllal, hogy elősegítse a piacukat veszített, sok esetben elavult szerkezetben termelő, túlfoglalkoztatással küzdő cégek átstrukturálódását, friss tőkéhez és új piacokhoz jutását. A kis belső piac, a kedvező logisztikai helyzet, a már ekkor viszonylag – a régió szintjéhez képest – fejlett infrastruktúra, az alacsony termelési költségek (munkaerő, energia, ingatlan stb.) elsősorban a hatékonyságnövelő és exportorientált befektetéseket vonzották. A kilencvenes évtized első felében a beáramlás ingadozását elsősorban a privatizáció alakulása befolyásolta – 1995-ben elérve a csúcspontot. A privatizáció fokozatos lecsengésével a befektetések értéke 1996 és 2000 között 1,8 milliárd euró körül stabilizálódott, majd a 2001. évi átmeneti növekedés után 2002-ben, illetve 2003 első nyolc hónapjában jelentősen visszaesett. 2002 végére a Magyarországon befektetett működőtőke-állomány – a visszaforgatott profit nélkül – mind euróban, mind dollárban számolva meghaladta a 20 milliárdot. A visszaforgatott profitot is számba véve becslésünk szerint az állomány dollárban megközelítette a 36 milliárdot. Ennek egy főre vetített értékével Magyarország még éppen őrizte Csehország előtti vezető helyét a legfejlettebb átalakuló országok között. (A statisztikai számbevétel problémáiról és a becslés módszeréről részletesen lásd: *Antalóczy – Sass, 2002.*)

A befektetések származási országok szerinti számbevétele azt mutatja, hogy a működő tőke döntő hányada (több mint 70 százalék) EU-befektetőktől érkezett. Azon belül is kiemelkedő Németország szerepe (34 százalék). A további legfontosabb befektetők sorrendben Hollandia, Ausztria és Franciaország. A nem EU-tag befektetőket tekintve az USA a legfontosabb, 9 százalékos részesedéssel, Japán súlya 2 százalék alatti. A származási országok szerinti bontás esetében fontos kiemelni, hogy a regisztrált befektető gyakran nem azonos a multinacionális vállalat székhelyországával. Különböző okok (adózás, vállalati stratégia, földrajzi vagy kulturális közelség) miatt gyakran leányvállalatok valósítják meg a

konkrét befektetést. A döntően az Európai Unió tagországaiból érkező befektetések az évtized egészében elsősorban a feldolgozóipart célozták meg. Időben vizsgálva azonban a feldolgozóipar részesedése csökkenő, s nő a szolgáltatások (pénzügyi tevékenység, ingatlanügyletek, kereskedelem, javítás) jelentősége. A feldolgozóiparon belül számottevő részesedéssel rendelkezik az elsősorban a hazai és a régiós piacra termelő élelmiszeripar, valamint az exportorientált vegyipar, járműgyártás és villamosgép- és műszergyártás. A beáramlásnak megfelelően kiemelkedően magas a feldolgozóiparban a külföldi tőke részesedése (az évtized végére 60 százalék feletti), ezen belül ugyancsak 60 százalék feletti a külföldi tőke aránya az élelmiszeripar és a gépipar jegyzett tőkéjében.

A befektetők nagyságukat tekintve valamennyi vállalatkategóriát képviselik a kis- és középvállalatoktól a nagy nemzetközi cégekig. Témánk szempontjából elsősorban az az érdekes, hogy mennyiben vannak jelen és milyen tevékenységekkel Magyarországon a világ legnagyobb multinacionális vállalatai – vagyis mennyire épült be a magyar gazdaság a nemzetközi vállalhálózatokba. Kutatásaink azt mutatják, hogy a kilencvenes évtized végén a világ gazdaság 100 legnagyobb vállalatából 76 valamilyen formában jelen volt hazánkban (Antalóczy – Sass, 2001, 2002). Az első tíz mindegyike befektetett Magyarországon, közülük öt termel (is), négy a legnagyobb exportőrök között foglal helyet (General Electric, General Motors, IBM, Ford). A 76 magyarországi cégből összességében 25 folytat termelést (is), kereskedelemmel szinte valamennyien foglalkoznak, néhányan képviselői irodát működtetnek, illetve a szolgáltatások területén működnek. A termelők döntő része az elektronikai ágazatban, a számítógép- és alkatrész-előállítás területén, a közlekedési eszközök és részegységek termelésében, illetve az élelmiszeriparban tevékenykedik. A négy legnagyobb termelő anyavállalata USA-beli.

A nemzetközi vállalhálózatokba való illeszkedést – s ezáltal az exportorientációt – szolgálta a hazai befektetésösztönzési rendszer több eleme is. Kiemelkedett közülük a speciális vámszabad területi szabályozás, amely illeszkedett a világ gazdaságban, a transznacionális vállalatok rendszerében eddigre – a nyolcvanas–kilencvenes évtized fordulójára – már elterjedté vált munkamegosztási, vállaltszervezési szisztémához. A magyarországi vámszabad területi szabályozás alapelve ugyanis az, hogy jelentős kedvezményeket (vám- és áfamentesség) élveznek azok a külföldi beruházók, amelyek importból exportra termelnek. Vagyis az integrált vállalati rendszerekbe tartozó, egy-egy részegység, alkatrész gyártására vagy késztermék összeszerelésére szakosodott leányvállalatok. (A hazai vámszabad területek részben rokoníthatók a fejlődő országok exportfejlesztő zónáival, annyiban azonban eltérnek tőlük, hogy Magyarországon nem államilag kijelölt területeken, hanem a vállalatok által választott helyen történhetett a beruházás.) Magyarországon gyakorlatilag a privatizáció kezdetétől részt vehettek a hazai cégek magánosításában külföldi befektetők, hiszen elsőbbséget élveztek – sok átalakuló országgal ellentétben – a készpénzes vállalateladások. A privatizációs vállalatátvételek során a külföldieknek lehetőségük volt arra, hogy az új leányvállalatot beépítsék a transznacionális vállalat munkamegosztási rendszerébe, részegységek, alkatrészek előállítására szakosodott alegységként, de arra is, hogy megtartsák teljes vertikumban működő, önálló leányvállalatként.

A fentiekből jól látszik, hogy napjainkra számottevő szerepre tettek szert a működőtőke-befektetések a hazai gazdaságban. A feldolgozóipari ágazatokban meghatározóvá vált a külföldi tulajdon, s számottevő lett részesedése a szolgáltatásokban is. A legnagyobb multinacionális vállalatok döntő többsége befektetett Magyarországon, a hazai termelés részévé vált a nemzetközi gyártási hálózatoknak. A külföldi befektetések jelentőségét jelzi, hogy a GDP-arányos működőtőke-állomány az 1995. évi 27 százalékról 2001-re 45 százalék fölé emelkedett. Ez nemzetközi összehasonlításban is jelentős értéknek számít (UNCTAD, 2002a).

Ugyanezen időszakban – vagyis az 1990-től kezdődő 12-13 évben – a magyar külkereskedelem is drasztikus mennyiségi és minőségi átalakuláson ment keresztül.

A gazdasági reformfolyamat részeként megvalósított, nemcsak az áruforgalmat, hanem a külkereskedelem szervezeti rendszerét, szabályozását is érintő liberalizáció, az átalakulási folyamat egyes elemeinek áttételes hatásai (például a csődtörvény, a közvetlen külföldi tőkebefektetések liberalizálása, a bankrendszer működésének változásai) belülről változtatták meg a külkereskedelem működési feltételeit. A külső feltételeket illetően egyik oldalról az EU-piacra jutás vált könnyebbé a GSP megadásával és a Társulási Szerződések külkereskedelemre vonatkozó részének életbe lépésével. Az 1992-es EFTA-, majd az 1993-as CEFTA-megállapodás további országokkal teremtette meg a szabad kereskedelem feltételeit. A Páneurópai Kumuláció 1997. július 1-jei életbe lépése hatalmas szabad kereskedelmi övezetet hozott létre, amely az EU- és EFTA-országokon felül kilenc közép- és kelet-európai országot is magába foglal. 2001-re ebben a viszonylatban a feldolgozóipari termékeket érintő vámokat eltörölték, és néhány mezőgazdasági termék kereskedelme is szabaddá vált. A másik oldalon a KGST 1991-es megszűnése, a Szovjetunió szétesése, az átalakulási folyamat megindulása állt. A fenti tényezők együttes hatása a külkereskedelem gyors relációs reorientációja és a kezdeti visszaesés után az export (és az import) gyors növekedése volt.

Dollárban számolva 1990-hez képest 2002-re a kivitel 3,6-szeresére, a behozatal 4,4-szeresére nőtt. Ez a folyamat azonban nem volt egyenletes. Az exportban az 1991–1992-es kismértékű növekedést 1993-ban jelentős mértékű visszaesés követte, 1994-ben érve el újra az 1990-es szintet. Ezt követően azonban megindult a kivitel dinamikus növekedése. A kilencvenes évtized második felében a magyar export emelkedése az OECD-ben a legmagasabb volt, s minden évben jelentősen meghaladta a világexport növekedését. A behozatal – a kivitelénél kisebb kilengésekkel – hasonló utat járt be.

A külkereskedelmi forgalom egyenlegét tekintve az évtized első felében az export visszaesése és az import növekedése miatt romlott az egyensúly, 1994-től pedig a kivitelnek a behozatalnál gyorsabb növekedése miatt javult. Az évtized végére az export és az import dinamikája egyre közelebb került egymáshoz, 1996-tól a két érték gyakorlatilag együtt mozog. Ennél is fontosabb, hogy a deficit a kivitel százalékában az 1993-as, 40 százalék feletti csúcspont után fokozatosan egy fenntartható, 10–14 százalék közötti szintre esett vissza.

A forgalom bővülése az áruszerkezet jelentős mértékű átrendeződése mellett ment végbe. Az egyik legfontosabb változás mind a behozatalban, mind a kivitelben a gépek és szállítóeszközök (SITC 7 árucsoport) részesedésének jelentős növekedése volt. Míg 1991-ben kivitelünkben még csak 21 százalékot tettek ki a gépek, addig a kétezres évek elejére részesedésük megközelítette a 60 százalékot. Hasonló folyamat játszódott le importunkban is: a gépek részesedése a kilencvenes évtized elején jellemző 30 százalékról a kétezres évek elejére 50 százalék fölé emelkedett. A gépipari termékek dinamikus részaránybővülésével párhuzamosan számottevően csökkent a nyersanyagok, energiahordozók, s általában a kevésbé feldolgozott termékek részesedése. Átrendeződött külkereskedelmünk regionális, országonkénti szerkezete is, bár itt a váltás kevésbé volt drasztikus, mint az áruforgalom struktúrája esetében. A magyar gazdaság reorientációja ugyanis már a nyolcvanas években megkezdődött. Különösen az importban voltak csekélyek a változások. A fejlett országok részesedése 1991-ben éppúgy 67 százalékot tett ki, mint 2002-ben. Az Európai Unió aránya 41-ről 56 százalékra nőtt, Közép-Kelet-Európáé 24-ről 16 százalékra csökkent. Az exportban jelentősebbek voltak a változások. A fejlett országok aránya 68-ról 82 százalékra, az EU-é 45-ről 75 százalékra emelkedett. Ezzel párhuzamosan a közép-kelet-európai országoké 23 százalékról 14 százalékra esett vissza. Ugyancsak csökkent a fejlődők részesedése, de itt a 2000. évtől ismét aránynövekedés mutatkozik.

Összességében tehát az elmúlt 12 évben a hazai korlátozások teljes megszűnése, a nemzetközi verseny számottevő erősödése mellett a magyar külkereskedelem jelentős mennyiségi és minőségi fejlődést mutatott. Dinamikusan nőtt mind az export, mind az import értéke, s ezzel párhuzamosan a feldolgozottabb, szofisztikált termékcsoportok jelentős térnyerése volt megfigyelhető. Ugyancsak nőtt azon országok, országcsoportok mint felvevő piacok szerepe, ahol a legélesebb a verseny, s a legmagasabbak a minőségi követelmények.

Kapcsolat a működőtőke-befektetések és a külkereskedelem modernizációja között

A számottevő működőtőke-beáramlással párhuzamosan gyökeresen megváltozott külkereskedelmi jellemzők már önmagukban is azt sugallják, hogy a két tényező szorosan összefüggött, a külkereskedelem változásában a működőtőke-befektetések játszották a meghatározó szerepet. Úgy véljük azonban, hogy az időbeli egybeesés nem elégséges bizonyíték a kapcsolatra. Az alábbiakban ezért megkíséreljük az összefüggések többszintű bizonyítását és mélyebb elemzését.

Mint a világgazdasági folyamatokat bemutató fejezetben már szóltunk róla, a nemzetközi szakirodalomban a működőtőke-befektetések és a külkereskedelem, a fogadó ország komparatív előnyeinek alakulása közötti kapcsolat vizsgálatok szokásos kiindulni a külföldi tulajdonban lévő vállalatok exportban játszott szerepéből.

A 6. táblázat időszora azt mutatja, hogy 1994 és 1999 között töretlenül emelkedett a külföldi vállalatok kivitelünkben elfoglalt helye, s bár 2000-ben volt némi visszaesés, az arány nemzetközi összehasonlításban így is kiemelkedően magas. Az UNCTAD statisztikai adatgyűjtése szerint (UNCTAD, 1999, 2002a) 1999-ben hasonló részesedést csak Írország esetében (74,9 százalék) értek el a külföldi vállalatok.

6. táblázat

A külföldi tőkével működő vállalatok részesedése a külkereskelemből

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Export	54	58	69	75	77	80	75
Import	57	63	70	74	74	76	76

Forrás: KSH [2002a].

Az áru-főcsoportonkénti bontásban kitűnik (lásd a 7. és 8. táblázatot), hogy a külföldi tulajdonban lévő vállalatok szerepe némileg különbözik: legjelentősebb a legmagasabb technológiai színvonalú gépipari termékek esetében (ennek az árucsoportnak az exportját 88 százalékban külföldi vállalatok adták 2000-ben), míg a nyersanyagoknál ez mindössze 50 százalék. Ugrásszerű volt a gépipari termékek, illetve ezen belül a külföldi tulajdonú cégek növekedése 1996–1997-ben, amikor a vámszabad területek külkereskedelmi forgalmának számbavétele is megkezdődött. (A vámszabad területek exportjának meghatározó része – 80 százalék feletti aránya – gépipari termék.) Miután vámszabad területen működnek a legnagyobb zöldmezős külföldi befektetők, pusztán ez is jelzi a működőtőke-befektetések és az export kapcsolatát. A gépipari termékek részesedésének növekedése így minden bizonnyal nem csak mennyiségi bővülést takar, mögötte hatalmas szerkezeti változás, teljesen új termékek megjelenése állt. Ugyancsak nagyon magas a feldolgozott termékek és az energiahordozók (MOL Rt.) külkereskedelmében a külföldi részvétellel működő cégek részesedése. Fontos rámutatni, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok által bonyolított gép-külkereskedelem egyenlege pozitív.

**A külföldi és vegyes tulajdonú vállalatok külkereskedelmi forgalma
árufőcsoportok szerint 2000-ben
(Milliárd forintban és százalékban)**

Árufőcsoport	Kivitel		Behozatal		Egyenleg
	Milliárd forint	Százalék	Milliárd forint	Százalék	Milliárd forint
Élelmiszerek, italok, dohány	320	5,0	176	2,5	+144
Nyersanyagok	93	1,5	103	1,5	-10
Energiahordozók	119	1,9	705	10,0	-586
Feldolgozott termékek	1663	26,1	2272	32,2	-609
Gépek	4171	65,5	3798	53,8	+373
<i>Összesen</i>	<i>6367</i>	<i>100,0</i>	<i>7054</i>	<i>100,0</i>	<i>-687</i>

Forrás: KSH [2002a].

**A külföldi részvétellel működő vállalatok részesedése
a külkereskedelmi forgalomból árufőcsoportok szerint
(Százalékban)**

Árufőcsoport	Kivitel			Behozatal		
	1996	1999	2000	1996	1999	2000
Élelmiszer, ital, dohány	50	58	58	69	74	71
Nyersanyagok	48	50	50	42	54	52
Energiahordozók	83	74	85	81	88	93
Feldolgozott termékek	62	71	72	62	69	71
Gépek	80	86	88	74	79	81
<i>Összesen</i>	<i>67</i>	<i>78</i>	<i>80</i>	<i>68</i>	<i>75</i>	<i>78</i>

Forrás: KSH [2002a].

**A külföldi érdekeltségű vállalkozások külkereskedelmi forgalma országcsoportok
szerint 1999–2000 között
(Milliárd forintban és százalékban)**

Országcsoport	Behozatal (milliárd forint)		Kivitel (milliárd forint)		Behozatal (százalék)		Kivitel (százalék)	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Fejlett országok	3801	4783	4052	5017	76,7	75,5	81,4	75,7
Ebből: EU	3278	3992	3660	4552	76,6	75,4	80,8	76,3
Közép-kelet-európai országok	678	1187	512	717	71,1	76,8	69,5	69,8
Fejlődő országok	605	958	185	204	82,3	81,3	82,6	71,6
<i>Összesen</i>	<i>5084</i>	<i>6928</i>	<i>4749</i>	<i>5938</i>	<i>76,5</i>	<i>76,4</i>	<i>80,0</i>	<i>74,8</i>

Forrás: KSH [2002a].

A külföldi részvételű vállalatok külkereskedelmének relációs megoszlása azt mutatja, hogy valamennyi országcsoporthoz, valamint az export és az import esetében egyaránt meghatározó a szerepük. Legmagasabb arányt az Európai Unióval bonyolított forgalomban képviselik (ebben a relációban a független vállalatok szerepe exportőrként és importőrként mindössze 20-25 százalék). Nagyon fontos jelenség, hogy a fejlődő viszonylatot is a külföldi tulajdonú cégek dominálják, 1999–2000-ben például a behozatal több mint 80 százalékát ők bonyolították le (lásd a 9. táblázatot). Sajnos árucsoportonkénti bontással nem rendelkezünk relációnként, így csak sejtethetjük, hogy a külföldi tulajdonban lévő cégek fejlődő országokból származó behozatala mögött a termelésükhöz szükséges alkatrészek állnak.

Mivel a magyar kivitel koncentrációja jelentős, ez lehetővé teszi, hogy az export termékszintű vizsgálatából is következtethessünk a külföldi tulajdonban lévő vállalatok kivitelben és annak modernizálódásában játszott szerepére. Az első tíz exporttermék kivitelünkben elfoglalt aránya 1996-ban 25, 1998-ban nem egészen 30, 2000-ben 35, 2001-ben 31, végül 2002-ben 30 százalékot tett ki. Vizsgálataink szerint az első tíz termék között kizárólag a SITC 7-be tartozó cikkek szerepelnek, az első 20 termékben feltűnik 1-2 SITC 8-as és 5-ös termék. A húzótermékek összetétele viszonylag állandónak tekinthető 1996 óta: évente mindössze 2-3 termék változik, de az első húsz nagyjából ugyanaz.

A 10. táblázatban összefoglaltuk az első tíz exportterméket 2000-ben, 2001-ben és 2002-ben, és a táblázatot kiegészítettük a termelőkre vonatkozó ismeretekkel, illetve a termékek technológiai jellemzőivel. Az összeállításból kitűnik, hogy legfontosabb exporttermékeinket túlnyomórészt külföldi részvétellel működő, zöldmezős beruházás eredményeként létrejött és vámszabad területen működő vállalatok állítják elő. A külföldi befektetések és az export vezető termékei közötti kapcsolat tehát egyértelmű. Az is nyilvánvaló, hogy az exportorientált beruházások Magyarországra vonzásában, majd sikeres működésében – a fejlődő országokhoz hasonlóan – hazánkban is jelentős szerepe volt a sajátos exportfejlesztő zónáknak, a vámszabad területeknek. A listán szereplő, nem külföldi részvétellel működő vállalat(ok) által előállított termék esetében pedig ugyancsak nagy multinacionális vállalatokhoz köthető alvállalkozói, beszállítói szerződésekről van szó. 2000 és 2002 között ugyanaz a tíz termék vezeti a magyar exportlistát, csak sorrendjük változik egyik évről a másikra.

Miután a listában csak SITC 7-be tartozó termékek vannak, így első látásra is kijelenthető, hogy Magyarország vezető exportcikkei a magas feldolgozottságú és technológiai színvonalú, szofisztikált gépipari termékek köréből kerülnek ki, s valamennyien high- vagy medium-tech termékek. A vezető exporttermékek részletesebb technológiai összetétel-vizsgálata alapján megállapíthatjuk, hogy mindhárom vizsgált évben öt high-tech termék volt található az első tíz exportcikken belül. 2000-ben (a világgazdasági konjunktúra csúcsán) az öt áru kör az összexport 18,3 százalékát tette ki. 1992-ben ugyanezen termékcsoporthoz részesedése kivitelünkben mindössze 1,4 százalék volt, tehát teljesen új – s döntően külföldi befektetés eredményeként megvalósult – termékekről van szó. 2001-ben a high-tech cikkek részesedése némileg visszaesett exportunkban (13,9 százalék), elsősorban az előző évben volumenhordozó, 2001-től azonban általános válság sújtotta IT-termékek (számítógép tárolóegysége, automatikus adatfeldolgozó-berendezés és egységei, híradástechnikai adóvevő-berendezés) aránycsökkenése miatt. 2002-ben ugyanezen öt high-tech cikk összes kivitelünkben való részesedése némileg emelkedett (14,7 százalék), kizárólag a híradástechnikai adóvevő-berendezések kivitelének jelentős, közel kétszeresére történő emelkedése következtében. Ebben az évben ez a termék lett Magyarország vezető exportcikke, egyedül a kivitel közel 8 százalékát kiteve. Első tíz exporttermékünk között – és teljes kivitelünkben is – mindhárom évben volumenhordozónak számított két medium-tech kategóriába sorolható termék, a belső égésű dugattyús motor és a személygépkocsi. E két cikk is komplex, magas technológiai

összetételű, csak forgalmukban átlagosan alacsonyabb a K+F költségek aránya és lassabb a technikai fejlődés. Ennek a fogadó ország esetében lehet kifejezetten kedvező hatása is: a kapacitások kevésbé, lassabban mozdulhatnak el a technikai fejlődés, illetve a költségek emelkedése hatására, jobban beépülhetnek a gazdaságba.

10. táblázat

Az első tíz exporttermék legfontosabb jellemzői 2000-ben, 2001-ben és 2002-ben

SITC	Termék	Az export értéke (1000 USD)	Részesedés az összexportból (százalék)	Az exportáló vállalat külföldi részvételű-e?	Zöldmezős beruházás-e?	Vámszabad területen működik-e?	High-tech termék-e?
2000							
71322	Belső égésű dugattyús motor	2 021 327	7,2	Igen	Igen	Igen	Nem
7527	Számítógép tárolóegysége	1 662 012	5,9	Igen	Igen	Igen	Igen
75997	Automatikus adattfeldolgozó- berendezés és egységei	1 498 491	5,3	Részbén	Részbén	Igen	Igen
7812	Személygépkocsi	1 423 898	5,1	Igen	Igen	Részbén	Nem
76432	Híradástechnikai adóvevő- berendezés	707 147	2,5	Részbén	Részbén	Igen	Igen
7526	Input- vagy outputegységek	670 577	2,4	Részbén	Részbén	Igen	Igen
76381	Videofelvevő és -lejátszó berendezés	608 730	2,2	Igen	Igen	Igen	Igen
76493	Televízió, rádió és telekommunikációs készülékek alkatrészei	432 845	1,5	Igen	Igen	Igen	Nem
7611	Televíziókészülék	428 480	1,5	Igen	Igen	Igen	Nem
77314	Egyéb elektromos vezetők	362 922	1,3	Részbén	Igen	Részbén	Nem
2001							
71322	Belső égésű dugattyús motor	2 333 675	7,65	Igen	Igen	Igen	Nem
7812	Személygépkocsi	1 466 777	4,81	Igen	Igen	Részbén	Nem
76432	Híradástechnikai adóvevő- berendezés	1 359 743	4,46	Részbén	Részbén	Igen	Igen
75997	Automatikus adattfeldolgozó- berendezés és egységei	924 440	3,03	Részbén	Részbén	Igen	Igen
7527	Számítógép tárolóegysége	865 089	2,84	Igen	Igen	Igen	Igen
76381	Videofelvevő és -lejátszó berendezés	565 253	1,85	Igen	Igen	Igen	Igen

10. táblázat folytatása

SITC	Termék	Az export értéke (1000 USD)	Részesedés az összexportból (százalék)	Az exportáló vállalat külföldi részvételű-e?	Zöldmezős beruházás-e?	Vámszabad területen működik-e?	High-tech termék-e?
7611	Televíziókészülék	536 362	1,76	Igen	Igen	Igen	Nem
7526	Input- vagy outputegységek	527 840	1,73	Részen	Részen	Igen	Igen
76493	TV, rádió és egyéb telekommunikációs eszközök alkatrészei	503 494	1,65	Igen	Igen	Igen	Nem
77314	Egyéb elektromos vezetők	349 246	1,15	Részen	Igen	Részen	Nem
2002							
76432	Híradástechnikai adóvevő-beren- dezés	2 691 198	7,84	Részen	Részen	Igen	Igen
71322	Belső égésű dugattyús motor	2 114 963	6,16	Igen	Igen	Igen	Nem
7812	Személygépkocsi	1 481 180	4,31	Igen	Igen	Részen	Nem
7526	Input- vagy outputegységek	766 262	2,23	Részen	Részen	Igen	Igen
76493	TV, rádió és egyéb telekommunikációs eszközök alkatrészei	706 874	2,06	Igen	Igen	Igen	Nem
7527	Számítógép tárolóegysége	550 146	1,60	Igen	Igen	Igen	Igen
7611	Televíziókészülék	533 894	1,56	Igen	Igen	Igen	Nem
76381	Videofelvevő és -lejátszó berendezés	529 641	1,54	Igen	Igen	Igen	Igen
75997	Automatikus adattfeldolgozó- berendezés és egységei	508 393	1,48	Részen	Részen	Igen	Igen
77314	Egyéb elektromos vezetők	431 424	1,26	Részen	Igen	Részen	Nem

Forrás: OECD statisztikai adatbázis, KSH és empirikus források alapján saját összeállítás.

Az első tíz termék után nézzük meg, hogyan alakult a teljes magyar kivitel technikai összetétele, elmozdult-e a magyar exportszerkezet a magasabb technikai színvonalat képviselő termékek felé? A 11. táblázat SITC alapú szerkezeti bontása egyértelműen azt mutatja, hogy igen. A high-tech export részesedése a kilencvenes évtized első felében 2–4 százalék között ingadozott, majd 1997-ben a vámszabad területek számbavételével 10 százalék fölé nőtt, majd 2000-ig évről évre emelkedve megközelítette a 23 százalékot. A legmagasabb technikai színvonalú cikkek kivitele 2001-ben és 2002-ben is meghaladta összexportunk 20 százalékát. A high-tech termelés erősen koncentrált, a 6-7 milliárd dolláros forgalom mögött 9-10 termék előállítása és exportja húzódik meg. 1997-ben az 1 főre jutó 266,3 dollárral Magyarország Thaiföld után a 9. helyen állt volna a fejlődő országok high-tech exportrangsorában. (Lásd a 4. táblázatot is!)

A high-tech export alakulása

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
High-tech export (ezer USD)	286 929	321 536	351 662	593 178	523 947	2 663 329	3 890 491	4 857 172	6 429 107	6 186 627	7 256 238
Változás (előző év = 100)	–	112,1	109,4	168,7	88,3	508,3	146,1	124,8	132,4	96,23	117,29
Aránya az összexportban (%)	2,68	3,61	3,26	4,60	3,98	13,91	16,88	19,39	22,85	20,29	21,13
1 főre jutó high-tech-export (USD)	28,7	32,2	35,2	59,3	52,4	266,3	389,1	485,7	642,9	618,7	725,6

Forrás: Saját számítások.

A tíz legfontosabb feldolgozóipari exportőr vállalat
1998-ban, 2000-ben és 2002-ben

	Vállalat neve	Külföldi tulajdonban van-e?	Vámszabad területen működik-e?	Exporthajlandósága (Export/árbevétel, %)
1998				
1.	Audi Hungária Motor Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	99,8
2.	IBM Storage Products Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	100,0
3.	Philips-csoport	Igen (zöldmezős)	Igen	88,9
4.	Opel Magyarország Járműgyártó Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	91,8
5.	GE Lighting Tungsram Rt.	Igen (privatizáció)	Nem	95,1
6.	MOL Rt.	Igen (tőzsdei priv.)	Nem	13,4
7.	Dunaferr-csoport	Nem	Nem	23,5
8.	Suzuki Rt.	Igen (zöldmezős)	Nem	63,4
9.	Alcoa-Köfém Könnyűfémű Kft.	Igen (privatizáció)	Nem	78,8
10.	Neutronics HTR Kft.	Igen	Igen	98,3
2000				
1.	Audi Hungária Motor Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	99,9
2.	IBM Storage Products Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	100,0
3.	Philips Magyarország	Igen (zöldmezős)	Igen	89,4
4.	MOL Rt.	Igen (tőzsdei priv.)	Nem	20,7
5.	GE Hungary Rt.	Igen (privatizáció)	Nem	97,2
6.	Opel Magyarország Járműgyártó Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	99,8
7.	Flextronics International Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	49,6
8.	Alcoa Köfém Kft.	Igen (privatizáció)	Nem	79,4
9.	BorsodChem Rt.	Igen (tőzsdei priv.)	Nem	80,2
10.	Suzuki Rt.	Igen (zöldmezős)	Nem	67,2
2002				
1.	Audi Hungária Motor Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	99,8
2.	Flextronics International Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	99,4
3.	Philips Magyarország	Igen (zöldmezős)	Igen	93,8
4.	GE Hungary Rt.	Igen (privatizáció)	Nem	97,4
5.	MOL Rt.	Igen (tőzsdei priv.)	Nem	23,1
6.	IBM Storage Products Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	100,0
7.	Opel Magyarország Autóipari Kft.	Igen (zöldmezős)	Igen	100,0
8.	Samsung Electronics Magyarország Rt.	Igen (zöldmezős)	Igen	82,3
9.	BorsodChem Rt.	Igen (tőzsdei)	Nem	80,9
10.	NABI Rt.	Igen (zöldmezős)	Nem	99,5

Forrás: Figyelő TOP 200 [1999, 2001, 2003] alapján saját összeállítás.

A külföldi befektetések exportunkban játszott meghatározó szerepe jól látszik vállalati szinten is. 1998-ban a vezető exportőrök közül mindössze egy cég volt hazai tulajdonban, 2000-ben és 2002-ben pedig már csak külföldi tulajdonban lévő cégek szerepeltek a listán. Hat vállalat stabilan az első tízek klubjának tagja (bár sorrendjük változik), s ugyanaz a vállalat vezeti mindhárom évben a listát. A hat állandó tag közül négy zöldmezős külföldi befektetéssel jött létre, így teljesen új termékeket honosított meg exportunkban. (Lásd a 12. táblázatot.)

A modernizáció mélysége

Az előbbieken egyértelműen kimutattuk exportszerkezetünk elmúlt évtizedben végbement modernizációját, Magyarország előkelő helyét a fejlődő és átalakuló országok 1 főre jutó high-tech-kivitelének rangsorában. Bizonyítottuk ebben a működőtőkebefektetések meghatározó szerepét is. A statisztika jelezte változások minden bizonnyal a magyar gazdaság jelentős modernizációját takarják, de az export összetétele csak a végtermék hovatarozását mutatja – azt nem, hogy milyen mélységű a modernizáció, vagyis mennyire vált a modern termelés a magyar gazdaság részévé, hogyan alakul a hozzáadott érték termelése, illetve mennyire integrálódott hazánk a nemzetközi munkamegosztás rendszerébe. A továbbiakban néhány újabb tényező bekapcsolásával megkísérelünk közelebb kerülni a kérdésekre adható válaszokhoz.

Az import szerkezetének átalakulása

Az export szerkezetének átalakulása mellett fontosnak tartjuk az import struktúrájának vizsgálatát is. A 13. táblázatban a kivitelhez hasonlóan a behozatalra is összeállítottuk az első tíz termék listáját 1992-re, 1996-ra és 2002-re.

1992-ben az első tíz termék az összes behozatal 21,2 százalékát tette ki. Meghatározók voltak az energiahordozók és a nyersanyagok, valamint a hazai termeléssel nem fedezhető fogyasztási cikkek (személygépkocsi, gyógyszer). Az első tíz importcikk között nem szerepelt egyetlen high-tech termék sem. 1996-ban csak minimálisan nőtt az első tíz cikk összimportban való részesedése (21,9 százalék). A szerkezetváltozás megkezdődött, megjelentek az első SITC 7-be tartozó high-tech cikkcsoportok, de még csak az összimport 1,73 százalékát képviselve. A behozatal meghatározói még mindig az energiahordozók és a nyersanyagok voltak. 2002-re már látványosan átalakult az első tíz importtermék szerkezete, és nőtt a koncentráció (23,2 százalék). Dominánssá váltak a SITC 7-be tartozó cikkcsoportok, az első tízből már nyolc ebbe a körbe tartozott. Behozatalunk 10,4 százaléka tartozott a high-tech körbe. A vezető importtermékek köréből – a földgázt kivéve, amelynek behozatala a vizsgált időszakban abszolút értékben is jelentősen nőtt – kiszorultak az energiahordozók és a nyersanyagok, s egyértelmű volt a magasabb technológiai tartalmú cikkcsoportok térnyerése. A szerkezet változása mögött az exporthoz hasonlóan a külföldi befektetések állnak (bár a termékcsoportok nem kapcsolhatók olyan egyértelműen össze a beruházókkal, mint a kivitel esetén), és a szerkezet jól jelzi Magyarország bekapcsolódását a nemzetközi termelési (összeszerelési) hálózatokba.

Az első tíz importtermék 1992-ben, 1996-ban és 2002-ben

SITC	Termék	Ezer USD	High-tech termék	Részesedése az összimportból (%)
1992				
3330	Nyersolaj	778 032	Nem	7,03
3432	Földgáz	369 076	Nem	3,33
7812	Személyszállító jármű	304 335	Nem	2,75
334	70 százaléknál magasabb olajtartalmú nyersolaj	184 937	Nem	1,67
54293	Gyógyszer	162 248	Nem	1,47
78219	Teherszállító jármű	156 133	Nem	1,41
68411	Ötvözetlen alumínium	114 096	Nem	1,03
3510	Elektromos áram	105 559	Nem	0,95
32122	Egyéb szén	90 610	Nem	0,82
61142	Egyéb kikészített borjúbőr	83 170	Nem	0,75
1996				
3432	Földgáz	834 740	Nem	5,15
3330	Nyersolaj	766 637	Nem	4,73
7812	Személyszállító jármű	456 736	Nem	2,82
334	70 százaléknál magasabb olajtartalmú nyersolaj	257 672	Nem	1,59
54293	Gyógyszer	235 834	Nem	1,45
68411	Ötvözetlen alumínium	221 991	Nem	1,37
78219	Teherszállító jármű	198 771	Nem	1,23
76432	Híradástechnikai adóvevő- készülék	171 773	Igen	1,06
61142	Egyéb kikészített borjúbőr	149 459	Nem	0,92
7641	Elektronikai szerkezet vezeté- kes telefonhoz	109 323	Igen	0,67
2002				
75997	Számítógép-alkatrész	1 768 630	Igen	5,51
71391	Belső égésű motor alkatrészei	1 076 134	Nem	3,35
3432	Földgáz	1 008 097	Nem	3,14
7812	Személyszállító jármű	745 651	Nem	2,32
77641	Digitális monolitikus integrált egységek	687 973	Igen	2,14
76499	Hangfelvevők, televíziók alkatrészei	546 337	Nem	1,70
7722	Nyomtatott áramkör	515 244	Igen	1,61
76493	Televízió, rádió és telekommu- nikációs készülékek alkatrészei	393 748	Nem	1,23
76432	Híradástechnikai adóvevő- berendezések	374 870	Igen	1,17
54293	Gyógyszer	341 779	Nem	1,07

Forrás: OECD adatbázis alapján saját összeállítás.

A 14. táblázat összefoglalóan mutatja a high-tech-export és -import idősoros alakulását és részesedését az összes kivitelből és behozatalból. A táblázatból kitűnik, hogy 1996-ig az importban jóval magasabb (és állandó, 9 százalék körüli) arányt képviseltek a high-tech cikkek, mint az exportban. 1997-ben hirtelen megugrott a kivitelben a high-tech-részesedés, elsősorban a vámszabad területek külkereskedelmi forgalmának szám-bavétele miatt. Növekedésnek indult importban való részesedése is, s ettől az időtől kezdve évről évre emelkedett aránya kivitelünkben és behozatalunkban is. A 2000-es évek elejére mind a behozatalban, mind a kivitelben 20 százalék körül stabilizálódott a high-tech termékek részaránya. Érdekes képet mutat a high-tech termékek külkereskedelmének egyenlege. 1993 és 1996 között 0,8–1,1 milliárd dollár közötti negatív szaldót jelzett nemzetközi forgalmuk. 1997-ben a hiány jelentősen csökkent, majd 1998 és 2000 között számottevő többlet mutatkozott. 2001–2002-ben azonban ismét negatívvá vált egyenlegük, elsősorban azért, mert behozataluk továbbra is a korábbi ütemben bővült, kivitelük azonban 2001-ben visszaesett (döntően az IT-szektor válsága miatt), 2002-ben pedig jelentősen – több mint 1 milliárd euróval – nőtt ugyan, de nem tudta utolérni az import értékét.

14. táblázat

High-tech külkereskedelem												
		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Export (USD)	(ezer	286 929	321 536	351 662	593 178	523 947	2 663 329	3 890 491	4 857 172	6 429 107	6 186 627	7 256 238
Import (USD)	(ezer	1 001 298	1 145 587	1 416 720	1 394 002	1 607 190	2 745 735	3 419 775	4 368 538	6 283 737	6 850 272	7 592 967
Exportrészesedés (%)		2,68	3,61	3,26	4,60	3,98	13,91	16,88	19,39	22,85	20,29	21,13
Importrészesedés (%)		9,04	9,17	9,54	9,01	9,92	12,93	13,32	15,60	19,59	20,34	20,19
High-tech egyenleg (USD)	(ezer	-286 929	-824 051	-1 065 058	-800 824	-1 083 243	-82 406	470 716	488 634	145 370	-663 645	-336 729

Forrás: Saját számítások.

Az alkatrész-kereskedelem

Az alkatrész-kereskedelem alakulásának vizsgálata azért érdekes, mert jelzi, hogy a Magyarországon működő vállalatok milyen mértékben voltak képesek bekapcsolódni a globális, vagy legalábbis európai termelési rendszerekbe. Yeats [1998] dolgozta ki először azt a klasszifikációt, amelynek segítségével a gépiparon (SITC 7) belül meghatározható, hogy mely termékek számítanak részegységnek vagy alkatrésznek. Cikkünkben ennek a klasszifikációnak egy általunk továbbfejlesztett változatát használjuk, aminek két oka van. Egyrészt Yeats csoportosítása a SITC rev. 2 besorolásain alapul, mára viszont a SITC rev. 3-at használják a gyakorlatban. Másrészt a SITC rev. 2-höz képest a rev. 3 több termék esetében engedi meg annak egyértelmű eldöntését, hogy alkatrészről, részegységről vagy késztermékről van-e szó, illetve olyan „új” termékek részegységeinek megkülönböztetését is lehetővé teszi, mint például a számítógépek. Az alkatrészfor-galom esetében nemcsak az exportot, hanem az importot is megvizsgáljuk, ugyanis úgy gondoljuk, hogy az alkatrész- és részegységimportnak jelentősek az „exportkövetkezményei”, ugyanis a legtöbb esetben az importált inputok összeszerelése a hazai munka-folyamat, amelyet a késztermékek exportja követ.

A kilencvenes évtizedben a teljes exportban és importban egyaránt számottevően nőtt az alkatrészek részesedése (lásd a 15. táblázatot). A vámszabad területeknek az alkatrészforgalomból való jelentős arányára hívja fel a figyelmet az 1996-os és 1997-es év számottevően változó mutatója – ismét bizonyítva a hazai termelés nemzetközi vállalat-hálózatokba illeszkedését. Különösen szembetűnő az alkatrészek rendkívül magas aránya a gépipari behozatalunkban (1997-től 50 százalék felett, 2000-ben pedig már közel 62 százalék). Ez azt mutatja, hogy a hazai exportorientált gépipari termelés nemzetközileg integrált gyártási rendszerekben folyik.

15. táblázat

Gépipari alkatrész-kereskedelem

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Alkatrészexport (ezer USD)	1 050 442	908 907	1 217 952	1 690 866	1 814 899	4 263 038	5 899 214	7 074 748	8 511 696
Részesedése az összexportból (%)	9,83	10,22	11,40	13,14	13,81	22,32	25,64	28,28	30,30
Részesedése a SITC 7-es exportból (%)	47,09	42,28	44,36	51,27	53,99	49,52	49,37	49,44	50,64
Alkatrészimport (ezer USD)	1 082 116	1 285 502	1 646 695	1 729 512	1 792 064	5 018 816	6 794 861	8 179 554	10 163 464
Részesedése az összimportból (%)	9,77	10,29	11,09	11,18	11,06	23,64	26,47	29,20	31,68
Részesedése a SITC 7-es importból (%)	32,63	27,98	34,95	36,37	36,09	56,41	56,80	58,02	61,64

Forrás: Saját számítások.

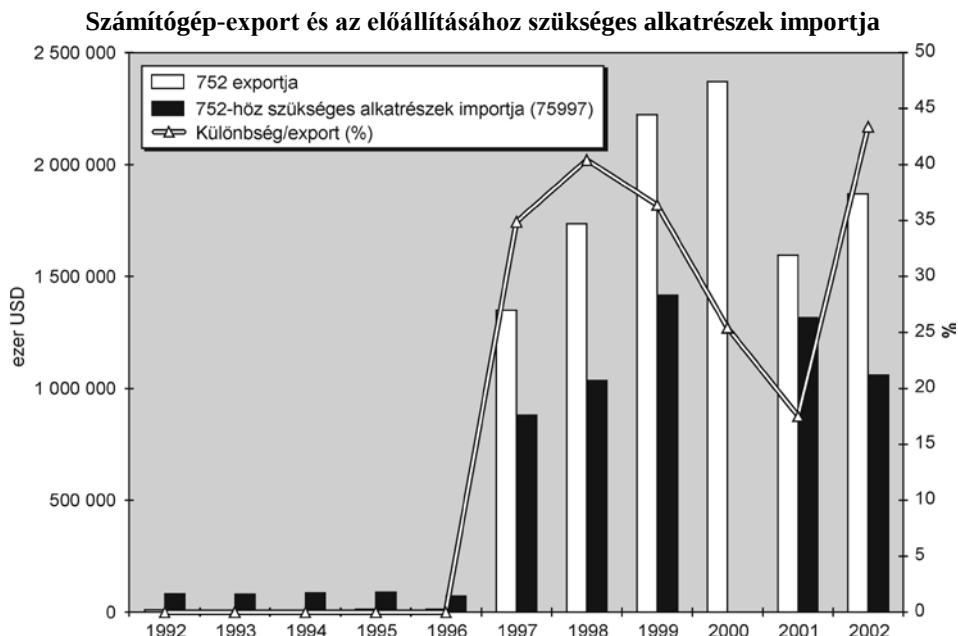
Termék-összeszerelés: a hozzáadott érték alakulása

Előző fejezeteink egyértelműen bizonyították, hogy Magyarország a kilencvenes években részévé vált a nemzetközi termelési hálózatoknak, ezen belül elsősorban a nemzetközi összeszerelési tevékenységnek. A részvétel önmagában is pozitívként értékelhető, hiszen így hazánk a világ gazdaság egyik legdinamikusabban fejlődő szegmensébe kapcsolódott be. Az összeszerelés azonban – ahogy korábban a fejlődő országok tapasztalatai alapján láttuk – megrekedhet egy alacsony hazai hozzáadottérték-szinten csak az alacsony bérköltségeket kihasználva, alig vagy egyáltalán nem beépülve a fogadó gazdaságba, s a költségek emelkedésének hatására gyorsan továbbmozdítható kapacitásokat használva. Magyarország szempontjából is döntő kérdés, hogy az összeszerelési tevékenység milyen hozzáadott értékkel dolgozik, s időben hogyan alakul ennek nagysága. Az alábbiakban kísérletet teszünk a termékszintű hozzáadott érték alakulásának elemzésére. Vizsgálatunkhoz három olyan terméket/termékcsoportot választottunk, amelyek előállítására ma már a klasszikus összeszerelés kategóriájába esik, ahol viszonylag jól azonosíthatóak a késztermékhez szükséges alkatrészek, és amelyek volumenhordozóak a magyar kivitelben. A kiválasztott cikkek közül kettő high-tech, egy medium-tech, valamennyi technológiailag komplex termék. Természetesen a hozzáadott érték alakulását csak becsülhettük, számos lehetséges torzító tényezőt nem tudtunk kiküszöbölni. Nem vehettük például figyelembe az elszámoló árak – ebben a körben minden bizonnyal létező – torzító hatását, annak esetleges változását, illetve az import és a hozzákapcsolódó export eltérő években való megjelenésének módosító hatását is csak valószínűsíthettük. Nem vehettük figyelembe, hogy egyes, nem az SITC 7-es árucsoportból származó, beépítésre kerülő alkatrészek és részegységek hazai termelésből vagy importból származnak-e. Ennek megfelelően az egyes értékek csak hozzávetőleges arányokat jeleznek.

– A számítógép-összeszerelés

Az 1. ábra a „máshol nem specifikált számítógép (SITC 752)” exportját, és a 752-höz kapcsolódó részegység- és alkatrészimportot (SITC 75997) tartalmazza. 1992 és 1996 között mind az import, mind az export minimális volt, s a behozatal meghaladta a kivitelt, vagyis ebben az időszakban minimális mértékben, döntően hazai piacra folyt összeszerelés. 1997-ben (ismét: vámszabad területek!) jelentősen megugrott mind a késztermékexport, mind az alkatrészimport úgy, hogy az előbbi már meghaladta az utóbbit. 1997-től 2000-ig folyamatosan nőtt a kivitel és a behozatal is. Ez a három és fél-négy év az IT-termékek jelentős világgazdasági konjunkturális időszaka, amelyet a magyarországi termelés ki tudott használni: a késztermékexport 1998-ban és 1999-ben is közel 30 százalékkal emelkedett. A hozzákapcsolódó behozatal szintén folyamatosan nőtt, de a rendelések nyilvánvalóan nem a naptári évhez igazodtak, így a hozzáadott érték nem mutatott egyértelmű tendenciát: évről évre jelentősen, az export arányában 25 és 40 százalék között ingadozott. A 2000. évi számottevő hozzáadottérték-csökkenés véleményünk szerint elsősorban azzal volt összefüggésben, hogy a gyártók további konjunktúrára számítva importálták az alkatrészeket, a kivitel dinamikája azonban már ebben az évben jelentősen visszaesett. 2001-ben már mind az export, mind a hozzákapcsolódó alkatrész-behozatal csökkent, de az utóbbi még mindig kevésbé, mint az előbbi, a hozzáadott érték visszaesését (és feltehetően a készletek növekedését) okozva. E feltételezésünket látszanak igazolni a 2002-es év fejleményei, amikor a kivitel ismételt

1. ábra



Forrás: OECD- és KSH-adatbázis alapján saját számítások.

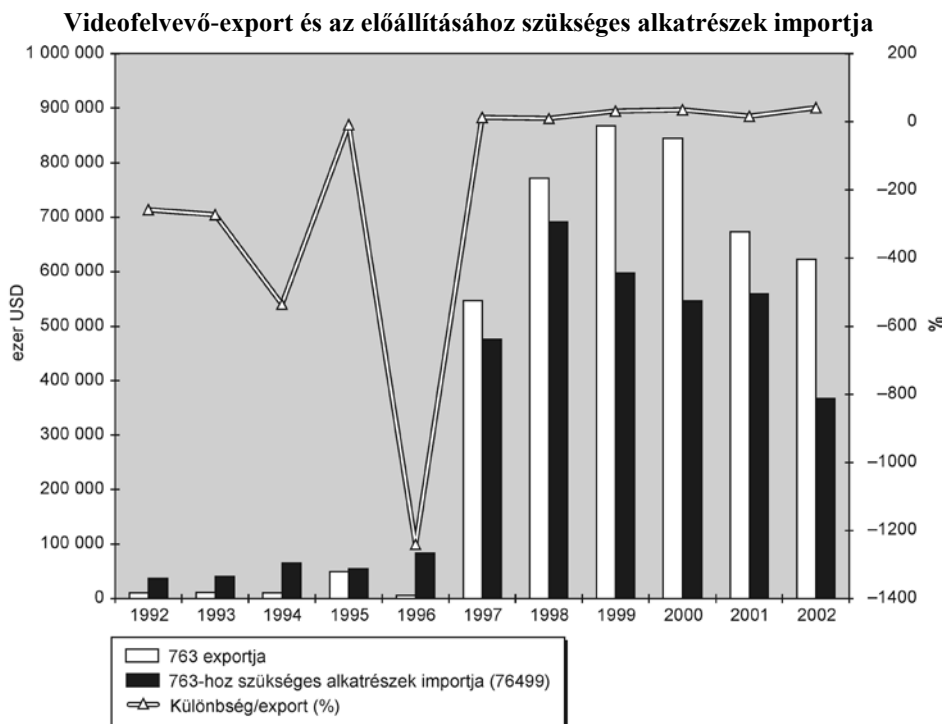
növekedését a behozatal csökkenése, s így a hozzáadott érték jelentős emelkedése, s a vizsgált időszak legmagasabb értéke kísérte. Összességében feltételezésünk szerint a számítógép-összeszerelés hozzáadott értéke az egész időszakban az export 30-35 száza-

léka között alakulhatott (ezt az értéket mutatja az időszakra számolt átlag) és jelentős elmozdulás a magasabb hozzáadott érték irányába nem történt.

– *A videofelvevő-összeszerelés*

A 2. ábra a „videofelvevő és egyéb hangrögzítő (SITC 763)” exportját, és a 763-hoz kapcsolódó részegység- és alkatrészimportot (SITC 76499) tartalmazza. 1992 és 1996 között – a számítógéphez hasonlóan – mind az import, mind az export minimális volt, s a behozatal meghaladta a kivitelt, majd 1997-ben jelentősen megugrott mind a késztermékexport, mind az alkatrészimport úgy, hogy az előbbi már meghaladta az utóbbit. A számítógép-összeszereléshez képest a videofelvevő-export sokkal alacsonyabb (exportarányosan mindössze 10-13 százalékos) hazai hozzáadott értékkel indult, 1999–2000-ben azonban itt is 30 százaléék fölé emelkedett részesedése. 2001–2002-ben ezt a tevékenységet is elérte a világgazdasági dekonjunkktúra, s a naptári évhez nem igazodó export/import folyamatok eredményeként ebben az esetben is a hozzáadott érték jelentős ingadozása mutatkozott. Ennek ellenére úgy véljük, hogy ezen termék esetében 1999-től valóban nőtt a hazai hozzáadott érték – összességében és átlagosan nagyjából a számítógépnél mutatózó exportarányos 30 százaléék körüli értékre.

2. ábra



Forrás: OECD- és KSH-adatbázis alapján saját számítások.

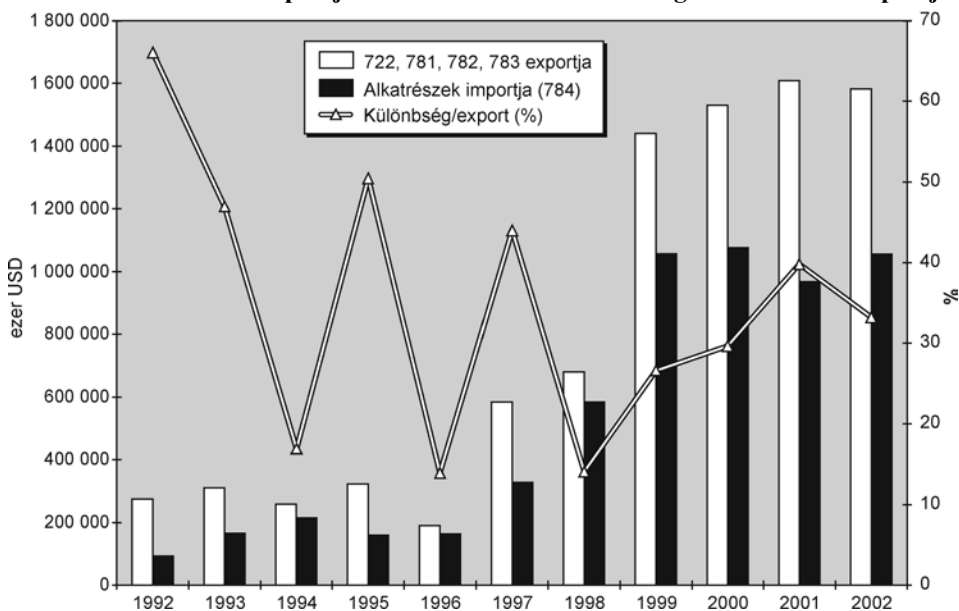
– *A közlekedési eszközök gyártása*

A 3. ábra a közlekedési eszközök (722 traktor, 781 személygépkocsi, 782 teherszállító jármű, 783 egyéb közlekedési eszköz) exportjának és a hozzá szükséges alkatrészek

(784) importjának alakulását foglalja össze. A számok szemléletesen jelzik, hogy ebben az esetben nem egy teljesen új, külföldi befektetők által meghonosított tevékenységről van szó: közlekedési eszközöket Magyarországon évtizedek óta gyártanak. A külföldi befektetők által létrehozott tevékenység (személygépkocsi-összeszerelés: Suzuki, s az évtized első kétharmadában még az Opel is) mellett többek között autóbust gyártott az Ikarus, traktort a Rába. Az 1992 és 1996 közötti időszak ezeknek a magyar vállalatoknak a tevékenységét jelzi, a vámszabad területeken működő személygépkocsi-összeszerelők nem szerepeltek a statisztikákban. Az ágazat viszonylag kisebb export-import volumen mellett mindig pozitív hozzáadott értékkel dolgozott, bár ez a hozzáadott érték 1994-ben és 1996-ban alacsony szintre süllyedt (valószínűleg az export és az import időbeli eltolódása miatt). 1997-től bekerült a statisztikába a Suzuki és az Opel tevékenysége, miközben az autóbuszgyártás is utolsó – orosz válság előtti – jó évet élte. Elsősorban a külföldiek hatására jelentősen (háromszorosára) emelkedett az export, és kétszeresére nőtt a behozatal is. Az exportarányos hozzáadott érték 40 százaléknál felett alakult. 1998-ban a rendkívül dinamikus növekvő alkatrész-behozattal nem tartott lépést a késztermékkivitel (az orosz válság, illetve az Opel autó-összeszerelésének lassú leállása miatt), ezért a hozzáadott érték jelentősen visszaesett. 1999-től azonban újra növekedésnek indult, előbb megközelítette, majd el is hagyta a 30 százalékos szintet.

3. ábra

Közlekedési eszközök exportja és az előállításukhoz szükséges alkatrészek importja



Forrás: OECD- és KSH-adatbázis alapján saját számítás.

Összességében mindhárom termék esetén azt mondhatjuk, hogy 2002-re a hazai hozzáadott érték nagyjából a kivitel százalékában 30 százalék körül állt be. Jelentősebb, látható emelkedés 1997-hez képest egyedül a videofelvevő esetében figyelhető meg.

Az elmúlt három évtizedben alapvetően megváltozott a gazdasági növekedés világ-gazdasági környezete: jelentősen felgyorsult az ismeretek fejlődési sebessége, szűkült a gazdasági tér, változtak, szigorodtak a versenyfeltételek, és módosult a kormányok gazdaságpolitikai attitűdje. Ebben a környezetben a növekedés elengedhetetlen feltételévé vált a nemzetközi piacokon való versenyképes szereplés, vagyis a versenyképes export. A versenyképes exporttermékek egyre inkább a komplex (high-tech és medium-tech) cikkek közül kerülnek ki, ezek a világkereskedelem legdinamikusabb elemei. A technológiai komplex termékek piaci gyorsabban nőnek, és magasabb a keresleti árugal-masságuk, mint az egyéb árucikké. Ilyen exportszerkezettel egyszerűbb fenntartani a kivitel növekedését, mint a tradicionális erőforrás-orientált struktúra esetén. A később a modern ipari fejlődés útjára lépő, illetve globalizációba bekapcsolódó országok számára is elsősorban ez a modernizációs út tekinthető sikeresnek. A komplexebb, magasabb hozzáadott értékű kivitel irányába történő elmozdulás pedig az ismeretek, a technológia, a munkaszervezés, vállalatirányítás, marketing magasabb szintjét és folyamatos fejlődését követeli. A cél elérése érdekében a fejlődő és átalakuló országok elsősorban az exportorientált működő tőke vonzását, illetve a multinacionális vállalat-hálózatokba való bekapcsolódást alkalmazzák. A fejlődő országok eddigi tapasztalatai szerint a működő tőkére alapozott exportmodernizáció számos országban hozott sikereket, de az eddigi eredmények országonként vizsgálva erősen aszimmetrikusak. Néhány ország uralja a fejlődők feldolgozóipari exportját, és a koncentráció a termékek bonyolultságával nő. A sikeres gazdaságok közül eddig kevesen – elsősorban Korea és Tajvan – voltak képesek a működőtőke-bevonás mellett önálló versenyképes kapacitásokat is teremteni. A többiek inkább csak a multinacionális vállalatok segítségével javítottak exportversenyképességükön. A fejlődő országok tapasztalatai bizonyították továbbá, hogy a külföldi tőkére alapozott modernizáció sikeréhez elengedhetetlen a megfelelő, támogató hazai gazdaságpolitika.

Magyarország a nyolcvanas/kilencvenes évtized fordulójától a rohamosan változó világ-gazdasági környezet, a technikai átalakulás, az ismeretek terjedési sebességének gyorsulása közepette – nemzetközi összehasonlításban is rendkívül gyorsan – nyitotta meg gazdaságát a külföldi működőtőke-befektetések előtt, és kívánta gazdasága, exportja modernizációját erre az eszközre építeni. 2002-re a Magyarországon befektetett működő tőke állománya dollárban (a visszaforgatott profitot is számba véve) megközelítette a 36 milliárdot, ezzel egy főre vetítve hazánk még mindig a régió egyik vezető helyét foglalja el. A működőtőke-bevonással párhuzamosan, arra épülve rendkívül jelentős mennyiségi és minőségi változáson ment keresztül külkereskedelmünk is. 1991-hez képest dollárban számolva exportunk 3,6-szeresére, importunk 4,4-szeresére nőtt. 21 százalékról 60 százalékra emelkedett kivitelünkben a gép-ipari termékek részesedése. Még szemléletesebben mutatja a külföldi befektetések modernizációs hatását, hogy 2002-ben mind importunkban, mind exportunkban 20 százalék körüli volt a high-tech termékek aránya. Magyarország kivitelének tehát meghatározó hányada a világkereskedelem legdinamikusabb szegmensébe, a high-tech és a medium-tech termékek körébe tartozik, amely egyértelműen kedvezőnek tekinthető. Ugyancsak kedvező jelenség, hogy az alkatrész-forgalom jelentős hányada külkereskedelmünknek; ez azt bizonyítja, hogy Magyarország szervesen beépült a nemzetközi termelési hálózatok rendszerébe. A hazai hozzáadott érték alakulását vizsgálva néhány termék esetén ugyanakkor megállapíthatjuk, hogy ebben 1997 és 2002 között nagyon kevés fejlődés történt. A hazai gazdaságpolitika egyik kiemelt feladata tehát a jövőben a hazai hozzáadott érték növelésének ösztönzése, támogatása kell, legyen.

- Aitken, B. – Hanson, B. – Harrison, N. [1997]: Foreign investment, export behaviour and spillovers. *Journal of International Economics*, 43.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2001, 2002]: Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek. *Külgazdaság*, 12. és 1. szám.
- Antalóczy Katalin – Novák Csaba – Sass Magdolna [2002]: A fejlett országok mint felvevőpiacok és FDI-források Magyarország számára. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2002]: Magyarország helye a közép-kelet-európai működőtőke-beáramlásban – statisztikai elemzés. *Külgazdaság*, 7–8. szám.
- Dunning, John H. [1994]: Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. *Transnational Corporations*, 3. 1.
- Hatzichronoglou, Thomas [1997]: Revision of the high technology sector and product. OECD STI Working Papers, 2. Párizs.
- KSH [2002a]: A külföldi működő tőke Magyarországon, 1999–2000. Központi Statisztikai Hivatal.
- KSH [2002b]: Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 2001. Központi Statisztikai Hivatal.
- Lall, Sanjaya [1999]: Technology policy and competitiveness in Malaysia. Mimeo.
- Lall, Sanjaya [2001a]: Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report. *World Development*, Vol. 29., No. 9.
- Lall, Sanjaya [2001b]: Globalisation and new patterns of industrial development. Oxford University Quenn Elisabeth House, Mimeo.
- Mortimore, M. [1998]: Getting a lift: modernizing industry by way of Latin American integration schemes. The example of automobiles. *Transnational Corporations*, 7. 2.
- OECD [2002]: Intra-industry and Intra-firm Trade and the Internationalisation of Production. In: *Economic Outlook*, OECD, június.
- Ramstetter, E. D. [1998]: Comparisons of foreign multinationals and local firms in Asian manufacturing over time. Mimeo.
- UNCTAD [1995]: World Investment Report. *Transnational Corporations and Competitiveness*. UNCTAD, New York, Genf.
- UNCTAD [1996]: World Investment Report. *Investment, Trade and International Policy Arrangements*. UNCTAD, New York, Genf.
- UNCTAD [1998]: World Investment Report. *Trends and Determinants*. UNCTAD, New York, Genf.
- UNCTAD [1999]: World Investment Report. *Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. UNCTAD, New York, Genf.
- UNCTAD [2002a]: World Investment Report. *Transnational Corporations and Export Competitiveness*. UNCTAD, New York, Genf.
- UNCTAD [2002b]: Foreign Direct Investment for Development: an Overview of the Issues. Expert Meeting on the Development Dimension of FDI: Policies to Enhance the Role of FDI in the National and International Context. Genf, november 6–8.
- UNCTAD [2003]: World Investment Report. *FDI policies for development: National and International Perspectives*. UNCTAD, New York, Genf.
- World Bank [1998]: World Development Report 1998/1999: Knowledge for Development. The World Bank, Washington D. C.
- Yeats, A. [1998]: Just how big is global production sharing? Policy Research Working Paper, No. 1871. The World Bank, Washington D. C. január.

A hazai innováció perspektívái EU-s csatlakozásuk előestéjén

NIKODÉMUS ANTAL

*A modern gazdaságban a gazdasági fejlődés fő hajtóereje a tudás termelése, áramlása és hasznosítása. Magyarország jó adottságokkal rendelkezik e téren, elsősorban a jól képzett hazai „szürkeállománynak” és az itt működő multinacionális cégek K+F ráfordításainak köszönhetően. Lehetőségeink bővítéséhez azonban szükség van a hazai K+F kiadások jelentős növelésére, ezen belül a vállalkozások nagyobb arányú szerepvállalására, a nagy nemzetközi vállalatok és a hazai tudásbázisok közötti kapcsolatok elmélyítésére, a multinacionális nagyvállalatok és a hazai kis- és közepes vállalatok (kkv-k) közötti technológiatranszfer javítására, az innovatív kkv-k fejlődését biztosító eszközrendszer hatékonyabbá tételére, valamint az innováció adaptációját segítő egyetemi tudományos centrumok, innovációs központok létrehozására, hálózatba szervezésére.**

Az innovációvezérelt, globalizálódó gazdaságban a versenyképesség kulcsát az erős és rugalmas helyi gazdaság jelenti. Ez alatt valójában a térben koncentrálnódó erős lokális képességek (strong local capabilities) kialakulását és fejlesztését értjük.

Az innovációs bázisok, koncentrált ipari és szolgáltató telephelyrendszerek térségük vállalkozási hálózatának kialakításával, a vállalkozások kritikus tömegének vonzásával mennyiségi és minőségi téren egyaránt újabb és újabb öngerjesztő növekedési, klaszteresedési folyamatokat indukálnak. E regionális (lokális) képességek rendszerét az teszi rendkívül érzékenyvé, hogy Magyarországon jelenleg a gazdasági struktúra változását hordozó külföldi működőtőke-beruházások lokális beágyazódottsága részleges, innovációs integráltsága inkább féloldalas; akár a nem eléggé erős és rugalmas beszállítói háttérre gondolunk, akár a szép számmal idetelepült regionális központok, K+F bázisok hazai humán-erőforrás központokkal, tudományos és fejlesztő intézményekkel való kapcsolatrendszer problémáira.

Ezért különösen indokolt egyfajta *technológiapolitikai leltár* készítése, hogy mindekelőtt a magasabb hozzáadott értékű tevékenységeket realizáló tőkevonzás szempontjából milyen fókuszpontokra építhető az új beruházástámogatási rendszer, figyelemmel arra is, hogy közvetlenül az EU-csatlakozás előtt, illetve a versenyfejezet lezárása után a korábbi eszközrendszer már meghaladottnak tekinthető. Így a továbblépés kulcskérdése, hogy miként illeszthető az új és hatékony befektetés-ösztönzés a 2004-től jobban kinyíló uniós támogatási eszközrendszerhez. Célunk tehát, hogy sorra vegyük azokat a technológiapolitikai dimenziókat, amelyek mentén koherens és nagyléptékű, az EU által is támogatott programok állhatnak össze a magán- és a közszféra szoros együttműködésében.

* A szerző ez úton szeretné megköszönni dr. Schulz Mária és Gecse Gergely segítségét, akik észrevételeikkel és az ábrák szerkesztésével jelentősen hozzájárultak a tanulmány ezen végső formában való megjelenéséhez.

Innovációs fókuszpontok a hazai vállalkozási rendszerben

A technológiapolitika mozgásterét négy nagy orientációs pont köré építve határozzuk meg. Elsőként makrogazdasági léptékű közelítéssel az innováció gazdasági növekedésben játszott szerepét mérjük fel. Másodszor a nagy nemzetközi vállalatok technológiatranszferben és az üzleti hasznosítású K+F-ben kialakult dominanciáját értékeljük. Harmadik elemként, az innovatív kis- és középvállalatok növekedési esélyeit, a tudás- és innovációs áramlásba való bekapcsolódási lehetőségeit mérjük fel. A negyedik fókuszponti kérdéskört a tudomány és a gazdaság közötti együttműködést, a technológiai transzfert szolgáló, az innováció és a tanulási folyamatot generáló hídképző intézményrendszer megújításának a problémái képezik.

Magyarország esélyei a felgyorsuló tudásalapú versenyben

A fejlett világ modern gazdaságaiban a gazdasági fejlődés fő hajtóerejévé a tudás termelésének és hasznosításának képessége vált, domináns társadalomszervező tényező a globálisan elérhető tudás és információ lett. Ezért megkerülhetetlen kérdés, hogy Magyarország *milyen eséllyel áll rajthoz a tudás és információs ágazat felgyorsuló versenyében*. Esélynövelő, hogy néhány kutatási és műszaki szakterületen (például a gyógyszeriparban) számos innovációs tartalom jelenik meg és épül be szinte azonnal a globális fejlesztési folyamatokba. Tudományos és innovációs kultúránk erejét jelzi a világszínvonalú kutatási eredmények elismerése és a bejelentett nemzetközi szabadalmak száma. Az EU Magyarországról szóló első átfogó országjelentése (Agenda, 1997, 38. o.) a magyar tudományos teljesítmény alapján a világ húsz első országa közé sorolta hazánkat. A 2002. évi országjelentés is megállapítja, hogy „Magyarországon nagy hagyományokkal rendelkezik a kutatás és a tudomány, valamint az intézetek, egyetemek, akadémiák és ipari K+F létesítmények jól működő hálózata”. A Financial Times – OECD adatokon alapuló – 2001. októberi felmérésében Magyarország a 6. helyre került a tudásalapú gazdaság lehetőségeit felmérő rangsorban.

A magyar tudomány és technológia relatív helyzetét illetően az előbbieknél lényegesen kedvezőtlenebb vélemények is léteznek, hiszen a nemzetközi összehasonlítások módszertanilag igen változatosak, s emiatt egy-egy ország rangsorban elfoglalt helye az összehasonlításhoz használt mutatók típusától függően igen eltérő lehet.

Török [2000] vitatja az EU 1997. évi országjelentésében szereplő megállapítás realitását, miszerint tudományos teljesítményünk alapján a világ első 20 országa közé tartozunk. Szerinte az első húsz helyet azok az országok foglalják el, amelyekben a tudomány és a K+F szektor abszolút ráfordításai (a ráfordítások volumene) és teljesítménymutatói egyaránt kimagaslóak. Ezek az USA, a G-7 többi országa, valamint a kis, ám nagyon fejlett ipari és posztindusztriális országok, ezek között több európai ország mellett Ausztrália és Új-Zéland, Izrael, Dél-Korea, Tajvan és Szingapúr.

Magyarország az ezt követő csoportba sorolható, ahová Latin-Amerika közepes fejlettségű és tudományos hagyományokkal rendelkező országai, Kína és India, továbbá az EU perifériálisnak tekinthető országai és Európa keleti térfelének országai is tartoznak. Ebben a 10-15 versenytársunknak tekinthető országot felölelő csoportban jelenleg jó a „helyezésünk”. Olyannyira, hogy a több mutató felhasználásával elvégzett vizsgálatok és elemzések nyomán Török [2000] megállapítja, hogy bár nem igazolódott be a ránk nézve hízelgő EU-„rangsorolás”, de tudományos és technológiai pozíciónk komplex értékelése alapján mindenképpen a világranglista első 30 országa közé tartozunk. Hangsúlyozza viszont, hogy *versenytársaink többségének igen offenzív innovációösztönző politikája*

folytán a pozíciónk nagyon törékeny, s nemcsak a javításához, de a pusztta megőrzéséhez is elengedhetetlen, hogy növeljük a K+F ráfordításokat, fejlesszük a hazai K+F szervezetek és a multinacionális vállalatok közötti kapcsolatokat és egyenrangú kérdésként kezeljük a tudomány- és a technológiapolitikát.

A tudomány és K+F versenyképességét pozitívan befolyásolja az adott ország nyitottsága. A nyitottság foka különféle *globalizációs indexekkel* mérhető, amelyen például az amerikai Foreign Policy Magazin mutatója, mely szerint Magyarország a 23. helyen áll. Ezen belül a nemzetközi kereskedelembe a 7., az idegenforgalomban a 6. helyet, a technológiai rangsorban, pedig a 27. helyet foglaljuk el, vagyis mindegyik megelőzi a GDP-helyezésünket.

Ezt a sok szálon integrálódott globalizációs mértéket jelzi az erőteljes nemzetközi szabadalmi bejelentési aktivitás is. (A Szabadalmi Együttműködési Szerződés keretei közt a 2001-ben világszerte összesen benyújtott valamivel több mint 100 ezer bejelentés közül 80 ezret meghaladó jelölte meg Magyarországot célországként, ami azt tükrözi, hogy a nemzetközi bejelentések 80 százalékában a bejelentők *fejlett innovációs kultúrával* rendelkező piacgazdaságként tartják számon hazánkat, ahol célszerű az iparjogvédelem eszközrendszerének a felhasználása.)

Mindazonáltal a tabella első helyein többnyire azok az országok állnak (például Írország, Kanada, a skandináv országok, az USA, Új-Zéland), amelyeknél a termelési tényezők szinergikus hatékonysága – az OECD összehasonlító elemzéseiben az MFP-mutató (Multi Factor Productivity) növekedési értéke – a legmagasabb. Ez az indikátor kiválóan alkalmas arra, hogy az innováció vezérelte gazdasági hatásokat makrogazdasági léptékben ragadja meg és mérje, mert itt éppen a tényezők közötti mobilitás, az új kombinációk és struktúrák kialakulása kerül előtérbe, összevetve az egyes tényezők, a tőke és a munka mennyiségi viszonyainak változását értékelő modellekkel.

Különösen szembevetendő az összefüggés Finnország gyors innovációs karrierje és az imponáló MFP mutatója között. Globális áttörést és sikeres, mélyreható – az ágazati struktúrában is markánsan kimutatható – szerkezeti változást hoztak az új technológiaintenzív, főként infokommunikációs iparágak. Mindebben jelentős szerepet játszott a kkv-szektor megújulását eredményező gyors növekedésű, innovatív induló (start-up) vállalkozásoknak.

Több sikeres ország példája is rámutat arra, hogy a *hatékonyság növelésének fő forrása az innováció*, tágabb értelemben pedig a gazdasági fejlődés „láthatatlan” növekedési forrásainak szinergikus, összehangolt hasznosítása eredményez látványos gazdasági fejlődést. A számszerű jellemzőkkel nehezen leírható tényezők sorába bízást beszámíthatók a jogbiztonság erősítésével és a gazdaság korszerű piaci, területi szervezeti, intézményi struktúrájával összefüggő szempontok is. (Papanek, 2003)

A Nemzeti Fejlesztési Terv hatásvizsgálatára kidolgozott makrogazdasági modell (Schalk–Varga, 2003) az MFP¹ változását a felhalmozott tudás mennyiségével, a képzési kiadásokkal, a kutatás-fejlesztési ráfordításokkal, a regionális innovativitás proxy (jelző) indikátoraival (külföldi működő tőke, nagyvállalatok, technológiaintenzív iparágak) és az alap-infrastrukturális beruházásokkal magyarázza.

A megyénként elvégzett számítások szerint az ország északnyugati megyéi átlag feletti mértékű MFP-növekedést mutatnak, míg a legalacsonyabb (sok esetben negatív) MFP-változási értékeket a déli megyékre kaptak a modellezők.

A megyék adataiból évi 1,596 százalékos átlagos országos MFP-változás volt számítható (az illeszkedés, R2, értéke 0,71 volt, azaz elég meggyőző), ami érdekes módon csaknem teljesen megegyezett más makromodellel végzett becslések eredményeivel

¹ A tanulmány e mutatót a korábbi terminológiát követve TFP (Total Factor Productivity) néven tárgyalja.

(Schalk–Varga, 2003, Campos–Coricelli, 2002), bár elmaradt egy másik MNB-tanulmány (Darvas–Simon, 1999) 3,7 százalékos éves becslésétől. Az évi 1,6 százalékos körüli MFP-növekedés az 1,5 százalékos körüli nemzetközi (fejlett országokra számított) átlagnál még valamivel magasabb is, és fenntartása nyilván nagy felelősséget ró a gazdaságpolitikára. Az MFP ugyanis a gazdaság szervezetségének, a piaci működési mechanizmusoknak, a biztonságának a megrendülésére rendkívül érzékeny (ezt mutatják a negatív MFP-t mutató külföldi példák is).

Az innováció és a technológiai fejlődés sajátos láthatatlan világának belső mozgatója a tudásáramlás. Az innovációk terjedésének érdemi gyorsításához a *kreativitás és az adaptivitás* mint összetartozó fogalompár egyaránt hozzátartozik. Az adaptációs készség fokozása szempontjából hazánkban is kiemelkedő jelentősége kell hogy legyen a *gazdaság és a tudomány*, a piacérzékeny vállalkozói szféra és a közösségi kutató-fejlesztő bázisok közötti partnerség erősítésének (ISR Industry-Science Relationship), valamint a *kkv-szektor innovációs képességét fejlesztő intézményeknek és a támogatási rendszernek*. A tudásáramlást segítő hídépítő intézményekről, az inkubációs szerepet betöltő klaszterekről, a köz- és magánszféra együttműködésében rejlő innovációösztönző lehetőségekről a később bővebben szó lesz.

A magyar gazdaság az elmúlt öt évben az EU-országokét, de általában a tagjelöltekét is mintegy 2 százalékponttal meghaladó gazdasági növekedése jelentős részben a technológiai-szervezési folyamatoknak tudható be. Ez önmagában is figyelemre méltó alkalmazkodást tükröz, kivált ha az időszak egészére jellemző alacsony tőkefelhalmozási rátát, valamint a munkaerő-állomány csökkenését tekintjük. Az erős adaptivitási képességre utal, hogy az export a nemzeti valuta jelentős nominális és reálfelértékelődése, valamint a világ-gazdasági recesszió ellenére is folyamatosan és dinamikusan növekedett. A versenyképesség javulását tükrözi, hogy ma már az ipari értékesítés mintegy 52 százalékát az export adja, ezen belül közel 82 százalék a fejlett országokba irányul. Az exportszerkezet is kedvezően alakul, magas a gépipari és az elektronikai szakágak kiviteli aránya.

Az évtized növekedési motorjai, a külföldi működőtőke-befektetések révén létrejött hazánkban egy versenyképes, technológiaigényes, domináns exportszektor. Nemzetgazdasági szinten jól tükrözi ezt a folyamatot a *technika/technológia folyó fizetési mérlegének egyenlege* (angol rövidítéssel *TBP*), amely a technikai innováció eredményességére utal, a fejlesztési eredményekért kapott bevételek és a külföldnek hasonló célból kifizetett kiadások egyenlegeként. A K+F ilyen módon képzett mérlege csak kevés országban mutat aktív szaldót (Szabó, 2003). Magyarország is – e tekintetben – a behozatalra, a külső technológiai transzferre szorulóknak közé tartozik, az MNB által közölt, 2001. évi folyó fizetési mérlegben a „technikai és kulturális szolgáltatások” soron mintegy 0,5 milliárd euró deficit keletkezett. Nagyrészt e tartós és jelentős technológiai megújulást eredményező folyamatnak köszönhetően az iparban – a fejlett technika és munkaszervezés következtében – az 1990-es évek második felétől a munka termelékenységére jelentősen, évi 10 százalékos meghaladó mértékben javult. Kiemelkedik a villamosgép- és műszergyártás ágazat, ahol 2001-ben 90 százalékkal nagyobb termelési értéket állítottak elő egy foglalkoztatottra számítva, mint 4 évvel korábban. Számítások szerint a GDP-növekmény 43 százaléka származik az innovációból. (A fejlettebb országokban azonban ez a mutató többnyire eléri a 60-80 százalékos.) (Iványi–Hoffer, 2002)

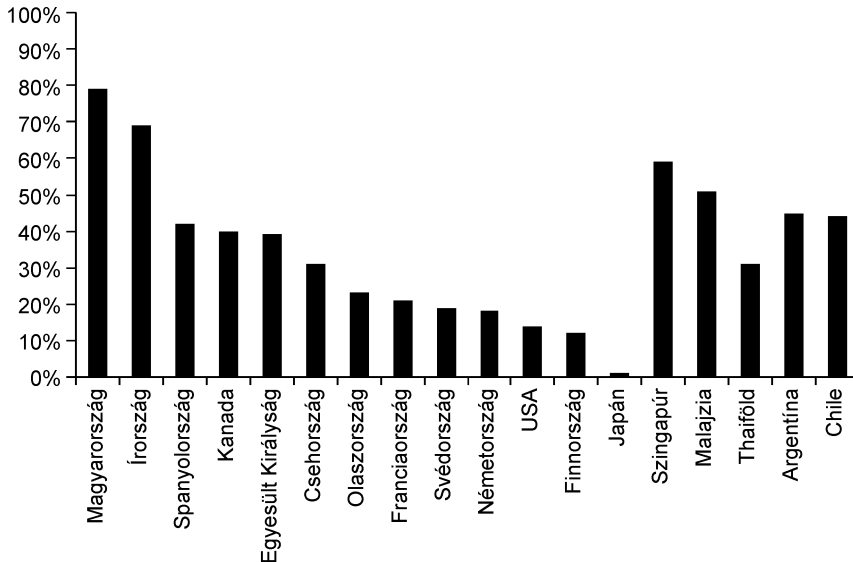
A technológiapolitika nemzetközi nagyvállalati háttere

A mélyreható szerkezeti változásokat jobbra az alacsonyabb hozzáadott értéket képviselő összeszerelő tevékenységekbe irányuló beruházások mozgatták, a jól képzett,

ám olcsó munkaerőre alapozva. Mára ez a szerkezet statikussá vált, és a globális recesszió árnyékában kifulladásban is van. Szükséges tehát a beruházásösztönzési rendszer megerősítése új, dinamizáló tényezőkkel, mindenekelőtt a nagyobb hozzáadott érték és jövedelem termelésére képes tevékenységek befektetési vonzásával. Ebben fontos szerepe lehet a hazai innovációs rendszer hatékonyságát növelő programoknak és intézkedéseknek is, amint azt a „Smart Hungary” középtávú befektetésösztönzési program prioritásai is alátámasztják.

1. ábra

A külföldi vállalkozások kutatás-fejlesztési ráfordításai az összes vállalati K+F-en belül (1996–98)



Forrás: Beers [2003].

Az innovációs képesség kiaknázásának a realitását mutatja, hogy több multinacionális nagyvállalat éppen hazánkba telepítette *regionális funkciókat ellátó központjait, illetve K+F bázisait*. Az elmúlt években néhány kiemelt innovációs övezetben (Győr, Székesfehérvár, Tatabánya) igen jelentős csúcstechnológiai K+F bázisok jöttek létre (Audi, Denso, Visteon, Zenon). E sorban a fékrendszereket gyártó Knorr Bremse emblemátikus, amennyiben egyszerre példázza, hogyan lehet nagy hozzáadottérték-tartalmú tevékenység fokozatos fejlesztésével az önálló K+F bázis kiépítéséig eljutni, s egyben bizonyítja, hogy a kiválósági központok többnyire komoly ipari háttérbe ágyazva jönnek létre. Ugyanakkor figyelmet érdemel az is, hogy különösen a távközlési terület multinacionális hazai K+F bázisain kidolgozott szellemi alkotásokat Magyarországon jellemzően nem jelentik be. Az itt megtelepedett jelentősebb fejlesztők eredményei a hazai piacon csak közvetett módon, globalizált formában gyártott és értékesített termékként jelennek meg. A magyar „szürkeállomány”, a jól képzett fejlesztő mérnökök nagy hozzáadott érték tartalmú tevékenysége közvetlenül a transznacionális vállalatok hálózatán belüli jövedelemtermelő folyamatokba épül be. (Távközlési innovációk napjainkban, 2003) Mindazonáltal a technológiapolitika szempontjából az igazi kérdés az, hogy ezek

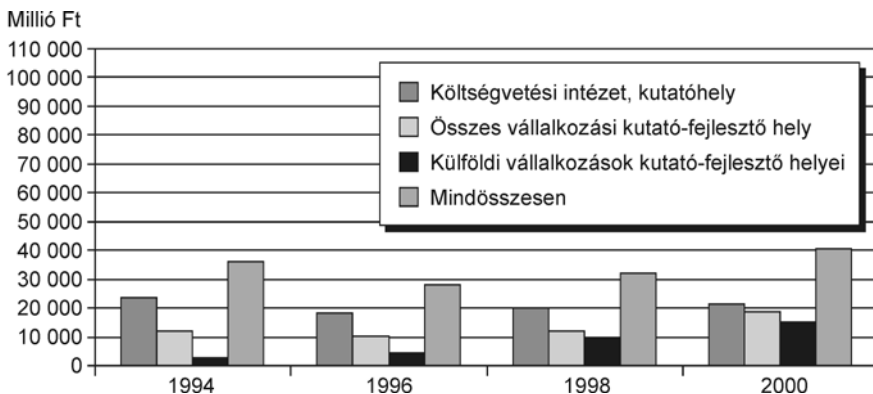
a világszínvonalú K+F bázisok elérhetnek-e egy kritikus tömeget, hogy makro-regionális léptékű innovációs klasztert alkossanak, ezzel is elősegítve az innovatív kkv beszállítói kapacitások integrálását és az új spin-off vállalkozások képződésének és fejlődésének folyamatát a K+F területeken. Egy ilyen irányú folyamat, az *innovációs ráfordítási hányad* növelésével a nemzetközi összehasonlításban is fejlett – jelentős magas technikai színvonalú iparági értékesítési aránnyal rendelkező – hazai feldolgozó ipari szerkezet, hosszú távra szóló versenyképességét alapozná meg.

Figyelmet érdemlő az is, hogy 1995 és 2000 között a hazánkban működő multinacionális cégek reálértékben ötszörösére növelték a K+F ráfordításait. Ebben az időszakban a vállalati-üzleti finanszírozású K+F kiadásokon belül a multinacionális cégek ráfordításainak aránya 22 százalékról csaknem 80-ra növekedett. (*Simai-Farkas-Éltető-Gál*, 2000) (Jellemző például, hogy a Westel Mobil Távközlési Rt. mint hazánk legnagyobb mobilszolgáltató társasága évente 30-38 milliárd forintot fordít fejlesztésre, beruházásra.) Az ezzel kapcsolatos nemzetközi helyzetet mutatja be a fenti ábra, amely egyben azt is jelzi, hogy a multik K+F finanszírozásban játszott relatív szerepe nálunk nemzetközi összevetésben is rendkívül nagy. Ez annyiban öröndetes, amennyiben jelzi a kiválósági és a kompetenciaközpontok ipari hátterét, ugyanakkor rávilágít arra a gyengeségünkre is, hogy a hazai tulajdonú, s különösen a kis- és középvállalkozások K+F potenciálja rendkívül gyenge. A nagy cégek K+F ráfordításainak a növekedése ugyanakkor ellensúlyozta a hazai vállalkozások K+F kiadásainak visszaesését és – az utóbbi éveket leszámítva – a K+F költségvetési kiadások csökkenését, illetve stagnálását.

A nagyvállalatokon belül külön kategóriát képeznek a szintén nemzetközi tulajdoni dominanciájú, ám hazai központú és regionális érdekeltségű, a saját területükön piacvezető, szervezeti és tevékenységi szempontból egyaránt integrált hálózatot alkotó cégcsoportok. (E körbe sorolhatjuk a jelentős K+F kapacitással rendelkező Richter Rt.-t.) A szakmai közvélemény „regionális multi” megnevezéssel illeti ezt a nagyvállalati kört. Ez talán túlzás, az azonban vitathatatlan, hogy e vállalati konglomerátumok kiemelkedő szerepet töltenek be a hazai technológiatranszferben. Empirikus felmérések igazolják (hazai nagyszervezeti kutatás), hogy ez a vállalati kör – ugyan nem elsősorban az új és eredeti találmányok, illetve technológiák, hanem a piaci adaptációt segítő, követő jellegű innovációk tekintetében – adja az üzleti hasznosítású K+F meghatározó hányadát. (*Vanicsek*, 2002)

2. ábra

A kutatás, kísérleti fejlesztés ráfordításai 1994–2000 között (változatlan áron)

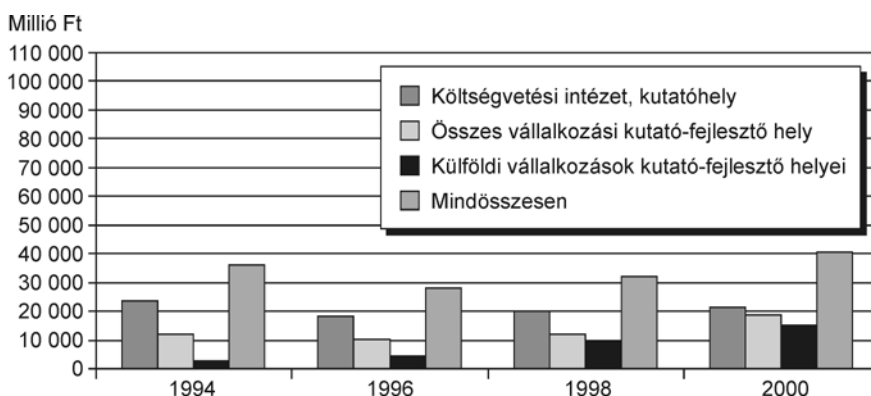


Forrás: KSH-adatok alapján saját számítás.

Ennek alapvető formája a know-how, a technológiavásárlás, illetve az adott eljárások kreatív alkalmazását vagy különböző normáknak, szabványoknak való megfelelést lehetővé tevő fejlesztés. Így technológiapolitikai szempontból, e fontos célcsoport életében – és nemzetgazdasági szinten is – a szellemi vagyonnal való gazdálkodás minőségének legalább akkora jelentősége van, mint a számszerű K+F kiadásoknak. Önmagában ugyanis egy korszerű technológia pusztá beszerzése a szervezeti innovációs képesség minimális szintjét, a know-how jellegű technológiai tanulást jelenti. Sokkal mélyebb technológiai beágyazódást tesz lehetővé, amikor az innovációs tanulási folyamat magába foglalja az alkalmazott technológiák elvi megértését és beillesztését (know-why) a piaci megtérülést biztosító szellemi vagyongazdálkodás menetébe. Itt már az üzleti stratégia szintjén kell, hogy kirajzolódjanak az elmélyült vállalati, technológiai képességek. Azaz egyfelől hosszabb távra vonatkozó nagyobb költségigényű és kockázatos összetett szellemi tőke, tudás és tanulás menedzseléséről van szó, másfelől azonban a megfelelő technológia tudatos kiválasztásáról és költségtakarékos beillesztéséről a vállalat által hozzáadott tudás és autonóm innovációs képességek rendszerébe.

3. ábra

A kutatás, kísérleti fejlesztés ráfordításai 1994–2000 között (változatlan áron)



Forrás: KSH-adatok alapján saját számítás.

Hazánkban a teljes K+F ráfordítás közel 60 százalékát ma is a költségvetés biztosítja, míg az EU-országokban ez az arány mintegy 40 százalék. Az összes (vállalati és költségvetési) K+F ráfordítás GDP-hez viszonyított aránya az 1990-es évek első felének drasztikus csökkenése után 1996-ban érte el a mélypontját (0,67 százalék), majd ezt követően növekedni kezdett és 2001-ben már 1 százalék körül alakult. (2002-re is 1 százalék körüli érték adódik.) Az OECD-országok átlagában ez az arány 1,9 százalék, az EU-országokban 1,8). Különösen alacsony szintűek a magánszektor K+F ráfordításai, amelyek a GDP 0,32 százalékát teszik ki, ami az EU-ra jellemző érték nem egészen egynegyede.

A hazai tudástermelés és kutatási-fejlesztési potenciál kiaknázását, dinamikáját súlyosan korlátozza az üzleti szektor részéről megnyilvánuló gyenge kereslet. Ezt jelzi, hogy az egyenletesen emelkedő hazai szabadalmi bejelentéseken belül a magyar intézményi bejelentési aktivitás a maga 223-as darabszámával még az egynegyed arányt sem érte el 2001-ben (MSZH éves jelentése, 2002). Ez továbbra is azt mutatja, hogy szükség van a tudomány- és technológiapolitika infrastrukturális fejlesztéseire, a szelle-

mi tulajdonvédelem területén a tudatosság fokozására. Mindezek aláhúzzák az egyetemek és más tudásbázisok, intézmények befektetési vonzásának és szerepkörének az erősítését.

Ezért az innovációs rendszer dinamizálása szempontjából kiemelkedő szerepe van a nagy nemzetközi vállalatoknak, hogy domináns üzleti K+F súlyuk révén egyrészt elmélyítsék a hazai tudásbázisokkal, egyetemekkel a meglévő együttműködésüket, másrészt friss tőkebefektetésekkel, technológiai, innovációs központok, világszínvonalú közös kutatások, szabadalmak, s új vállalkozások létrejöttét serkentsék.

A technológiapolitika kkv háttere

A szellemi vagyonunkkal való jövőbeli gazdálkodás stratégiájának egyik alapkérdése éppen a vállalkozások két (külföldi és hazai) szegmense közötti technológiatranszfer elősegítése. Ezzel összefüggő technológiapolitikai érdek fűződik ahhoz, hogy a *kkv-szektor is jelentősen növelje az innováció piaci súlyát*, számottevő K+F keresletet támasztva a tudásközpontok és az innovációs intézmények által nyújtott kínálattal szemben. Ez azonban egy életképes, a köz- és a magánszféra együttműködésén (PPP) alapuló hídképző inkubációs intézmény- és támogatási rendszert feltételez.

Az innováció ugyanis a szükségesnél sokkal szűkebb körben és kisebb mértékben vált a hazai cégek eszköztárának alapvető részévé. A fejlett országok többsége állami eszközökkel is segíti és támogatja cégeinek innovációs tevékenységét. E nélkül ugyanis erős annak a veszélye, hogy az innovációs képességek terén hátrányba kerülő vállalkozások a piaci verseny szorításában végzetes hatású, önmagát erősítő negatív folyamat áldozataivá válnak. A romló piaci pozíciók, a gyengülő jövedelmezőség éppen a termékek és termelési eljárások megújításához szükséges fejlesztési forrásoktól fosztja meg a vállalkozásokat.

Az innováció jelenléte és intenzitása szempontjából vizsgálva a 840 ezer működő hazai vállalkozást, azt látjuk, hogy a 250 főnél több foglalkoztatottal működő nagyvállalatok (ahová a multinacionális cégek leányvállalatai is tartoznak) valósítanak meg a leggyakrabban innovációt. E vállalatok száma alig haladja meg az ezret. (Osman, 2001).

1. táblázat

A kis- és középvállalkozások típusai az innováció jelenléte, intenzitása szempontjából

A kkv-k 72–74%-a	az innováció szempontjából <u>inaktív</u> . Többségük mikrovállalkozás. Elsősorban a túlélésre törekednek, a befektetéseket minimalizálják, innovációra csak kényszerből vállalkoznak.
A kkv-k mintegy 22-23%-a	az innováció szempontjából a <u>felzárkózók</u> csoportjába sorolható, melyeknek vannak innovációs kezdeményezéseik. Technológiatranszferrel, információs, tanácsadó, közvetítő intézmények igénybevételeivel, racionalizálással képesek lehetnek termékeik, szolgáltatásaik színvonalának javítására.
A kkv-k 3-6%-a, mintegy 10-20 ezer cég	ígéretes <u>innovatív vállalkozói kör</u> , a valóban innovatív kicsik csoportja, az eredeti ötleteket kidolgozó és megvalósító, tudásintenzív cégek.

Forrás: Papanek–Rohács–Hronszy–Rechnitzer, 2002.

A cégek 64 százaléka – kb. 540 ezer vállalkozás – viszont alkalmazott nélküli, nagyrészt kényszerből alapított és részben csak túlélésre törekvő, melyből 71 százalék az egyéni vállalkozás. E cégek körében a vállalkozók hiányos felkészültsége, a vállalko-

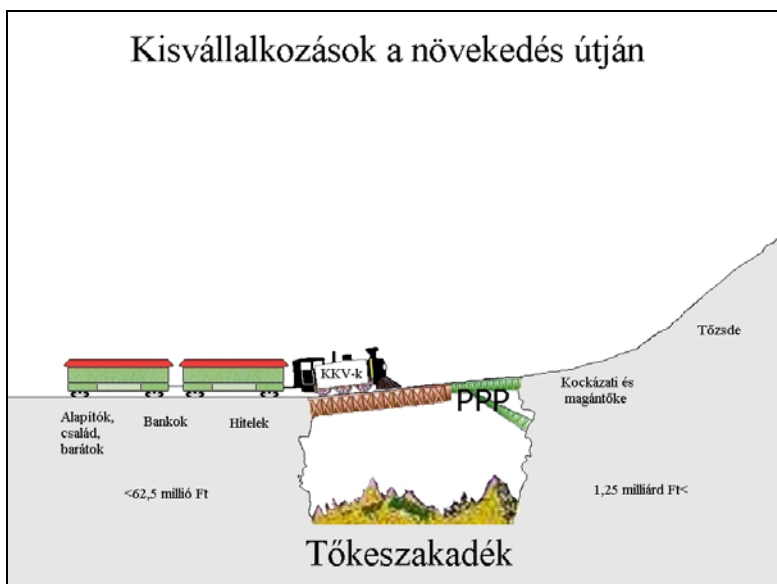
zás működésének rossz finanszírozási feltételei, a tőke-, valamint a kapcsolatrendszer hiánya miatt szinte reménytelen innovációra vállalkozni.

A gyors növekedésre képes innovatív vállalkozások döntő hányada a 10 és 249 fő közötti (mintegy 300 ezer céget számláló) kis- és középvállalati körben található. E vállalkozások köre is inhomogén az innováció szempontjából. A KSH adatai és kutatási eredmények alapján e kört az 1. táblázat szerint tipizáltuk:

Ez a tipológia – összhangban a nemzetközi innovációs és vállalkozásfejlesztési dokumentumok kategóriarendszerével – jól megragadja a lehetséges célcsoportokat egy, a kkv szektor K+F pozícióját erősítő program számára.

A vállalkozások nagy sokaságán belül, az innovációs mértéket kifejező kategóriák arányaiban természetesen lehetnek különbségek az egyes országok között. A hazai helyzetre kalkulált arányok némileg felülreprezentálják az *élmezőnyt* és a technológiai követőket is. Ez részben azzal függ össze, hogy a nemzetközi felmérések általában a csúcstechnológia fejlesztéséhez és alkalmazásához kötik a legfőbb csoportképző ismérvet, mi azonban elsősorban a kkv szektor szélesebb körű innovációs potenciáljára vagyunk figyelemmel. Mindez a kategóriákon belüli abszolút számokban is megmutatkozik, mert a hasonló tárgyú hazai felmérések szintén alacsonyabb vállalati populációs küszöbvel számolnak.

4. ábra



Mindazonáltal általánosan is igaz, hogy az eredendően újat hozó kreatív vállalkozások néhány százalékos minoritása jellemző, s ez az a vállalkozói kör, amely a klasszikus kockázati tőke (growth capital) elsődleges érdeklődési körébe tartozik. Az új európai innovációpolitikai trendek és ajánlások kiemelt szerepet tulajdonítanak az innovatív vállalkozások növekedésének, új technológiaintenzív cégek létrejöttének. Kérdés azonban, hogy miként segíthetők növekedési pályára az arra érdemes induló, illetve kisvállalkozások, s ebben milyen funkciót tölthetnek be a különböző tőkefinanszírozási formák, ezen belül is a kockázati és magántőke. Az utóbbinak különös technológiapolitikai jelentőséget ad, hogy megalapozott ökonometria számítások szerint az egységnyi K+F-re

fordított vállalati és kockázati tőkekiadás között igen jelentős, mintegy háromszoros a hatékonyságbeli különbség. (Kortum–Lerner, 2000)

A regionális léptékben is számottevő hazai kockázati tőke-ipar erejét azonban a nagy projektek finanszírozása köti le, s a kiemelkedően innovatív vállalkozások között nagy számú a kis induló, gyors növekedési képességű (start-up) cég, amelyeknél a tőkéhez jutás feltételei igen kedvezőtlenek. Annál is inkább, mert növekedésük potenciálját a szürkeállományuk képezi, s ez önmagában is problematikus a szokásos pénzügyi és az állami támogatási rendszerek gyakorlatában, ahol a projektek biztosítékként többnyire jól azonosítható tőkejavakat kell rendelkezésre bocsátani.

E nehezen kiküszöbölhető problémára részleges megoldást jelenthetnek a világszerre sikeres *technológiai inkubációs modellek* megfelelő hazai adaptációi. (Futó–Lányi–Soltész, 2002)

A fenti tipológia *középkategóriája* versenyképességi szempontból legalább olyan sebezhető vállalkozói réteget alkot, mint az élenjárók szűkebb köre. Nem véletlen, hogy a Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program felépítésében, cél- és eszközrendszerében kiemelten ezt a strukturális problémát szándékozik orvosolni. A vállalkozásfejlesztés eddigi gyakorlatától eltérően a Széchenyi-programra az eszközök egymást erősítő variabilitása és a differenciált, teljesítményelvű ösztönzőrendszer a jellemző. Ezért a GKM technológiapolitikáját érvényesítő program fontos célja, hogy segítse az egységes és összehangolt kkv-programok innovációs tartalmainak, prioritásainak a kibontakozását. E tekintetben kiemelhető az a széles intézményi alapokra épülő kezdeményezés, amely a vállalkozások *értéknövelő eszköztárának növelésére* irányul. A vállalkozások nagy hányada nem tud megfelelni a befektetők követelményeinek. Segíteni kell őket abban, hogy gyorsan és hatékonyan megtanuljanak tanulni oly módon, hogy felkészültségük növeléséhez, gyors fejlesztéséhez, problémáik megoldásához, meghatározott fejlesztési feladataik elvégzéséhez arra szakosított szolgáltatókat vesznek igénybe, és segíteni kell abban, hogy képesek legyenek megfizetni ezeket a szolgáltatásokat. Biztató fejlemény, hogy az innovációpolitikában – a magyar szabadalmi rendszer európai integrációjával összhangban – stratégiai szerepet kap a szellemi vagyon hasznosításának közgazdasági és jogi, iparjogvédelmi problematikája. Ebbe a feladatkörbe illeszkedik a Magyar Szabadalmi Hivatal által gondozott és még az idén elkészülő akcióterv, amely a kkv-szektor iparjogvédelmi tevékenységének az erősítésére irányul.

Nagy a hazai vállalkozások lemaradása a termékek értékét növelő korszerű eszközök alkalmazásában is, holott a formatervezés, az ergonómiai tervezés, az értékelemzés, az értéktervezés, a piaci verseny élesedésével egyre nagyobb jelentőségűvé válik a vállalkozások jövedelmezősége szempontjából. Ezekkel a technikákkal kapcsolatban, a marketinghez hasonlóan elsősorban a szemléletmód elsajátítása, beidegződése a fontos. A korszerű vállalatvezetési eszközöket (benchmarking, átfogó költséggazdálkodás, ki-egyensúlyozott mutatószám-rendszer-elemzés és tervezés stb.) illetően általában szintén elégtelen a hazai vállalkozások felkészültsége.

Hidképző intézmények a technológiapolitikában

A K+F intézmények és a gazdasági szereplők között akadozik, illetve alig alakult ki az alkotó és értékteremtő tudásáramlás mechanizmusa. Alapvető megerősítésre és fejlesztésre vár a *hidképző intézményrendszer*. Jellemző, hogy egyszerre jelentkeznek párhuzamosságok és hiányok, főként a kkv-k és a hazai régiók innovációs kapacitása vonatkozásában. Ez utóbbit tekintve külön is érdemes a nemzetközileg jól ismert *klaszterizációs* folyamatokra irányítani a figyelmet.

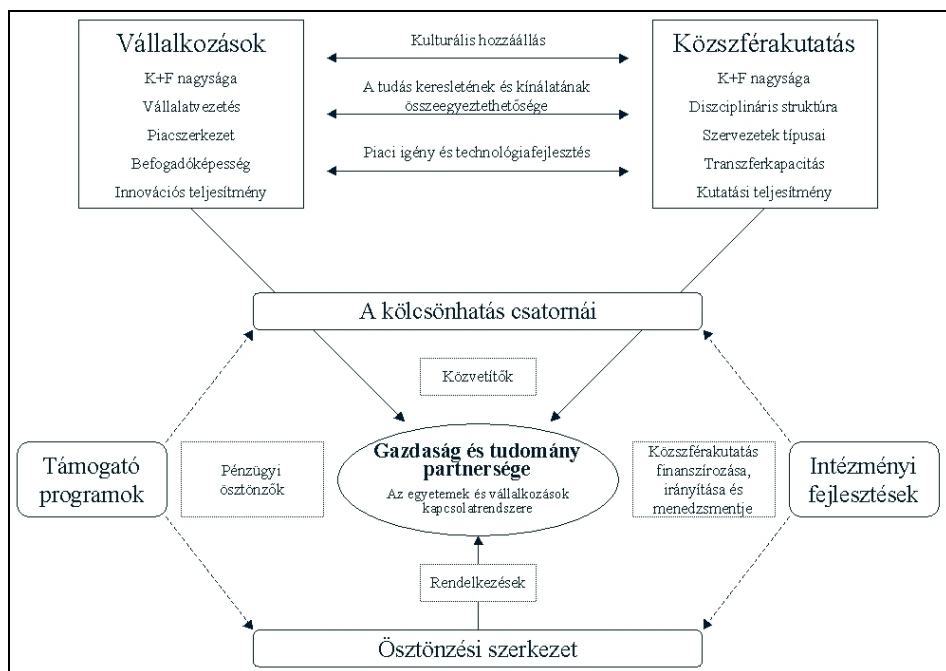
Az egyetemi kutatóhelyek külső megbízáson alapuló kutatásaikat csaknem kivétel nélkül a nagyvállalatoknak végzik, látókörükből kiesnek a kisvállalkozások. A kutatóhelyeknél nemigen fordul elő az induló innovatív, spin-off kisvállalkozások alapítását támogató mechanizmus. Konceptióépítő fejlesztést igényel az egyetemeket és kutatóintézeteket egymással, valamint a vállalkozásokkal összekapcsoló, a tudományos eredmények diffúzióját elősegítő és azt gyorsító intézmény- és ösztönzési rendszer kialakítása.

Az egyetemek és a vállalkozások közötti együttműködést segítő intézmények az új évezred technológiapolitikájának fókuszába kerültek. Érdemi lépéseket tettek e téren az egyes tagjelölt országok is. Itthon és Lengyelországban az ún. kiválósági központok vívták ki a legnagyobb elismerést, amelyek éppen a K+F szereplői közötti vállalkozási-üzleti kapcsolatokat hívatottak erősíteni. A kutatási szférában létrejövő vállalkozásfejlődésben az észtt modell látszik a legsikeresebbnek; stratégiai kutatásaikat kompetencia központok hálózatába igyekeznek szervezni. Kiemelhető még a Cseh Köztársaság kezdeményezése, amely célzottan ösztönzi a kutatói bázisok és a gazdaság együttműködését.

A tudásbázisok és a gazdaság integrált együttműködésének koncepcionális modelljében (lásd 4. ábra) a tudásáramlás erőit az intézményes kölcsönhatásokat kanalizáló közvetítő mechanizmusok fogják össze. Ezek közül meghatározó szerep jut az *induló innovatív vállalkozások* dinamikájának, mint a technológiatranszfer-piac érzékeny útjának. Az együttműködés közvetítő csatornái hasonlóan fontosak a humán tőke, a *kutatói mobilitás* szempontjából is.

5. ábra

A tudásbázisok és a gazdaság együttműködésének koncepcionális modellje



Forrás: OECD, 2002.

A modell másik tartópillérét az ösztönzési rendszer adja, amelynek homlokterében a *szellemi vagyonnal való gazdálkodás*, a hatékony iparjogvédelem és a szabadalmak üzleti hasznosítása, valamint a korszerű *kutatásiprojekt-értékelési* rendszer áll.

Végül megkerülhetetlen kérdés az intézményi súlypont megválasztása. A közfinanszírozású kutatási és innovációs intézményhálózat ugyanis rendkívül szerteágazó és összetett struktúrájú. Nem alakult ki egységes, nemzetközileg jól bevált gyakorlat a tekintetben, hogy van-e és milyen típusú intézmény, amely bázisa lehet a tudomány és a vállalkozások közötti kapcsolatrendszer fejlesztésének. Az OECD országok többségében úgy tűnik, hogy mindenképpen az *egyetemi szféra* képezi az együttműködés intézményi súlypontját. (OECD, 2002)

A klaszterek új inkubációs intézményként jelentek meg az innovációt közvetítő szervezeti rendszerben. A klaszter önálló vállalkozások laza szövetsége, az adott termelési vertikumba tartozó vállalkozások és szervezetek önkéntes együttműködése, alapvetően polgárjogi szerződési hálózat közös célok elérése érdekében.

A 2001–2002. évi pályázati ciklusban 19 klaszterszerveződés indult meg 353 millió forint állami támogatással, melynek segítségével 644 millió forint fejlesztést valósítanak meg. A klaszterszerveződések közös vonása, hogy az innováció, a hálózat-szerveződés regionális bázisát tárják fel. A Magyarországon szerveződött klaszterek lehetséges jövőképét minden bizonnyal meghatározzák a technológiapolitikai vonatkozások. Egyfelől felértékelődő szerepet tölthetnek be a beszállítói program dinamikus, innovációs hálózatépítésében, mintegy kiteljesítve és erősítve az *aktív elemeket* a külföldi működő tőkére épülő technológiatranszfer rendszerében. Másfelől a klaszterszerveződések, éppen a vállalkozások szorosabb együttműködését előmozdítva az *autonóm* innovációs erők feltárására is alkalmasak lehetnek egy-egy iparági értékláncban, térségi piaci szegmensben, piaci erőfölényt kiegyensúlyozó vállalkozási, (szövetkezeti) rendszerben.

Technológiapolitikai megfontolások és versenyképességi stratégiák

A nemzeti innovációs rendszer hatékonysága és a kutatás-fejlesztés eredményessége meghatározó módon függ a fejlett technika, technológia kívülről történő átvételétől, az idetelepyült transznacionális vállalatokból induló innovációs ciklusoktól, a technológiatranszfer intenzitásától. Mindazonáltal fontos komplementer funkciót tölthetnek be az önerőre támaszkodás módszerére építő, autonóm stratégia elemei, hozzájárulva a lokális képességek megerősödéséhez, főként a tradicionálisan eredményes innovációs területeken (például vidéki központok egyetemi övezetei).

A dinamikus versenyképesség innovációpolitikai alapvetése, hogy a technológiai megújulást tápláló mobil tőkéért folyó globális versenyben a tartós sikeresség fokmérője elsősorban a nemzetgazdaság innovációs és tanulási képessége. Ezért a beruházásösztönzési rendszer tartós eredményessége feltételezi a termelési tényezők kínálatának szerkezeti és minőségi megújítását. Az ország működőtőke-vonzásában az innovációt, a kutatás-fejlesztést és a nagyobb hozzáadottérték-tartalmú tevékenységeket preferáló stratégia az állami szerepvállalás újragondolását is napirendre tűzi. A gazdasági versenyképességért felelős struktúrapolitikának ugyanis gyors reagálóképességgel kell rendelkeznie a globális erőterben még gyorsabban átrendeződő komparatív előnyök kihívásaival szemben. Ugyanilyen súlyú követelmény, hogy a befektetésösztönzési rendszerben kiemelt szerepe legyen az erős lokális képességek fejlesztésének (integrátor ipari parkok, logisztikai szolgáltató központok, innovációs intézmények, klaszterek stb.)

A gazdasági térben tömörülő, terjedő és szervesen fejlődő, építkező helyi képességek, innovációs és vállalkozói infrastrukturális alapok döntően meghatározzák a gazdaság dinamikus versenypozícióját, egyensúlyi helyzetét.

Mindezek hátterében a nemzetközi tőkeáramlás növekvő mobilitása áll. Egyfelől jellemző a technológia- és főleg kutatásintenzív, illetve központosított funkciók, vállalatirányítási, logisztikai tevékenységek térbeli, regionális koncentrációja. Másfelől a mobil tőkekihelyezésben felerősödnek – az alacsonyabb hozzáadott értékű szakágakra koncentrálódóan – a szétterülési folyamatok is. Itt azonban korántsem egyenletes, a régiók vagy az egyes országok közötti kiegyenlítődésről van szó. Ellenkezőleg, a globális hálózatba integrált alacsony hozzáadottérték-tartalmú tevékenységek hirtelen és igen jelentős termelés- és kapacitáshelyezésekkel bukkannak fel, vagy éppen tűnnek el a globálisan versengő – az adott időben mindig a leggyorsabb megtérülést biztosító – telephelyek sűrűjében.

A technológiapolitika figyelmét mindenekelőtt annak a folyamatnak a távlatos felismerése, részbeni befolyásolása és koordinálása köti le, amely éppen a lokációs vonzás egyre növekvő kumulatív erőiben, kiaknázható szinergiáiban, az innovációs képességek fejlődésében, valamint a kritikus tömeget alkotó agglomerációs gazdaság hálózati kiterjedtségében rejlik. (Rasiah, 2002) Ezek az erők dinamizálják és tartják mozgásban azokat a versenyképes telephelyi gazdasági bázist alkotó tényezőket és eszközöket (infrastruktúra, K+F, képzés, minőségi szolgáltatások, beszállítói hálózat, hídképző intézmények), amelyek összességében az „immobil” – azaz a helyben maradó – tőkekinálatot jelentik a mobil tőke sebesen változó, egyre komplexebb és funkcionálisan differenciáltabb technologiaigényeinek a kielégítésére. E sajátos, dinamikus illeszkedési probléma megoldásához kell hogy a maga eszközeivel a technológiapolitika is hozzájáruljon, mert a célzott és markáns fiskális és egyéb kedvezményekre épülő befektetésösztönzés sem pótolhatja önmagában a mobil beruházások beágyazódását szolgáló tényezők hiányát.

Magyarország befektetésösztönzési rendszerében a kilencvenes évek végére egy rövid aranykori időszak köszöntött be. A mélyreható gazdasági struktúraváltozás eredményeként kialakult versenyegyensúly, a komparatív előnyeink kiaknázása terén kedvező pozíciót biztosított a régióbeli versenytársainkhoz viszonyítva. Hazánk a közép-kelet-európai térségben a külföldi tőkebeáramlás alapján vezető szerepet töltött be, ami egyben azt is jelentette, hogy komparatív előnyeink összességében összhangban voltak a külföldi működő tőke befektetési elvárásaival. Ez az egyensúlyi állapot alapvetően a hazai alacsony bérek tőkevonzó képességének és az exportvezérelt beruházásokat ösztönző kormányzati fejlesztés- és támogatáspolitikának (nagy beruházások adókedvezménye, vámszabad területi szabályozás stb.) köszönhető.

A nagy volumenű tőkebeáramlás preferálásával párosuló erőteljes exportösztönzés politikája közel áll – a távol-keleti fejlődő, illetve fejlett, vezető exportáló országok egyik markáns típusánál alkalmazott – az ún. *passzív működőtőke-orientált* stratégiához. A „passzivitás” arra utal, hogy a felzárkózási folyamat alapvetően a piaci erőkre támaszkodik. A létrejövő korszerű exportbázisok mind a helyi képességek, mind a bőrnövekedés terén felülmúlják a döntően hazai piacra termelő kisebb méretkategóriájú vállalkozási szektort.

Ez a struktúra erősen duális jellegű, a markánsan támogatott fejlett külgazdasági teljesítményt nyújtó, jellemzően külföldi nagyvállalatok mellett jobbára elszigetelten jelen van egy széles, alapvetően belpiaci beágyazódású kis- és középvállalati szektor. A növekedési folyamat az ún. beruházásvezérelt technológiai fejlődés Porter nyomán megismert modelljével írható le. Igaz, egyoldalúan a kedvező földrajzi helyzetű, főként nyugat és közép-dunántúli területeken koncentrálódnak a nagy exportra termelő összeteszerelő bázisok, az előnyös üzleti infrastruktúrát biztosító vámszabad területi státusú

ipari parkokban. Ennek térszerkezeti ellenpontjaként a központi régióban, illetve a főváros térségében inkább jellemzőek a gyakran spekulációs célú logisztikai és irodai ingatlanfejlesztések. Figyelemre méltó, hogy az irodai hasznosításon belül látványos növekedésnek indult a K+F bázisok fejlesztése, jelezvén a multinacionális vállalatok térnyerését a hazai innovációs rendszerben. Úgy tűnik, hogy a központi régió már – legalábbis bizonyos elemeiben – elérte az innovációorientált növekedés versenyképességi szintjét, azonban itt még halmozottabban igaz a külföldi működő tőke dominanciája.

Az elmúlt években azonban a kialakult versenyképességi egyensúly régióbeli versenytársaink javára billent fel, a működőtőke-vonzás komparatív előnyei a térségben jelentősen átrendeződtek.

Míg a kilencvenes évek látványos sikereit lényegében egy passzív, a működőtőke-beáramlásra alapozó gazdaságstratégiával is el lehetett érni, a jelenlegi helyzetben Magyarország csak új, hosszú távú versenyelőnyök kialakításával és a versenytárs országokéval azonos értékű, illetve hatáshoz preferenciák nyújtásával képes helytállni.

A technológiapolitika tartalmazza a hagyományos értelemben vett elemeket, amelyek a piaci tökéletlenségek, hiányosságok megszüntetésére irányulnak és a statikus egyensúlyi állapot helyreállítását szolgálják, valamint biztosítja az ipari kutatás és fejlesztés (K+F) támogatását is. Összefoglalóan ezeket nevezzük statikus elemeknek.

Ugyanakkor a technológiapolitikába szükségszerűen olyan stratégiai elemek is beépülnek, amelyek elsődlegesen a hosszú távú versenyelőnyök – innovációs képességekkel összefüggő – háttérét biztosítják, a gazdaság összetett tényezőpiacaira, kínálati elemeire (képzés, átképzés, az innovációs és a tanulási képességet erősítő programok és partnerség, innovatív beszállítói háttér, technológiai transzfer intézmények, üzleti, vállalkozási és innovációs infrastruktúrával rendelkező erős lokális képességek stb.) irányulnak. A technológiapolitika tehát a statikus és stratégiai elemek keverékéből áll, melyek közül távolilag a – gazdaság versenyképessége szempontjából fontos – stratégiai elemek jelentősége növekszik és az ezt szolgáló eszközrendszer bővül. (Sanjaya, 2003)

Amennyiben helyt adunk a technológiapolitika napjainkban kirajzolódó felfogásának, akkor azt mondhatjuk, hogy a hosszú távú versenyelőnyök realizálásában domináns szerepe van az innováció- és technológiapolitika stratégiai léptékű összetevőinek, míg a versenyképesség szinten tartásában a statikus elemeknek jut fontos, ám inkább ráségitő, kiegészítő szerep. A technológiapolitika olyan újragombolására van szükség, amelyben a stratégiai elemekre esik a fő hangsúly. A hosszú távú, dinamikus komparatív előnyök kialakítása, a gazdaság erős helyi bázisainak kiépülése és az innovációs, a tanulási képességek erősítése egy megújított befektetésösztönzési modellben valósítható meg. Ez a modell inkább a *stratégiai működőtőke-orientált koncepció* típusához áll közelebb, mint a már idézett passzív stratégiához. Itt már egyértelmű technológiapolitikai elvárások, prioritások rendelődnek a tőkevonást és a beruházásokat erősítő stratégia célrendszeréhez. (Az új projektek magasabb hozzáadott értéke, illetve a meglévők technológiájának komplexitásnövelése, és/vagy funkcionális bővítése.) Ez a stratégia meghatározóan épít az állam aktív kínálaterősítő szerepére, elsősorban a humán erőforrás tényező piacán, a szakképzésben, az intézmény- és infrastruktúrafejlesztésben, a beszállítói hálózatok építésében, erősítésében. Kiemelt a jelentősége az üzleti szféra K+F ösztönzésének és a technológiatranszfert szolgáló intézményrendszer támogatásának is. Ez utóbbiak klaszszikus technológiapolitikai feladatot képeznek, azonban a körvonalazott befektetésösztönzési modell egy ezen is túlmutató keretet vázol, amelyben a vállalkozási rendszer technológiai diffúziója, innovációs képessége és tanulási képessége mind jobban kibontakozik.

Összegzőként megállapíthatjuk, hogy térségünkben az EU-csatlakozást közvetlenül megelőző időszakra kiegyenlítődték a működőtőke-vonzás regionális versenypozíciói,

sőt a fejlettebb versenytársainkhoz viszonyítva (Csehország, Szlovákia, Lengyelország) bizonyos léphátrányba is került a magyar gazdaság. A regionális komparatív előnyök gyors átrendeződésében kiemelkedő mozgatóerőt jelentenek a mobil tőke globális hálózatba integrálódó beruházásai, lokációs motivációi, várakozásai. A jelentős számú idetelepült nemzetközi nagyvállalat ugyanakkor domináns szerepet tölt be a technológiatranszferben és az innovációs folyamatok táplálásában, a tanulási és innovációs képességek kiterjesztésében, elmélyítésében.

Ebből adódóan a következő időszak technológiapolitikai törekvéseit az ország hosszú távú versenyelőnyeinek kialakítása és kiaknázása szempontjából érdemes mérlegelni és értékelni. Mindenekelőtt szükséges egy, az uniós alapelveknek és ajánlásoknak megfelelő hosszú távú ipar- és innovációpolitikai kormányzati dokumentum összeállítása, amely egyszersmind felvázolja a tartós versenyképességi pozíció dinamikus technológiapolitikai trendjeit, követelményeit, másfelől konzisztens keretet ad a befektetési eszközrendszer kormányzati koordinációs megújítása számára, különös tekintettel az innovációs politikával, programokkal kapcsolatos legfontosabb beruházói szempontok összehangolására. Hangsúlyozandó, hogy a támogatáspolitikai dimenzió is alapvető átgondolásra szorul, mert az EU struktúrapolitikájában egyre szigorúbb versenyszabályozási követelmények jelentek meg. A befektetők kegyeiért egymással is éles versenyben lévő újonnan belépőknek számolniuk kell azzal, hogy a közvetlen vállalati támogatások intenzitási arányai számottevően csökkennek, a korábban sikeresen felzárkózó országok lehetőségeihez viszonyítva. (Antalóczy–Sass, 2003)

Ezért perdöntő fontossága lehet egy olyan, az EU-val egyeztetett stratégiai léptékű ipar- és innovációpolitikai programnak, amely a technológiai fejlesztés átfogó humán tényezőit, infrastrukturális feltételeit és közvetlen K+F feladatait méri fel, határozza meg, s integrált kormányzati intézkedésekre, támogatásokra teszi alkalmassá azokat. Meggyőződésünk, hogy a szűkebb támogatáspolitikai mozgástérben az üzleti, vállalkozási és különösen az innovációs infrastruktúra-program, illetve projekt képessége felértékelődik, különösen ha ezek regionális hálózati erővel és kritikus tömeggel rendelkeznek. (EPRC, 2001) Ezért a befektetésösztönzés új modelljében az erős lokális képességek (strong local capabilities) megteremtése jelentheti a hosszú távú versenyelőnyök egyik legfontosabb bázisát. A GKM technológiafejlesztési programjában egyaránt az ilyen „erős lokális képességek” kialakítására irányulnak az ipari parkok minőségi szolgáltatásait, az integrátori ipari parkokat megerősítő – ezen belül a kkv-k inkubációját segítő – részprogramok, a vállalkozások és a tudáscentrumok kapcsolatrendszerét erősítő, valamint a klaszterekre alapozott értéknövelő szolgáltatások kialakítását szolgáló előkészítő programok.

Felhasznált irodalom

- Agenda 2000 [1997]: Az Európai Bizottság véleménye Magyarország Európai Unióba történő jelentkezéséről. Külügyminisztérium, Budapest, 1997. 82+14 o.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna: Befektetésösztönzés és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz. *Külgazdaság*, 2003. április, 4–29. o.
- Beers, Cees van [2003]: The role of foreign direct investment on small countries' competitive and technological position, Government Institute for Economic Research, Helsinki.
- UN [2001]: Best practice in business incubation, United Nations, New York – Geneva.
- Campos, Nauro F. – Coricelli, Fabrizio [2002]: Growth in transition: what we know, what we don't, and what we should. *Journal of Economic Literature*, szeptember.
- Darvas Zsolt – Simon András [1999]: A növekedés makrogazdasági feltételei. Gazdaságpolitikai alternatívák. MNB füzetek.
- EC [2002]: University spin-outs in Europe – Overview and good practice. European Commission, Luxemburg.

- EPRC [2001]: Benchmarking regional policy in Europe. Discussion Papers, University of Strathclyde, augusztus.
- Futó Péter – Lányi Péter – Soltész Anikó [2002]: A vállalkozói inkubációs rendszer. A GKM megbízásából SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány.
- Growth 2000 – an industrial policy for the new millenium. NVTEK Swedish National Board for Industrial and Technical Development.
- Iványi Attila Szilárd – Hoffer Ilona [2002]: Vállalkozásfejlesztés és innováció. Egyetemi jegyzet.
- Kortum, Samuel – Lerner, Josh [2000]: Assessing the contribution of venture capital to innovation. *Rand Journal of Economics*, Vol. 31 No. 4.
- Magyar Szabadalmi Hivatal éves jelentése 2002, Budapest.
- Novotnik Imre [1999]: Rövid áttekintés a francia önkormányzatok közigazgatási és pénzügyi rendszeréről, Területrendezési és területfejlesztési orientációs törvény Franciaországban, 2015-ben, *Falu Város Régió*, 1999, 6. szám
- OECD [2002], Benchmarking Industry-Science Relationship. Paris.
- Osman Péter [2001]: A K+F tevékenységek és az innovációt segítő tőkepiaci intézmények. In: A kutatás-fejlesztést és innovációt segítő módszerek. OM
- Papanek Gábor [2003]: A gazdasági fejlődés láthatatlan forrásai c. MTA doktori értekezésének munkahelyi vitájára készült tanulmány. Budapest.
- Papanek Gábor – Rohács József – Hronszy Imre – Rechnitzer János [2002]: A magyar kis-közepes vállalatok innovációs képességének fejlesztése. Készítette a MISZ az OM K+F Helyettes Államtitkárságának támogatásával. Budapest.
- Rasiah, Rajah [2002]: Systemic coordination and the development of human capital knowledge flows in Malaysia's TNC-driven electronic clusters. *Transnational Corporations*. Vol. 11. No. 3.
- Sanjaya, Lall [2003]: Investment and Technology-policies for competitiveness, UNCTAD.
- Simai Mihály – Farkas Péter – Éltes Andrea – Gál Péter [2000]: Foreign direct investment and technological changes at the threshold of the 21th century. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Szabó László [2003]: Versenyképességünk javításának innovációs adottságai. *Bővülő Európa*, 1. szám. 39–61. o.
- Távközlési innovációk napjainkban [2003] Vovorter Innovációs Rt., Budapest.
- Török Ádám [2000]: Reális-e a magyar tudomány 20. helye a (képzeletbeli) világranglistán? *Magyar Tudomány*, 11. szám. 1307–1324. o..
- Vanicsek Mária [2002]: Innovációs környezet a magyar vállalatbirodalmakban. Kutatási jelentés. Az Oktatási Minisztérium megbízásából készítette GKI Rt, november.
- Varga Attila – Schalk, Hans Joachim [2003]: Ex-Ante Analysis of the Macroeconomic Impacts of the Hungarian National Development Plan, 2004–2006. Final Report. Pécs–Münster, február.

„A felhajított kőnek nem rossz,
ha leesik, mint ahogy nem volt jó,
amikor felszállt.”

Marcus Aurelius

Az extern inflációs többlet Magyarországon és az euró bevezetésének optimális időpontja

DOMBI ÁKOS

*A maastrichti inflációs kritérium teljesítésének reálgazdasági költségeivel kapcsolatban a hazai gazdaságban már az Európai Unióhoz való felzárkózás kezdete óta jelenlevő strukturális és az uniós csatlakozásunk után várható, fogyasztói árszerkezet alapú inflációs többlet mértéke aggodalomra adhat okot. Az előbbi alapját a feltörekvő gazdaságok mindegyikét érintő Balassa–Samuelson-hatás, míg az utóbbiét – részben a korábbi regulált árrendszernek köszönhetően – az egyes termékcsoportok európai uniós átlagnál jóval alacsonyabb ára adja. Mivel a magyar gazdaságnak az Európai Unióhoz való felzárkózása és a fogyasztói árszerkezet uniós átlaghoz való közeledése hosszú folyamat, ezért az ezekből fakadó inflációs többlet letörése nemcsak hogy következetes, hanem az unión belüli inflációs divergencia kisebb fokú tolerálása esetén egyben folyamatos dezinflációs politikát is igényelne, amelynek reálgazdasági költségei egyelőre csak nehezen becsülhetők. Mindenesetre más országok korábbi dezinflációs politikájának „áldozati rátái” (1 százalékos dezinfláció miatti reál-GDP-csökkenés százalékban kifejezve) és a fenti okokból kifolyólag Magyarországon várható inflációs többlet nagysága elgondolkodtatóak.**

E cikkben a korábbi megközelítésekkel ellentétben nem arra törekszem, hogy összegezzem EMU- (Európai Monetáris Unió) tagságunk várható előnyeit és költségeit, azokat csak érintőlegesen fogom tárgyalni a *Csajbók–Csermely* [2002] szerzőpáros eredményeire támaszkodva. Az optimális valutaövezetek elméletét alapul véve, a költség-haszon egyenleg imponáló számaiban elveszve sokszor megfélemezünk a dolgok árnyoldaláról: a maastrichti kritériumok teljesítése és egy esetleges „hard-nosed” – azaz az EMU-n belüli inflációs divergenciát kevésbé toleráló – uniós politika kapcsán felmerülő reálgazdasági költségekről.

* Külön köszönettel tartozom Dr. Mach Péter egyetemi docensnek úrnak (PTE-KTK), illetve Schepp Zoltán egyetemi adjunktus úrnak (PTE-KTK) a tanulmány megírása során nyújtott segítségükért. Valamint szeretnék köszönetet mondani Dr. Halpern László úrnak a tanulmánnyal kapcsolatos hasznos észrevételeiért.

Dombi Ákos a tanulmány lezárásakor a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Karának ötöd-
éves hallgatója, jelenleg a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem I. évfolyamos PhD-hallgatója.

Az öt konvergenciakritérium közül hármat valószínűleg különösebb nehézségek nélkül sikerül majd teljesíteniük.¹ Az inflációs és költségvetési deficitkritérium azonban kardinális pontjai lehetnek annak, hogy mikorra is állunk majd készen az euró fogadására.

A költségvetési hiány (a GDP százalékában) 2002-ben 8,8 százalék volt, ami súlyos kérdéseket vet fel a maximum 3 százalékos maastrichti konvenció gyors elérésével kapcsolatban. Bár a 2003-ra vonatkozó költségvetési törvény már csak 4,5 százalékos hiánnyal számol, a 2003 júliusáig nyilvánosságra került adatok alapján ennek betartása egyre valószínűtlenebbé válik. Ennek ellenére, európai monetáris integrációnk optimális időpontjának vizsgálatakor eltekintek a költségvetési kritérium teljesítésével kapcsolatos reálgazdasági költségek elemzésétől, azon okból kifolyólag, hogy azok közvetlenül nem EMU-, hanem EU-tagságunkhoz kapcsolódnak. A Stabilitási és Növekedési Egyezmény (SNE) ugyanis már az új EU-tagok számára is előírja a 3 százaléknál nem nagyobb hiány teljesítését.² Ebből kifolyólag e cikkben az iménti két maastrichti konvencióból csak az inflációs kritériumra összpontosítok, amikor optimális EMU-csatlakozásunk időpontját vizsgálom.

A magyar gazdaság feltörekvő jellege és az árszerkezet múltból ránk maradt számos „fogytékossága” hosszú távra predesztinálta inflációs pályánkat. Vajon jelent-e ez többletet az EMU-hoz képest, és ha igen, mekkorát? Mennyire lesz tartós? És legfőképpen, milyen reálgazdasági költségekkel fog járni letörése? Olyan kérdések ezek, amelyekre leginkább „ha... akkor” típusú válaszok adhatók. Nyilván ennek köszönhető, hogy még a legnevesebb szakemberek is csak ritkán bocsátkoznak pontos előrejelzésekbe. De biztosak lehetünk benne, hogy inflációs többletet fog jelenteni, még pedig a maastrichti kritériumot meghaladó mértékben. Tartós lesz, a küzdelem ellene pedig „költséges”.

Amennyiben a magyar inflációs többlet valóban jelentős mértékű és egyben tartósan jelentkező folyamat, akkor az euró bevezetésének optimalitását az inflációs konvergenciakritérium reálgazdasági költsége és az OCA³ egyenleg mellett az is befolyásolja, hogy az Európai Monetáris Unió hogyan viszonyul a jövőben a tagországok közötti inflációs divergenciához. Magyarán mekkora lesz a „tűrőhatára” az uniónak azokkal a tagállamokkal szemben, akik az uniós átlagot rendszeresen jelentősen meghaladó éves áremelkedést produkálnak. Amennyiben kicsi lesz ez a „tolerációs határ”, akkor az átlagnál számottevően nagyobb inflációt produkáló államok folyamatos dezinflációra kényszerülnek, és ezzel tulajdonképpen részben konzerválják a maastrichti inflációs konvergenciakritérium teljesítése során felmerülő reálgazdasági költségeket minden évre mindaddig, míg az inflációs többlet esszenciája meg nem szűnik.

A továbbiakban megpróbálom részletesebben körüljárni ezeket a problémákat, és egy globálisabb nézőpontból megvizsgálni az euró optimális bevezetésének időpontját. Annak ellenére, hogy az EMU-val szembeni magyar inflációs többletnek van jelenleg egy ciklikus komponense is, a következőkben csak az extern,⁴ azaz a strukturális és árszerkezet alapú inflációs többlettel foglalkozom. Mindezt azon okból teszem, mert a ciklikus komponens letörése a társadalom, a fiskális és a monetáris politika megfelelő

¹ Bár az államadósság kérdése még problematikussá válhat a jelenlegi tendenciák mellett.

² Bár tény, hogy szankciók az SNE megszegésért csak az EMU tagokkal szemben alkalmazhatóak, a EMU-n kívüli európai uniós államok legfeljebb „morális nyomással” büntethetők. (*Csajbók–Csermely*, 2002, 151. o.)

³ Optimal Currency Union (OCA) – Optimális Valutaövezetek Elmélete.

⁴ Az extern kifejezés itt arra utal, hogy szemben a ciklikus inflációs komponenssel, a strukturális és árszerkezet alapú komponens a gazdaság aktorainak befolyásán kívül álló jelenség, amelynek legfeljebb az elfojtására törekedhetünk, annak forrását viszont nem szüntethetjük meg.

együttműködésével viszonylag költséghatékonyan megvalósítható.⁵ Eredményeim görbületekenyebb adaptációja érdekében fontos, hogy elrugaszkodjunk a Philips-görbe⁶ a közelmúltban amúgy is eléggé megkopott talajáról.

Az optimális valutaövezetek elmélete, avagy EMU-tagságunk költség-haszon egyenlege

Magyarország 2004-ben az Európai Unió tagjává válik. Hogy ezek után mikorra valósulhat meg GMU⁷-csatlakozásunk, arról megoszlanak a vélemények. Az euró bevezetésének MNB által is támogatott kormányzati programja alapján 2008 lesz ez az időpont. De valóban megéri nekünk ennyire hamar csatlakozni? Egyáltalán milyen előnyök és hátrányok merülhetnek fel egy ország szempontjából, amennyiben egy egységes valutáris övezet tagjává válik? Mikor nevezhetjük egy ország monetáris uniós tagságát optimálisnak? Az optimális valutaövezetek elmélete (OCA) erre próbál választ adni.

Szemben az Optimális Valutaövezetek elméletének megszületésekor képviselt állásponttal – amely egy monetáris unió optimalitását még ahhoz kötötte, hogy az önálló monetáris politika elvesztése miatt a gazdaságot érő külső keresleti sokkok ne okozzanak inflációt, munkanélküliséget vagy külkereskedelmi mérleg hiányt –, az elmélet továbbfejlődésével a szakma felfigyelt a közös valuta gazdaságra nézve pozitív hatásaira is, és az optimalitást már a monetáris integráció hosszú távú költség-haszon egyenlegének eredőjétől tette függővé. Az elmélet általában két költség- és négy haszontényezőt különböztet meg. A következőkben vázlatosan áttekintem ezeket Magyarországra vonatkozóan *Csajbók–Csermely* [2002] tanulmánya alapján.

Költségtényezők

Az önálló monetáris politika elvesztése. Amennyiben az ország a monetáris unión belül aszimmetrikus külkeresleti sokkoknak van kitéve, az önálló monetáris politika hiánya nagyban nehezíti az alkalmazkodást, és potenciális reálgazdasági veszteségeket hordoz magában⁸ (*De Grauwe*, 1992; *Mundell*, 1961; *McKinnon*, 1963; *Kenen*, 1969). Az ilyen egyoldalú kitettség a külkereskedelmi és gazdasági integráció elmélyülésével relatíve lecsökken.⁹ *Csajbók–Csermely* számos mutató segítségével bizonyította Magyarországra és az EMU gazdasági szerkezetének hasonlóságát, és a magyar gazdaság integrációjának fokát az euróövezetbe. Arra a következtetésre jutottak, hogy hazánkat csak elhanyagolható mértékben érhetik aszimmetrikus külkeresleti hatások.

A seigniorage jövedelem vesztesége. A seigniorage jövedelem a monetáris bázis jegybanki teremtéséből származó jövedelem, amely attól függően, hogy az **M0** (monetáris bázis) mely komponense – külgazdasági, refinanszírozási vagy költségvetési komponens – után keletkezik, a konszolidált államháztartás bevételeként is realizálódhat (*Erdős*, 1997). A seigniorage jövedelem ezen utóbbi része – melyet seigniorage bevételként is neveznek – részt vesz a gazdaság körforgásában, ezért az önálló monetáris politika

⁵ Ezt az EMU periferiális országainak (Spanyolország, Portugália, Görögország, Írország, Olaszország) a tapasztalatai is alátámasztják.

⁶ A legtöbb kritika azért érte a Philips-görbét, mert nem tesz különbséget a dezinfláció költségének modellezésénél az inflációt kiváltó eltérő okok között. Márpedig, mint később látni fogjuk, ez nálunk is fontos kérdés lesz.

⁷ Gazdasági és Monetáris Unió.

⁸ Bár a valutaárfolyam keresletkiigazító képességéről megoszlanak a vélemények (*De Grauwe*, 1992; *Friedman*, 1953).

⁹ Ezzel kapcsolatban is eltérő álláspontokkal találkozhatunk! (*Krugman*, 1993; *Frankel–Rose*, 1998).

megszűnése miatt annak kiesése reálgazdasági költségeket okozhat.¹⁰ Bár tény, hogy az ECB seigniorage jövedelméből Magyarország is részesülni fog. Ez némileg kompenzálja a veszteséget.

Haszontényezők

A pénzügyi fertőzésnek való kitettség csökkenése. A „fertőzéses jellegű” és egyéb spekulatív támadások a nemzeti valuta ellen jelentős jóléti veszteségeket okozhatnak, főleg olyan gazdaságokban, ahol a devizaadósság nagy arányú, illetve a külkereskedelem intenzív.¹¹ A feltörekvő országok sokkal inkább ki vannak téve ilyen, gyakran mindeféle fundamentális okot nélkülöző támadásoknak. Az önálló nemzeti valuta megőrzésének ezen veszélyével a későbbiekben részletesebben is foglalkozom.

Csökkenő reálkamatok és lazuló folyó fizetésimérleg-korlát. A két hatás a feltörekvő státus, illetve az árfolyamkockázat megszűnéséből ceteris paribus következik, mivel csökken a kockázati kamatprémium és növekszik a tőke mobilitása. Ugyanakkor az önálló valuta megszűnése nemcsak a könnyebb hitelhez jutást segíti elő egy monetáris unió belül a többi tagországgal szembeni deficités fizetési mérleg esetén, hanem a valutatartalékok kimerülése miatti fizetéseképtelenség veszélye is megszűnik, amennyiben az ország külkereskedelmi forgalmának jelentős része az unió államaival bonyolódik le. A fellazuló (folyó) fizetésimérleg-korlát igazi jelentőségét akkor érthetjük meg, ha kitekintünk a gazdasági növekedés kérdésére, nyitott nemzetgazdaságok esetén. Amennyiben érvényesül az Erdős [2000] által vizsgált finansziális korlát a növekedésnél,¹² és emiatt a fenntartható növekedés elmarad a potenciálistól, akkor ennek a korlátnak a lazulása áldásos hatással járhat.

A külkereskedelem bővülése. A külkereskedelem olyan speciális költségekkel jár, melyek a hazai kereskedelem során nem merülnek fel. Kétféle típusú költségről beszélhetünk: „monetáris” és „nem-monetáris” költségről. A „monetáris” költségek a kereskedelmi partnerek által használt eltérő nemzeti fizető eszközökből erednek. Az ebbe a kategóriába tartozó átváltási költség, a nehezebb költség- és bevételkalkuláció, az árfolyammozgások miatti potenciális veszteség önmagában is nehezzé és költségessé teszi helyes, profitmaximalizáló döntések meghozatalát. Érthető tehát Mélyitz érvelése [1993, 4. o.]:

„...Ahogy a monetáris unió növekszik, a „monetáris” kereskedelmi költségek progresszív módon megszűnnek ... az aggregát kereskedelem bővül...sőt, az unión belüli kereskedelem aránya növekszik az unión kívüli kereskedelem arányával szemben...”

A tranzakciós költségek csökkenéséből származó nyereség. Csajbók–Csermely [2002] két részre bontják a devizaátváltásból fakadó költségeket. Egyrészt átváltási költségekre, amelyek a bankok által felszámított jutalékot jelentik. Másrészt „házon belüli költségekre”, amelyek a vállalaton belüli devizagazdálkodás adminisztrációjára fordított fizikai és humán erőforrásokból, a lassúbb devizaátváltási folyamat során el-

¹⁰ A Csajbók–Csermely-tanulmány nem foglalkozott a seigniorage-jövedelem és -bevétel közötti különbség problematikájával, vagyis hogy nem minden seigniorage-jövedelem seigniorage-bevétel is egyben, és ezért a seigniorage-jövedelem nem minden komponense vesz részt a gazdaság körforgásában. Számításaik során a teljes seigniorage-jövedelem elvesztését költségként kezelték.

¹¹ Bár az árfolyam-ingadozások miatt a külkereskedelemben keletkező veszteségekkel kapcsolatban ismét eltérő álláspontokkal találkozhatunk (lásd De Grauwe, 1992).

¹² Erdős szerint a magyar gazdaságban (2000-ig) megfigyelhető tendencia alapján „...ma a finanszírozási korlát a fenntartható növekedés effektív korlátja Magyarországon...” (Erdős, 2000, 10. o.).

szenvedett kamatkiesésekből és a fedezeti pozíciók kialakításának implicit költségeiből állnak. Ezen költségek GDP-re való hatásáról a következőképpen gondolkodnak:

„...Azt feltételezzük, hogy ezen tevékenységek megszűnéséből származó megtakarított erőforrásokat a gazdaság más területein produktív tevékenységre lehet átcsoportosítani, ezért a tranzakciós költségek csökkenése a GDP hasonló mértékű emelkedését eredményezi...” *Csajbók–Csermely* [2002, 105. o.]

Egy monetáris uniós tagság esetén jelentkező, az optimális valutaövezetek elmélete által leggyakrabban emlegetett két költség- és négy haszontényező rövid ismertetése után lássuk a *Csajbók–Csermely* [2002] által kvantifikált tényeket az 1. és a 2. táblázat alapján!

Költség-haszon elemzésük szerint egyértelműen pozitívan hatna a közös valuta gazdaságunk növekedésére: hosszú távon¹³ 0,6-0,9 százalékos növekedési többletet eredményezne évente. A tanulmány további részében, az euróövezeti tagság gazdasági növekedésre való hatásánál a szerzőpáros hosszú távra kalkulált 0,6–0,9 százalékos növekedési többletét fogom alapul venni.

1. táblázat

A GDP-re rövid távon ható (szintet befolyásoló) tényezők hatása a GDP százalékában

Tranzakciós költségek csökkenése (+)	0,18 – 0,30
Seigniorage bevétel változása (–)	–0,17 – –0,23
Nettó hatás	0,01 – 0,07

2. táblázat

A GDP-re hosszú távon ható (növekedési ütemet befolyásoló) tényezők hatása a GDP százalékában

Reálkamat csökkenése (+)	0,08 – 0,13
Külkereskedelem bővülése (+)	0,55 – 0,76
Nettó hatás	0,63 – 0,89

Forrás: Csajbók–Csermely [2002]

A következő fejezetekben azt vizsgálom meg, hogy mekkora a gazdaságban jelenlevő, EMU-val szembeni strukturális és fogyasztói-árszerkezet alapú (extern) inflációs többlet mértéke? Mely tényezők adják annak eszenciáját? Milyen változások várhatóak? Mik a lehetséges kezelési (dezinflációs) stratégiák és azok mekkora reálgazdasági költségekkel járhatnak? Vajon a maastrichti inflációs kritérium teljesítésének árnyékában is pozitív marad-e az euró bevezetésének fenti költség-haszon egyenlege? Mennyiben módosíthatja azt a nemzeti valuta feladásából származó, nehezen kvantifikálható „elmaradt költségek” haszna, illetve az euróövezet országai közti inflációs divergenciával kapcsolatos uniós politika? Mikorra tehető az euró bevezetésének optimális(abb) időpontja?

¹³ Ez a szerzőpáros értelmezésében egy 15-20 éves periódus.

A strukturális jellegű inflációs többlet Magyarországon: a Balassa–Samuelson-hatás

Mit is értünk strukturális inflációs többlet alatt? A félreértések elkerülése végett ezt nem árt tisztázni! Az, a gazdaság strukturális átalakulása során fellépő inflációs nyomás, amely a ciklikus áremelkedésektől független – legyen az keresleti, kínálati (költség) vagy várakozás alapú. A strukturális alapú inflációs többlet elméleti alapját a *Balassa–Samuelson-hatás* adja. *Balassa* és *Samuelson* szinte egy időben, egymástól függetlenül vizsgálta, hogy miért nem teljesül a vásárlóerő-paritás abszolút formája. A következőkben *Balassa* [1964] megállapításait ismertetem *Barabás* fordításában (lásd: *Darvas–Halpern*, 1998, 37. o.).

„Kereskedelmi korlátozások hiányában az árfolyam kiegyenlíti a külkereskedelmi forgalomba kerülő javak árát, a szállítás költségei természetesen engedélyeznek némi eltérést.”

„Azon feltételezés mellett miszerint az árak a határköltséggel azonosak,¹⁴ a külkereskedelemben kerülő javak szektorának belföldi bérkülönbségei a termelékenység különbségének megfelelően fognak alakulni,¹⁵ a munkaerő belső mobilitása pedig minden gazdaságban kiegyenlíti a hasonló kvalitású munka bérét.”

„Mivel a termelékenység nemzetközi eltérései a szolgáltató szektorban kisebbek, mint a külkereskedelemben kerülő javakat előállító szektorban, a bérek pedig minden országban kiegyenlítődnék, a szolgáltatások a magasabb termelékenységű országban relatíve drágábbak lesznek.”

„Mivel a szolgáltatások befolyásolják a vásárlóerő-paritás számítását, a valutaárfolyamra viszont közvetlenül nem hatnak, ezért a vásárlóerő-paritás bármely két ország valutája között a magasabb termelékenységű ország valutájában kifejezve alacsonyabb lesz az egyensúlyi árfolyamnál.”

A szakirodalom az imént vázolt mechanizmust, amely magyarázatot ad az abszolút vásárlóerő-paritás nem teljesülésére, *Balassa–Samuelson-hatás*¹⁶ néven tartja számon.

Bár *Balassa* a munkaerő mobilitása miatti, országon belüli bérkiegyenlítődéssel számolt csak, feltételezhetjük a tőke profitabilitásának – azaz a profitrátának – szektorok közötti kiegyenlítődéset is a tőke hosszú távon megvalósuló interszektoriális mobilitásának köszönhetően (*Kovács–Simon*, 1998). A következőkben a külkereskedelemben kerülő javakra a „tradable” vagy „ipar”, a külkereskedelemben nem kerülő javakra a „non-tradable” vagy „szolgáltatás” kifejezést fogom használni.

A B–S-hatás fenti statikus megfogalmazása mellett létezik egy dinamikus megfogalmazás is, mely nem az árak szintjét – és a vásárlóerő-paritás abszolút formáját –, hanem az árak változását – és így a vásárlóerő-paritás relatív formáját – magyarázza két ország viszonylatában. Ez alapján amennyiben az egyik országban a tradable szektorban a termelékenység növekedése nagyobb, mint a másikban, és a szolgáltatásoknál ez a különbség kisebb, akkor – továbbra is feltételezve a profitráták és bérek szektorok közötti kiegyenlítődéset – az előbbiben a szolgáltatások ára is jobban fog növekedni, mint az utóbbiban, ezért a relatív vásárlóerő-paritás csak a tradable szektor viszonylatában teljesül.

¹⁴ Ehhez nyilván érvényesülni kell a neoklasszikus kompetitív piaci körülményeknek.

¹⁵ Azaz két ország viszonylatában a bérkülönbségek a külkereskedelemben kerülő javak szektorában az eltérő termelékenységnek köszönhetőek.

¹⁶ A továbbiakban, terjedelmi okokból kifolyólag a „Balassa–Samuelson-hatás” helyett „B–S-hatás”-t fogok használni.

A B–S-hatás dinamikus megfogalmazásából kitűnik, hogy amennyiben a bér- és profitkiegyenlítődés feltétele teljesül a szektorok között, akkor belföldön és külföldön egyaránt a szolgáltatás/iparcikk arány változását az ipar/szolgáltatás relatív termelékenység-növekedése határozza meg. Továbbá a fentiekből következően ugyanennek kell érvényesülni a belföld és külföld viszonylatában. Magyarán a belföldi szolgáltatások ára annnyival fog jobban növekedni a külföldiéhez képest, amennyivel jobban meghaladja belföldön az ipar termelékenység-növekedése a szolgáltató szektorét a külföldhöz képest.

De hogy is alakultak az ár- és termelékenységi arányok hazánk és kereskedelmi partnereink esetében? Kovács [2001] számításai alapján (lásd 3. táblázat) jól megfigyelhető, hogy 1991–1999 közötti adatokra alapozva, a tradable és non-tradable szektor relatív termelékenység-növekedését jól követte a két szektor közötti arányár változása Magyarországon. A versenytársaknál ez az összefüggés már lazább kapcsolatot mutat.¹⁷ Ennek ellenére mind hazánk, mind a külföld¹⁸ viszonylatában megállapítható, hogy „...a nyolc évet idősorosan vizsgálva ... a szolgáltatás-iparcikk árak alakulása jól követte a szolgáltatás-iparcikk termelékenységek alakulását...”! (Kovács, 2001, 12. o.) De Sinn–Reuter [2001] és Canzoneri [2001] is hasonló következtetésekre jut az EU legtöbb tagországát – azaz a „külföldet” – illetően.

A „relatív szolgáltatás/iparcikk árak” tükrözte 5,3 százalékos non-tradable áremelkedési különbséget viszont még nem az inflációs többlet jelenti a külfölddel szemben. Az aggregát árindex számításánál a szolgáltatások külfölditől eltérő teljes fogyasztáson belüli aránya¹⁹ finomíthatja a különbséget, ezen kívül addicionális hatásokat is figyelembe kell venni.

Kereslet oldali hatás. Elképzelhető a fogyasztói keresleti-preferenciák olyan szintű tartós eltolódása, ami csak tovább erősíti a két szektor közötti inflációs eltérést. Amennyiben Magyarországon nem létezne ilyen kereslet oldali nyomás, akkor a mikroökonomia törvényei szerint a szolgáltatás/iparcikk arány emelkedésével egyidejűleg csökkennie kéne a fogyasztáson belül a szolgáltatások részarányának. A szolgáltatás/iparcikk fogyasztási arány viszont pont fordítva alakult Magyarországon (Kovács, 2001). Tehát számításba kell venni a keresleti preferenciák tartós eltolódását.

A szolgáltatások súlyának növekedése az aggregát inflációs többlet számításánál. A tradable/nontradable termelékenységi és arányok számításánál Kovács – a Kovács–Simon [1998] cikkben leírt metodológiára alapozva – nem vette figyelembe a kormányzati, energetikai, mezőgazdasági szektort, „mivel ezek nem piaci árképzése torzíthatja, vagy közgazdaságilag magyarázhatatlanná teheti a folyamatokat”. (Kovács – Simon, 1998, 5. o.) Azonban az aggregát inflációs többlet számításánál a szolgáltatások fogyasztói árindexen belüli súlyának fontos szerepe lehet. El kellett dönten, melyik szektorba sorolják a fentieket. A kormányzati és energetikai szektornál a döntés egyértelmű volt: a szolgáltatások közé. Kovács–Simon [1998] szerint azonban nem tisztázott, vajon a mezőgazdaság tradable vagy non-tradable szektorként viselkedik-e árazás szempontjából. E végett a mezőgazdaság „hovatarozását” illetően mindkét változattal számoltak.

Ezek után lássuk, mekkora inflációs többlettel számolhatunk a B–S-hatás miatt, figyelembe véve az 1991–1999 közötti relatív termelékenység-növekedést, a keresleti

¹⁷ Ez annak köszönhető, hogy Németországban az évtized második felében annak ellenére, hogy az ipar/szolgáltatás termelékenység növekedett, a szolgáltatás/ipar arány csökkent. Németország hazánk külkereskedelmében elfoglalt nagy súlyának köszönhetően ez jelentősen befolyásolta a „külföld” értéket (Kovács, 2001).

¹⁸ A számítások során a „külföld” kategóriába az egyes országok a velük folytatott külkereskedelmünk súlyával kerültek beszámításra. 2000-ben az euróövezet részesedése a magyar exportból és importból 70, illetve 54 százalék volt. Láthatjuk, hogy az EMU jelentős súllyal szerepel külkereskedelmünkben, ezért a „külföld” helyett gyakorlatilag „EMU”-t is mondhatnánk.

¹⁹ Bár meg kell jegyezni, hogy a szolgáltatások CPI-on belüli súlya nagyjából megegyezik mind az EU, mind az átalakuló közép-európai országokban (Kovács, 2002).

preferenciák tartós eltolódását, illetve a szolgáltatások súlyának – előbb említett okokból történő – aggregát árindexen belüli növekedését.

A strukturális alapú inflációs többlet számszerűsítése

Szakmai körökben közismert, hogy a B–S-hatás alapú strukturális inflációs többlet ceteris paribus az egyensúlyi reálárfolyam felértékelődésével egyenlő, amiért gyakran csak egyensúlyi inflációként emlegetik. A következőkben Kovács [2001] számításaira fogok hagyatkozni. Nyolc scenáriót vizsgált, három dimenzióban.²⁰ Eredményeit a 4. táblázat szemlélteti.

Jelenleg és középtávon tehát 0,8–2,2 százalékos egyensúlyi reálfelértékelődéssel kell számolnunk, azaz ekkora lesz a B–S-hatásból fakadó strukturális inflációs többlet kereskedelmi partnereinkkel szemben. Mint ahogy azt már korábban említettem, külke-rekedelmi forgalmunk nagy része az EMU-val bonyolódik le, ezért a fenti érték gyakorlatilag az EMU-val szembeni B–S-hatásból eredő inflációs többletnek felel meg.

3. táblázat

A relatív árak és termelékenység alakulása Magyarországon és a versenytársaknál* (Éves átlagos növekedés 1991–1999 között)

	Magyarország	Külföld	Relatív
Szolgáltatás/iparcikk termelékenység	6,5	2,3	4,1
Szolgáltatás/iparcikk árak	6,2	0,9	5,3

Forrás: Kovács Mihály András [2001].

Kovács Mihály András saját számításai Kovács–Simon [1998] módszertana alapján.

4. táblázat

Az egyensúlyi reálfelértékelődés mértéke (Éves százalékos változás)

Élelmiszerár-feltevések	Termelékenységekülönbség	
	Magas (az elmúlt 8 év átlaga: 4,1 százalék)	Alacsony (2,2 százalék)
	Tartós keresleti hatás nélkül	
Iparcikkárakkal mozog együtt	1,6	0,8
50 százalékban az iparcikkárakkal mozog együtt	2,0	1,0
	Tartós keresleti hatással	
Iparcikkárakkal mozog együtt	1,8	1,0
50 százalékban az iparcikkárakkal mozog együtt	2,2	1,3

Forrás: Kovács Mihály András [2001].

²⁰ A három dimenzió a következő volt: a belföld és külföld között a relatív (ipar/szolgáltatás) termelékenységi arány növekedésének terén tapasztalt különbség jövőbeni alakulása; a keresleti hatás alakulása; az élelmiszerek (mezőgazdaság) árazási viselkedése, azaz hovatartozása. A felértékelődésre ható egyéb tényezőkkel, azok pontos számszerűsíthetatlensége miatt nem számol (strukturális alapok hatása, pénzügyi integrációs hatás stb.), ezért a becslés alulról torzít.

Az empirikus vizsgálatok (Kovács, 2001; Kovács, 2002) alapján tehát úgy tűnik, hogy 1991 és 2001 között a non-tradable/tradable árárány jól követte Magyarországon a tradable/non-tradable termelékenységi arány alakulását, és e téren valószínűleg nem várható változás. Hasonló megállapításokat tehetünk az EU legtöbb tagországát – azaz a „külföldet” – illetően is (Sinn–Reuter, 2001; Canzoneri, 2001). Ezért a Balassa–Samuelson-hatás nálunk a jövőben is szinte teljes mellszélességben megmutatja majd „méregfogát”, és realizálódni fog a Kovács [2001] által kvantifikált 0,8–2,2 százalékos egyensúlyi inflációs többlet az EMU-val szemben. Nem lehet tehát vitatni a következő fejezet létjogosultságát, amelyben a B–S-hatás miatti inflációs többlet kezelési alternatíváit vizsgálom.

Alternatívák a Balassa–Samuelson-hatásból fakadó inflációs többlet kezelését illetően

Keresleti restrikción. A B–S-hatásból fakadó – EMU-val szembeni – inflációs többlet kezelését illetően a konvencionálisan járható út a kereslet szűkítése lenne, hogy így a non-tradable szektor oldaláról jelentkező kínálat oldali infláció ne tudjon olyan intenzíven érvényesülni.²¹ A kereslet összeszűkülése ugyanis arra kényszerítené a vállalatokat, hogy csak a termelékenységnövekedés ütemében emeljék a béreket, ami végül is egyenértékű lenne a fajlagos bérköltség (ULC) változatlanságával. Ez a relatív árárány stabilitását jelentené, vagy legalábbis abban az irányban hatna, amennyiben a profitráta kiegyenlítődése nem teljesülne.

A ULC stabilitása a feltételezett termelékenységnövekedési különbségek alapján a reálbérek divergenciáját, azaz a reálbér-olló szétnyílását idézné elő. Hogy mekkora a munkanélküliség azon szintje, amely mellett ennek elfogadtatása a társadalommal lehetséges lenne – azaz átvitt értelemben mekkora reálgazdasági költségek árán lehetne a ULC stabilitását elérni – bizonytalan. Lengyelország tapasztalata azonban sokkoló!

A lengyel gazdaság kibocsátásának növekedése részben a versenyképesség csökkenése, részben a világgazdasági dekonjunktúra miatt az 1999-es 4,1 százalékról 2002-re 1,3 százalékra esett vissza, miközben a munkanélküliség az 1998-as 10,6-ról 2002-re 17,8 százalékra²² nőtt. Ilyen gazdasági viszonyok között érthető volt, hogy a fajlagos bérköltség a gazdaságban 1999-től kezdve viszonylag stabil (Kovács, 2002), aminek köszönhetően az empirikus vizsgálatok alapján – a felmérés módszertanától függően – megállapított 1,2–4,16 százalék közötti B–S-hatásból fakadó addicionális infláció (Kovács, 2002) csak korlátozott mértékben tudott érvényesülni: 2002-ben az éves infláció mértéke már mindössze 1,9 százalék volt!

A kivárás taktikája. Egy alternatív megoldás lenne, ha nem törekednénk a B–S-hatásból fakadó inflációs többlet letörésére, hanem kívánnánk, amíg az önmagát oltja ki. Nem kellene azonban megvárni, hogy a B–S-hatás teljesen kialudjon, az is elegendő, ha az általa generált EMU-val szembeni inflációs többlet már az 1,5 százalékos kritérium alatt van. Számolnunk kell azonban a ciklikus infláció alkalmankénti feléledésével. Ezért az az érték lesz elégséges, ahol marad némi helyünk a lavírozásra. Véleményem szerint 1 százalékos B–S-hatás alapú inflációs többlet esetén már elegendő mozgásterünk lenne erre.²³ De meddig is tartana ez az elévülési folyamat? Hogy biztos támpontot

²¹ A restrikción irányulhat a belső keresletre a fiskális és kamatpolitikán keresztül, illetve a külső keresletre is az árfolyam-politika révén. Hogy melyik hatásosabb, az elsősorban az ország méretétől függ.

²² Lásd KSH Statisztikai Évkönyv 1999, 2000; illetve KSH Havi Közlemények 2003/3.

²³ A későbbiekben részletesebben is vizsgálandó árkonvergencia további mozgásteret igényelne, azonban – amint majd látni fogjuk –, amikor a B–S-hatás 1 százalék körüli szintre süllyedésével számolhatunk Magyarországon, addigra vélelmezhetően az árszerkezet-hasonulás lezajlik.

tudjunk adni, szükséges lenne a B–S-hatás trendfüggvényének meghatározása. E tanulmány keretében erre nem vállalkozom, mindössze a B–S-hatás esszenciájának mélyebb vizsgálata segítségével vonok le fontos következtetést egy ilyen függvény megkonstruálásával kapcsolatban. Majd azt követően az eurózóna kohéziós országainak tapasztalatait fogom segítségül hívni, hogy támpontot találjak a B–S-hatás generálta inflációs többlet alakulásával kapcsolatban, arra keresve a választ, hogy mikorra süllyed az 1 százalék körüli értékre. A továbbiak során eltekintek a Kovács [2001] által a B–S-hatás számszerűsítésénél taglalt addicionális tényezőktől (tartós keresleti preferenciák és a mezőgazdaság problematikája), csak a jelenség alapját jelentő termelékenységnövekedési különbségekkel foglalkozom.²⁴

A Balassa–Samuelson-hatás alakulásának trendje

Általános vélekedés a szakmán belül, hogy a B–S-hatás valamilyen formában a referenciaországhoz való konvergencia következménye. Számos tanulmány szolgáltat empirikus bizonyítékot arra, hogy az európai országok közötti relatív árszínvonal és a tapasztalható inflációs differencia között szignifikáns negatív korreláció létezik (Rogers–Hufbauer–Wada, 2001; Duarte, 2003; ECB, 1999). Ennek egyik okaként az eltérő fejlettségi szintet és az „elmaradottabb” országok felzárkózását nevezik meg. Az alacsonyabb GDP/fő általában a tradable szektor alacsonyabb termelékenységét takarja, ami a B–S-hatás statikus megfogalmazása alapján alacsonyabb aggregát árszínvonalat eredményez az adott gazdaságban. A felzárkózás a GDP/fő terén a fejlettebb országénál nagyobb termelékenységnövekedést jelent a tradable szektorban, és így a B–S-hatás dinamikus megfogalmazása szerint nagyobb inflációt idéz elő. A B–S-hatás esszenciája tehát a két ország kibocsátása közötti különbség mérséklődése, a konvergencia. A témával kapcsolatos kutatások általában csak a felzárkózás tényére koncentrálnak, és nem szentelnek figyelmet annak, vajon a konvergencia melyik típusa áll a háttérben, ezzel kimondatlanul is azt sugallva, hogy a teljes felzárkózás bújik meg a színpalak mögött. Hipotézisem szerint azonban a B–S-hatás esszenciáját a feltételes és nem a teljes konvergencia adja.

Az elméleti indoklás előtt érdemes pár szóban áttekinteni Jánossy Ferenc gazdasági trendvonalakkal kapcsolatos eredményeit.²⁵ Jánossy [1975] az USA, Japán és néhány európai ország trendvonalának empirikus vizsgálatakor arra a következtetésre jutott, hogy azok dinamikájukban nagyfokú stabilitást és a nyugat-európai államok esetén fel-tűnő ekvivalenciát mutatnak. Tarján [1994] a Jánossy-féle trendvonal létezését kutatta arra a 13 OECD-országra, amelyre a század eleje óta vannak GDP-adatok – figyelembe véve a Jánossy vizsgálatai óta eltelt időszakot is. Amellett, hogy neki is sikerült bebizonyítani a Jánossy-féle trendvonal létezését, eredményei megerősítik Jánossy fent említett megállapításait a trendvonalak tulajdonságát illetően. Jánossy a trendvonal dinamikáját és annak stabilitását a következőkre vezette vissza:

²⁴ A profitráta és a bérek tradable-non-tradable szektor közötti kiegyenlítődését továbbra is feltételezve.

²⁵ A gazdasági trendvonal Jánossy terminológiájában „...nem a mindenkori gazdasági potenciált fejezi ki, hanem egy olyan –ennél gyakorta magasabb- potenciált, amelyet az ország termelési görbéje elérhetne, ha az adott időpontban meglevő termelési eszközök elegendőek lennének a rendelkezésre álló munkaerő kvalifikációjának megfelelő foglalkoztatáshoz...” (Jánossy, 1975, 150.o.). A hosszú távra érvényesülő gazdasági potenciál tehát maga a gazdasági trendvonal, és a tökehiány csak átmenetileg csökkentheti ez alá a gazdasági potenciált. Ilyen értelemben a Jánossy-féle trendvonal is a nehezen megragadható potenciális kibocsátás egyfajta megtestesítőjének fogható fel. Mivel a rövid távú potenciáltól való eltérés mögött általában konjunktúrális, a hosszú távútól való elszakadás mögött mélyebb fundamentális okokat sejtünk, ezért a továbbiakban a felzárkózás-konvergencia alatt mindig a hosszú távú potenciálhoz való közeledést fogom érteni.

– „Valamely ország gazdasági fejlettsége – még ha átmenetileg nem realizálódik is a termelés tényleges volumenében, vagyis csak mint megvalósítható lehetőség létezik – elsősorban az összmunkaerő mindenkori szakmastruktúrájától függ.”

– „A gazdasági fejlődés elválaszthatatlanul kapcsolódik a szakmastruktúra változásához. A gyorsabb ütemű gazdasági fejlődés előfeltétele a szakmastruktúra gyorsabb változása.”

– „Azok a korlátok, amelyek a szakmastruktúra változási sebességét behatárolják – hosszú távra –, határt szabnak a gazdasági fejlődés ütemének is.”

– „A szakmastruktúra változását stabilizáló tehetetlenség, vagyis a múltbeli változások hatása az elkövetkezendő évek, sőt évtizedek változásaira alapvetően megszabja a gazdasági fejlődés trendvonalának állandóságát.” (Jánosy, 1975, 321–322. o.)

Jánosy „szakmastruktúrája” mai közgazdasági terminológiával élve a humán tőkének felel meg. Jánosy szerint tehát a humán tőke szerkezetének változási képessége, amely a gazdasági fejlődést elsősorban befolyásolja. Elmélete alapján a humán tőke szerkezetének ezen képességét olyan tényezők stabilizálják hosszú távra, mint az idézetben már említett „tehetetlenség”, vagy a változással szembeni „ellenállás”, amelyet az átképzés rentabilitása szab meg. A „tehetetlenséget” befolyásoló tényezők, mint például az iskolarendszer alapvető jellemzői – a képzés időtartama, illetve rugalmassága –, valamint az „ellenállásra” ható faktorok, mint például az átképzésre fordított addicionális egy év tanulás szubjektív határköltsége és határhaszna erősen kultúra- és társadalmiértékrend-függő jelenségek. Feltételezhető tehát, hogy a szoros integrációban élő nemzeteknél, régióknál a Jánosy-féle „tehetetlenség” és „ellenállás” igen hasonló mértékű. Ez magyarázatul szolgálhatna azt illetően, hogy az empirikus megfigyelések alapján miért tapasztalunk a nyugat-európai országok növekedési dinamikájában olyan nagyfokú hasonlóságot (Tarján, 1994; Jánosy, 1975), és miért nem találkozunk az USA államai közt jelentős termelékenységnövekedésbeli különbségekkel (Blanchar–Katz, 1992).

Akár Jánosy elmélete jelenti a kulcsot a hosszú távú növekedés megértéséhez, akár nem, a korábban említett empirikus megfigyelések alapján azzal a feltételezéssel élek a következőkben, hogy a szoros integrációban élő államok trendvonalának dinamikája megegyezik. Ezzel el is jutottunk hipotézisem teljesebb megfogalmazásához.

Az integrációs tömbökön belül, az államok közötti B–S-hatás eszenciáját a feltételes és nem a teljes konvergencia adja. A hosszú távú potenciális kibocsátási pályájuk elérése után, a Jánosy-féle trendvonal mentén haladva az egyes országok közel azonos növekedést produkálnak, amely a B–S-hatás megszűnését eredményezi. (Feltételezve, hogy két, dinamikájában megegyező, de abszolút értelemben eltérő nagyságú potenciális pályán mozgó országban a $PROD_T/PROD_N$ [tradable termelékenység/non-tradable termelékenység] arány változása megegyezik.)

De lássuk az empiria mennyiben támasztja alá ezt a tételt! Tarján [1994, 2000] tanulmányai alapján kiderül, hogy az EU-tagállamok túlnyomó többsége a hetvenes évek második felére elérte trendvonalát, és néhány kivételtől eltekintve a vizsgált időszak végéig –1991-ig, illetve 1994-ig – nem is igen szakadt el tőle. Tarján [1994] eredményeiből a trendvonalak azonos dinamikája is jól nyomon követhető, különösen Dánia, Németország, Franciaország, Ausztria, Olaszország, Hollandia, Svájc, az Egyesült Királyság és Spanyolország között.

A fenti hipotézis értelmében ezekben az országokban a relatív termelékenységi arányoknak közel azonosnak kellene lenniük. A felmérések (Canzoneri, 2001; Sinn–Reuter, 2001) alapján ez részben teljesül, részben nem. Sinn–Reuter eredményeiből (6. táblázat) kiderül, hogy az 1987–1995 közötti relatív termelékenység átlagos változásában tapasztalható abszolút különbségek a fenti államok közül a vizsgálatba bevont 6-ból 5 esetében a

0,01–0,25 százalékos tartományban mozogtak.²⁶ De ha elfogadjuk, hogy a non-tradable termelékenység endogenitása (Canzoneri, 2001) „zajokat” okozhat a relatív mutatók értékében, és emiatt a tradable termelékenység robosztusabb indikátora a gazdasági fejlődés állapotának, akkor is az említett 6 országból 3-nál 0,1–0,3 százalék közötti az abszolút eltérés nagysága. Canzoneri tanulmánya alapján a fenti államok közül a vizsgálatba bevont 7-ből, 4 esetben 0,1–0,4 százalék között volt az abszolút eltérések nagysága a relatív termelékenység növekedése terén (8. táblázat) A német újraegyesítés utáni periódusban (1991–1997) az előbbihez hasonló ekvivalenciát nem tudunk felfedezni.²⁷

A hivatkozott két tanulmány „számai” alapján nem beszélhetünk hipotézisem egyértelmű beigazolásáról, de „bukásáról” sem. A következő bekezdésekben rávilágítok néhány tényezőre, melyek lehetséges magyarázatul szolgálhatnak a relatív termelékenység dinamikájában tapasztalt „abnormális” eltérésekre. Végül utalni fogok az USA példájára, amely – mint két évszázada működő monetáris unió – elméletem empirikus teljesülésének eklatáns példáját jelentheti, különösen a következőkben felvázolásra kerülő problémák tükrében.

Ahhoz, hogy megértsük az európai folyamatokat a B–S-hatást illetően,²⁸ sorra kell venni azokat a tényezőket, amelyek befolyással lehetnek a relatív termelékenység alakulására.

1. Eltéréseket okozhatnak ciklikus, konjunkturális hatások. Ennek lehetősége nem elhanyagolható az EU esetében. Mint arra többek között Bayoumi–Eichengreen [1993] és [1994] is utalt, az uniós országok egy része fokozottabban ki van téve aszimmetrikus sokkoknak. Bár a vizsgált periódusok elég hosszúak lehetnek, hogy kiszűrjék az üzleti ciklusokat, az ERM válsága és a német újraegyesítés olyan középtávú zavarokat okozhattak, amelyek hatása az egyes országokra eltérő lehetett bizonyos gazdaságok fokozottabb aszinkronitása miatt.

2. A non-tradable termelékenység endogenitása ugyancsak okozhatott eltéréseket. Canzoneri [2001] „védett szolgáltatásszektor” elmélete alapján, a gazdasági integráció fokozódásával egyre inkább kiteljesedő kompetitív piac miatt a tradable szektorból kényszerűen elbocsátott munkaerőt a közszféra és a „védett” hazai szolgáltatásszektor beszívhatja, ezzel endogén módon rontva az ország non-tradable termelékenységét. Canzoneri elmélete lehetséges magyarázatul szolgálhat arra, hogy egyes országokban miért növekedtek jobban vagy kevésbé a non-tradable termelékenységek, és például hogyan tudott Spanyolország átlag alatti tradable termelékenységnövekedést felmutatva a relatív termelékenység alakulását illetően a középmezőnyben végezni (lásd 6. táblázat).

3. Az alacsonyabb árszínvonalú, fejletlenebb országok felzárkózása a fejlettebbekhez is a relatív termelékenységek dinamikájának heterogenitása felé hat. A felzárkózás elméleti alapon történhet a saját trendvonala mentén, illetve az ahhoz való (feltételes) konvergencia jegyében. Hipotézisem értelmében csak az utóbbi lenne elképzelhető az unió országait illetően, hiszen Jánossy-féle trendvonalak – valószínűleg a szoros integráció áldásos vagy

²⁶ A Sinn–Reuternél és a német újraegyesítés előtti periódusban (1973–1991) Canzoneri vizsgálatánál megfigyelhető németországi alacsony relatív termelékenységnövekedés és tradable termelékenységnövekedés mögötti okok feltárása mélyebb elemzéseket igényel. Számos tanulmány a jelenséget egyszerűen a Németország és a többi uniós ország közötti nagy termelékenységbeli különbségekkel és a német szinthez való konvergenciával magyarázza. Ennek nemcsak az általam felvázolt hipotézis, hanem az empiria is ellentmond. Az USA-ban is jóval magasabb relatív termelékenységnövekedési értékeket mértek (lásd 7. táblázat), holott a GDP/fő már az újraegyesítés előtt is számottevően meghaladta a német értéket.

²⁷ Részben adathiány miatt.

²⁸ Tulajdonképpen mindegy, hogy a relatív termelékenység változásában tapasztalható eltéréseket, vagy a B–S-hatást vizsgáljuk az EU-, illetve az EMU-országok között. Ugyanis a korábban már hivatkozott tanulmányok is rámutattak, hogy az unióban a relatív árak változása szorosan követte a relatív termelékenység alakulását.

kevésbé áldásos hatása révén – azonosak dinamikájukban, de abszolút nagyságukban nem.²⁹ Emiatt a teljes konvergencia nem lenne lehetséges, kivéve ha az adott két ország trendvonala egybeesne. *Tarján* [1994] eredményeit alapul véve azonban ez nem teljesül. Mindennek ellenére a kilencvenes évek Európai Uniója és a monetáris unió esetében elképzelhető, hogy a felzárkózás első – azaz a saját trendvonal mentén történő – típusa is relevanciát nyert, és hozzájárult egyes országok (például: Portugália, Olaszország, Finnország 1987–1995) esetében a nagyobb tradable termelékenységnövekedéshez (lásd 6. táblázat). Ez nem jelentené elméletem megcáfolását, ugyanis a gazdasági integráció fokozódásával, a „közös piac” kompetitív vonásainak erősödésével³⁰ bekövetkezhet az egyes országok trendvonalában egy ideiglenes (de szélső esetben akár végleges) törés. A piaci verseny mélyülése ugyanis a fejlettebb termelési eljárások „kényszerű” adaptálását teheti szükségessé – akár átmeneti veszteségek árán is – az „elmaradottabb” országok számára. Ugyanakkor a fejlettebb technológia átvételének felgyorsulása a külföldről érkező befektetések (FDI) növekedése révén szintén bekövetkezhet. Az iménti két hatásból fakadó technológiai felzárkózás fokozódása és a piaci integráció szintje közötti pozitív kapcsolatra *Duarte* [1999], *Canzoneri* [2001] és az ECB [1999] is felhívja a figyelmet. A gazdasági integráció mélyülése emellett előidézheti egyes iparágak területi koncentrációját (*Krugman*, 1993) és felfutását, amely a releváns országban szintén a tradable-termelékenység megugrását eredményezné.

Jánossy egyébként utalt rá, hogy egy ország trendvonalának dinamikája endogén módon növelhető. A technológiai újításoknak a „szakmastruktúra” változási képességét meghaladó ütemben történő bevezetése a termelésbe veszteséges lehet, ugyanakkor felgyorsítja a humán tőke szerkezeti átalakulását, és ezzel nagyobb növekedést tesz lehetővé. A nagyobb növekedési ütem mindaddig tart, amíg ezek a „gazdaságtalan beruházások” folytatódnak. Az iparágak koncentrációját, a fejlettebb technológiák kényszerű átvétele és a megnövekedett külföldi beruházásokkal beáramló új termelési eljárások alkalmazása tulajdonképpen ilyen *Jánossy*-féle „gazdaságtalan beruházások”-nak minősül. Amennyiben a közös piac és a monetáris unió létrejöttének előrehaladásával egyes EU-tagállamok trendvonalában valóban bekövetkezett törés, az, hogy mennyire lesz tartós a trendvonal meredekebbé válása, azaz a relatív termelékenység fokozottabb dinamikája, és így milyen mértékben zárul össze a fejlettebb államokkal szembeni kibocsátási olló, elsősorban attól függ, meddig tart ki az FDI esetleges „boom”-ja, illetve hogy *Krugman* vagy *Franke–Rose* tézise érvényesül-e majd dominánsabban az EMU esetében. Ha *Frankel–Rose* [1998] „endogén OCA-kritérium” elmélete nyer nagyobb relevanciát, akkor az euróövezet elősegíti a tagállamokat érintő nemzetközi üzleti ciklusok szorosabb korrelációját. Ez egyenértékű lenne az intra-indusztriális kereskedelem fokozódása mellett az euró-államok termelési szerkezetének nagyobb fokú hasonulásával is, nyomatékosabb hangsúlyt adva ezzel az egyes iparágakban a termék átlagköltségének, azaz a versenyképességnek. A kompetitív piacon a versenyképesség elvesztésének nyomasztó árnya hosszú időre konzerválhatja a „kényszerű” technológiai transzfereket, jelentősen csökkentve a GDP/fő terén lévő eltéréseket. Ellenben ha *Krugman* [1993] feltevése fog beigazolódni, és a gazdasági integráció az iparágak területi koncentrációjának irányába hat, a kompetitív közös piac kiteljesedése kevésbé jelent majd fojtogató szorítást. Ekkor az egyes tagállamok esetében esetlegesen meredekebbé váló trendvonalak is inkább bizonyulhatnak rövid életű jelenségeknek.

²⁹ Ez azt jelenti, hogy logaritmikus skálát alapul véve az adott országok trendvonalai – az idő függvényében ábrázolva – párhuzamosan haladnak egymással. Ez az EU-országok többségénél teljesül. (Lásd: *Tarján* [1994])

³⁰ Ilyen momentumnak minősíthető például az euró bevezetése és az Egységes Európai Okmány (1987) elfogadása.

Hogy mikor térnek vissza az EU-ban a dolgok a „normális mederbe”, és mikor lehet majd bizonyossággal állítani, hogy a tagországok többségében ismét azonos dinamikájú trendvonal érvényesül, elsősorban attól függ, mikorra alakul ki az EMU végleges, egyensúlyi gazdasági szerkezete.

Valószínűsíthetően az imént feltárt három tényező szimultán hatásának köszönhető, hogy az európai növekedési adatok alapján nem igazolódott be egyértelműen a B–S-hatás eszenciájával kapcsolatos feltevés. Ugyanakkor látnunk kell, hogy az euró-övezet „beérésével” a „zajok” feltehetően megszűnnek, vagy legalábbis minimálisra mérséklődnek, mint korábban már utaltam erre. Az is feltételezhető, hogy egy hosszú ideje működő monetáris unióban, a szolgáltató szektor piacán a nem kompetitív elemeknek már kevésbé jelentős súlyuk van, és ezért az előzőekben vizsgált non-tradable termelékenység endogenitása is kisebb. Érdemes tehát az USA-t – mint a legrégebb óta operáló monetáris uniót – közelebbről is megvizsgálni néhány gondolat erejéig. Amint az a 7. táblázatból nyomon követhető, 1977–1992 között az Egyesült Államok 8 régiója³¹ közül 6 esetében az átlagos, éves relatív termelékenység változásnak az abszolút eltérése 0,02–0,36 százalék között volt. Ez a relatív termelékenység alakulásának meglehetősen homogenitására utal. *Blanchard–Katz* [1992] alapján feltételezhetjük, hogy mindeközben a régiók saját trendvonaluk közelében haladtak,³² amelyek logaritmikus skálát alapul véve párhuzamosan helyezkedtek el, azaz dinamikájuk megegyezett. Az egyes államok között ugyanis általánosságban véve nem találkoztak a relatív GDP/alkalmazott számottevő változásával, illetve a termelékenység növekedését illetően jelentős eltérésekkel. Az USA empiriája tehát azt sejteti, hogy a „zajok” az EMU „beérésével” párhuzamosan csendesedni fognak, és a B–S-hatás azt követően a feltételes konvergencia függvénye lesz. Természetesen a nagyobb bizonyosság érdekében további vizsgálatok szükségesek.

5. táblázat

A munkatermelékenység* növekedése

Ország	A termelékenység változása		Különbség
	(1) Tradable	(2) Non-tradable	(3) Termelékenység**
Ausztria	3,21 (2,70)	1,07 (0,90)	2,14 (1,80)
Belgium	3,07 (3,99)	1,74 (1,35)	1,33 (2,64)
Németország	1,90 (1,72)	1,55 (1,27)	0,34 (0,46)
Spanyolország	1,92	–0,36	2,28
Finnország	5,98 (4,95)	1,88 (1,73)	4,10 (3,22)
Franciaország	3,01 (2,98)	0,97 (1,09)	2,04 (1,89)
Olaszország	3,79 (4,26)	1,50 (1,13)	2,29 (3,14)
Hollandia	2,91	0,79	2,13
Portugália	3,52	2,00	1,52
Írország	6,07	1,84	4,23

Forrás: Sinn–Reuter [2001].

* Munkatermelékenység = hozzáadott érték/alkalmazott.

** Tradable mínusz non-tradable.

Non-tradable = szolgáltatás.

Tradable szektor = feldolgozóipar + mezőgazdaság.

Megjegyzés: Az adatok az 1987–1995 közötti éves átlagos növekedési ráták számtani átlagai. A zárójelben szereplő adatok az 1978–1996 közötti időszakra vonatkoznak. Németország adatai Nyugat-Németországra vonatkoznak 1993-ig. A tradable szektort a feldolgozóipar és a mezőgazdaság alkotja, a fennmaradó többi iparág a Non-tradable szektorhoz lett sorolva.

³¹ Az Egyesült Államokat alkotó 8 régió *Bayoumi–Eichengreen* [1993] aggregációjának felel meg.

³² Ennek nem mondanak ellent *Tarján* [1994] eredményei sem az USA kibocsátásával és trendvonalával kapcsolatban.

Mi lehet mindezekből Magyarország számára a tanulság? Amennyiben a jövőben a B–S-hatás trendjének pontosabb feltérképezésére vállalkoznánk, célravezetőbb lehet a feltételes konvergencia folyamatára összpontosítani. A magyar Jánossy-féle trendvonal ugyanis – vélhetően a korábban már felvázolt okokból kifolyólag – hasonló dinamikát mutat a nyugat-európai országokéval (lásd 1. ábra), ezért a B–S-hatással kapcsolatos megállapításaim hazánk esetében is relevánsnak bizonyulhatnak. Természetesen Magyarország belépése az EU-ba és az EMU-ba ugyanúgy megteremti a lehetőségét a korábban vizsgált „zajok” ideiglenes kialakulásának, mindenesetre akkor is indokoltabbnak tűnik saját trendvonalunkra összpontosítani a B–S-hatást illetően.

6. táblázat

**A relatív termelékenység* növekedése
az USA 8 régiójában 1977–1992 között**

Régiók	A relatív termelékenység növekedése
Mideast	2,20
New England	2,40
Plains	2,09
Southeast	2,04
Southwest	1,06
Rockies	2,15
Far West	2,13
Great Lakes	1,69

Forrás: Canzoneri [2001].

* A relatív termelékenység tradable szektor és a non-tradable szektor termelékenységének arányát jelenti.

Megjegyzés: Az adatok az 1977–1992 közötti átlagos éves növekedési rátái az egyes régiók relatív termelékenységének.

7. táblázat

**A relatív árak és termelékenység növekedési rátája
(1991–1999 között)**

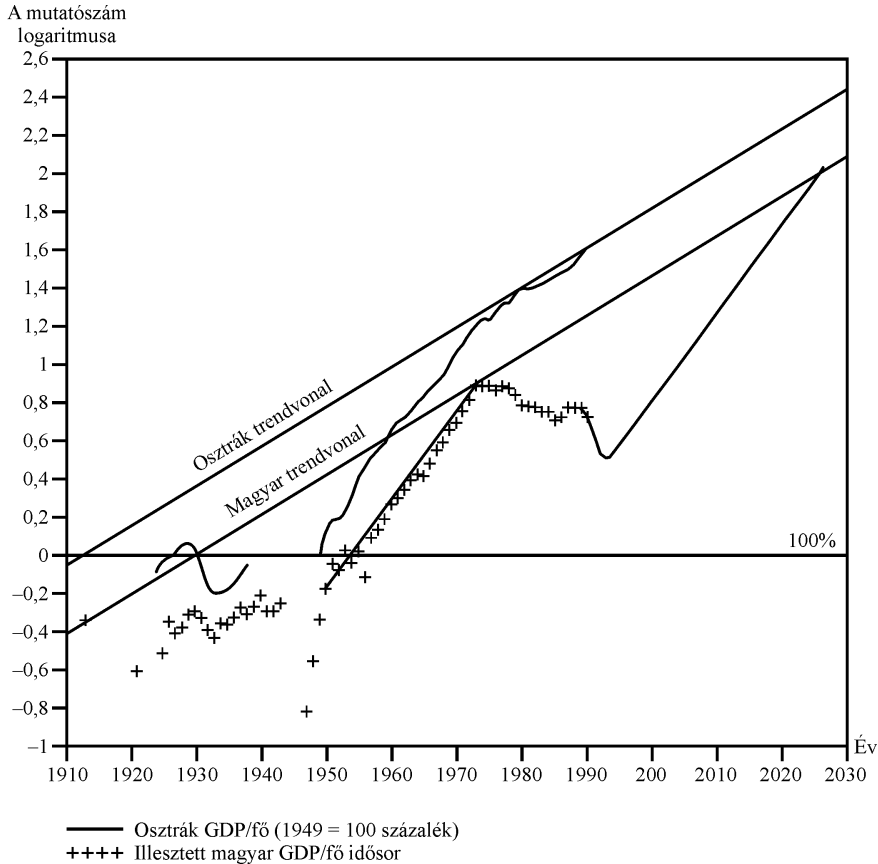
	Átlagos éves növekedés			
	1973–1991		1991–1997	
	Relatív árak	Relatív termelékenység*	Relatív árak**	Relatív termelékenység
Ausztria	2,1	2,1	n.a.	n.a.
Belgium	3,1	3,8	2,6	1,5
Dánia	1,2	1,7	–0,9	1,4
Egyesült Királyság	1,3	2,2	–5,9	2,6
Finnország	2,1	1,7	3,2	4
Franciaország	1,6	1,8	2,4	3
Németország	0,5	0,4	2	1,5
Olaszország	3	3,2	2,5	2,5
Spanyolország	2,5	2,7	n.a.	n.a.
Svédország	1,1	1,5	2,5	3,7

Forrás: Canzoneri [2001].

* Relatív termelékenység: lásd a 7. táblázat lábjegyzetét.

** A relatív árak növekedése a non-tradable és a tradable szektor árdeflátorának az arányát jelenti. A non-tradable és a tradable szektor tartalmát illetően lásd a 5. táblázat lábjegyzetét.

Előrejelzés 2005-re a 20. századi osztrák GDP/fő és az illesztett magyar GDP/fő adatok alapján



A kohéziós országok³³ tapasztalata

A szakmának egyelőre mindössze „ködös” elképzelései vannak a B–S-hatás trendjét befolyásoló pontos tényezőkről. Többek között az imént vázolt elméletem is ilyennek tekinthető. Nagyon nehéz ilyen körülmények között bármiféle becslést adni arról, hogy mikorra süllyed a B–S-hatás okozta inflációs többlet Magyarországon 1 százalékra. Lehetséges scenáriónak tekinthetjük az eurózána kohéziós országainak tapasztalatát. Portugáliában és Spanyolországban 1999-ben 1,5, illetve 0,9 százalékkal haladta meg az EMU-átlagot az inflációs szint (ECB, 1999). *Csajbók–Csermely* [2002] arról számol be, hogy az euró bevezetése óta Spanyolországban és Portugáliában 1,1 százalékpont volt az euróövezet átlaga feletti inflációs többlet nagysága. Ezek alapján és figyelembe véve

³³ Jelen fejezet keretében és a tanulmány fennmaradó részében én csak Spanyolországot és Portugáliát fogom e gyűjtőkategória alatt érteni, szemben az általános értelmezéssel, mely Görögországot is beleszámítja.

az említett két ország kibocsátásának nagyságát,³⁴ a továbbiakban felteszem, hogy Magyarországon az EU átlagos GDP/fő-jének tekintetében, 75 százalékos fejlettségi szintnél³⁵ lesz 1 százalék az EMU-val szembeni B–S-hatás generálta inflációs többlet értéke. Azonban ne feledjük, hogy ez csak egy lehetséges scenárió, és éppen ezért a tanulmány további részében a B–S-hatás keltette hazai inflációs többlet lefolyására tett megállapításaimat is fenntartással kell kezelni. Több okból kifolyólag is.

(1) Először is nem tudhatjuk, hogy az alkalmazott gazdaságpolitika korlátozta-e vajon, és ha igen, mennyiben a relatív termelékenységnövekedés keltette infláció kiteljesedését. Arról sem állíthatunk semmi biztosat, hogy a Spanyolországban és Portugáliában megfigyelt inflációs többlet milyen arányban köszönhető ciklikus és milyen arányban strukturális hatásoknak. Ezzel kapcsolatban az ECB [1999] sem vállalkozik pontos becslésekre, mindössze kifejti, hogy annak van egy B–S-hatás alapú komponense is. *Csajbók–Csermely* is hangsúlyozza, hogy a valutaunió bevezetése óta eltelt idő túl rövid ahhoz, hogy elkülönítsük a ciklikus és a strukturális hatásokat. A termelékenységnövekedésbeli eltérésekre alapozott számítások ugyanakkor 0,8 és 1,5 százalék közé teszik a B–S-hatáson alapuló inflációs többlet mértékét Németországgal szemben a két ország vonatkozásában.³⁶

(2) Másodszor, az előző fejezetben feltárt „zajok” Európát illetően eltérést okozhatnak a B–S-hatás általam feltételezett eszenciáján alapuló „naiv modellel”³⁷ szemben.

De ha az előző két pontban vázolt tényezők egyike sem bírna jelentős hatással, és a mért spanyol és portugál inflációs többlet a „zajokkal” nem torzított relatív termelékenységváltozás által indokolt értékeket tükröznék, akkor is 3 további feltételnek kell teljesülnie ahhoz, hogy azokat Magyarország hasonló fejlettségbeli (EU-átlag 75 százaléka) szintjéhez hozzárendeljük.

Egyrészt szükséges, hogy az előző fejezetben feltárt tényezők hazánk trendvonalában se okozzanak „zajokat”. Azaz, sem a non-tradable szektor endogenitása, sem a középtávra is kiható konjunkturális zavarok eshetősége, sem a mélyülő gazdasági integráció tárgyalt hatása ne nyerjen relevanciát esetünkben.

Másrészt, a kohéziós országok és Magyarország gazdasági trendvonalának nemcsak dinamikájában, hanem abszolút nagyságában is meg kell egyeznie. Más szóval a trendvonalaknak egybe kell esniük.

Harmadrészt szükséges, hogy a kohéziós országok azon időszakának, amikor a kibocsátás (GDP/fő) terén az uniós átlag 50 százalékánál álltak³⁸ – mint jelenleg hazánk –, a „gap”^{szolg} és „gap”^{ipar} értékei közelítőleg megegyezőek legyenek a mai magyar értékekkel; valamint a szolgáltató szektort és az ipart jellemző feltételes konvergencia sebessége (β_{szolg} és β_{ipar}) páronként ekvivalens legyen a hasonló magyar mutatókkal.³⁹ Két

³⁴ Ez jelenleg az EU-átlag 70 százaléka Portugáliában, illetve 75 százaléka Spanyolországban, vásárlóerő-paritáson számolva. (Lásd: KSH Nemzetközi Statisztikai Évkönyv 2000)

³⁵ Az elkövetkezőkben, amikor a relatív GDP/főről és fejlettségi szintekről beszélek, mindig vásárlóerő-paritáson mért értékekben gondolkozom.

³⁶ *Canzonerinél* [2001] ez az érték Spanyolországot illetően 1,4 százalék, 1973–1997 között, míg *Sinn–Reuter* [2001] Portugáliánál 0,82 százalékra, Spanyolország esetében pedig 1,53 százalékra teszi a relatív termelékenységnövekedésre alapozott számítások alapján a Németországgal szembeni B–S-hatásból fakadó inflációs többlet értékét 1987–1995 között.

³⁷ „Naiv modell”: a feltételes konvergenciában előrébb járó gazdaságokban a Tradable/Non-tradable relatív termelékenységváltozás alacsonyabb.

³⁸ Ennek a fejlettségi szintnek az elérése Spanyolországban 1960 előttre, Portugáliában 1960–65 közé tehető.

³⁹ „Gap”: az aktuális és potenciális kibocsátás eltérése, „ β ”: a hosszú távú egyensúlyi kibocsátási szinthez való feltételes konvergencia sebessége. Az alsó indexek az ipar és a szolgáltatás szektort jelentik.

ország egyes szektoraira jellemző „**β**”-ák és „**gap**”⁴⁰-ek ugyanis nemcsak hogy az adott országban nem kell, hogy páronként megegyezők legyenek, de két, abszolút értelemben is azonos trendvonalhoz konvergáló, jelenleg azonos fejlettségi szintű országnál (mérték: az EU GDP/fő az átlag százalékában) sem törvényszerű, hogy az egyes mutatók a két ország viszonylatában páronként ekvivalensek legyenek. Tehát az egyes gazdaságokra jellemző egyéni „**β**”-ák, „**gap**”-ek is nehézkessé tennék a spanyol és portugál tapasztalatok egyszerű adaptálását. Egyik eklatáns példája lehet ennek Szlovénia esete.

Szlovénia 1999-ben megközelítőleg az EU-átlag 68 százalékánál volt GDP/fő tekintetében, és ma a 70–75 százalékos tartományban mozog.⁴¹ Ennek ellenére 1996–2001 között a tradable/non-tradable termelékenységi arány éves szinten átlagosan 6,5 százalékkal nőtt. Magyarországon ez a mutató ebben az időszakban 5,8 százalék volt (Kovács, 2002). Tegyük fel, hogy többségében teljesül Szlovénia esetében is a Jánossy-féle trendvonal nyugat-európai országokéval való azonos dinamikája, mint azt hazánkban láttuk. Ezután értelmezzük az eredményeket a két véglet dimenziójából! Ha a két ország azonos potenciális pályához konvergál, akkor a „naiv” feltételezés szerint Magyarországon kellene nagyobbak lennie a – B–S-hatás eszenciáját adó – tradable/non-tradable termelékenységi arány változásának. De ha azt az igen pesszimista esetet nézzük, hogy Magyarország csak a *Tarján* által a korábbi magyar idősor értékekből extrapolált Jánossy-féle trendvonalhoz konvergál⁴² (EU-átlag kb. 75 százaléka), míg Szlovénia az EU-hoz képest teljes felzárkózást valósít meg, akkor is nálunk kellene nagyobbak lennie a „naiv” elképzelés alapján a fenti mutató százalékos változásának. Ugyanis ebben az esetben is közelebb lenne Szlovénia a trendvonalhoz, mint mi.⁴³ Éspedig jóval közelebb. Nyilván számos tényező (mint például a non-tradable szektor endogenitása) mellett ez nagymértékben annak a következménye is lehet, hogy érvényesül az „egyéni” „**gap**”-ek és „**β**”-ák hatása.

Az imént felsorolt torzító tényezők számossága – melyek igen lerontják a kohéziós országok tapasztalatának alkalmazhatóságát – jól szemlélteti a B–S-hatás pontos alakulásának megállapításával kapcsolatos káoszhelyzetet. Mégis a tanulmány folyamán a „0,75 EU GDP/fő átlag – 1 százalék B–S-hatás generálta inflációs többlet” szcenárióból indulok ki, és próbálok az EMU-val szembeni áremelkedési többlet alakulására becslést adni. Nyilvánvalóan az így kapott inflációs pályát közelítő értéknek is csak nagy jóindulattal lehet elfogadni. Azonban a hangsúly nem is ezen van. Sokkal inkább azon, hogy szemléltessem: a B–S-hatás hosszú távú folyamat,⁴⁴ és jelenlegi magyarországi mértéke mindenképpen indokolja, hogy foglalkozzunk azzal a kérdéssel, vajon minél előbb vagy valamennyit kivárva lenne optimális az euró bevezetése.

A magyar gazdasági növekedés becslése

A következőkben megpróbálok közelítő becslést adni arra, hogy mikorra fogja Magyarország elérni az EU-átlag 75 százalékát GDP/fő terén. Ehhez a neoklasszikus iskola

⁴⁰ A makrogazdaságot jellemző feltételes konvergencia sebessége („**β**”) és a kibocsátási rés („**gap**”) tovább dezaggregálható a mikroszféra irányába, az elemzés által kívánt mélységben. Akár egészen az egyes vállalatok szintjéig lebontva.

⁴¹ Lásd: KSH Nemzetközi Statisztikai Évkönyv, 2000. Ma hazánkban a GDP/fő megközelítőleg az EU-átlag 50 százaléka.

⁴² Lásd 1. ábra.

⁴³ Szlovéniában ebben az esetben a kibocsátási „**gap**” 25 százalék, míg nálunk kb. 34 százalék lenne.

⁴⁴ Különösen, ha figyelembe vesszük Magyarország 20. századi Jánossy-féle trendvonalához képest való nagy kibocsátási rését. Lásd 1. ábra.

növekedésméleti rendszerének legnagyobb empirikus visszaigazolódást nyert modelljét (*Mankiw–Romer–Weil*, 1992) és az egyes növekedésméleti iskolák között zajló viták közepette „pártatlannak” mondható két vizsgálatot veszek alapul (*Tarján*, 1993; *Mellár*, 2001). A kapott eredmények szélső értékeit egy lehetséges intervallum alsó és felső értékeiként fogom kezelni.

A humán tőkével kibővített neoklasszikus Solow-modellnél (*Mankiw–Romer–Weil*, 1992) a hosszú távú egyensúlyi kibocsátási szinthez való feltételes konvergencia sebessége a következőképpen határozódik meg.⁴⁵

$$(1) \quad \beta = (n+g+d)(1-a-b)$$

A technikai haladás (**g**), a neoklasszikus rendszerben az összes állam számára adott nagyság. Ennek értéke, figyelembe véve az empirikus adatokat 0,02 (*Dedák*, 2000; *Mankiw–Romer–Weil*, 1992). *Romer* [1989] több országra kiterjedő vizsgálata alapján az amortizációs ráta 0,03 és 0,04 között van. *Mankiw–Romer–Weil* is hasonló következtetésre jutott az USA adatai alapján. Náluk ez az érték 0,03 volt. Ezeket az értékeket elfogadtam Magyarország esetére is, és 4 százalékos amortizációs rátával számoltam. Bár a népesség növekedése nálunk megállt, hosszú távon mégis a tendencia megfordulásával számolok, és 1 százalékos növekedési ütemet feltételeztem. *Mankiw–Romer–Weil* is 1 százalékos értékkel számolnak. A fizikai tőke parciális termelési rugalmasságát (**a**) illetően viszonylag biztos megállapításokat tehetünk. Az eddigi becslések annak értékét 0,3–0,4 közé teszik, és ezzel már a magyar adatok is konzisztensek (*Valentinyi*, 2000). *Mankiw–Romer–Weil* alapján 0,33-dal számoltam. A (**b**) értékét jóval nehezebb becsülni, és egyelőre, amíg nem valósul meg a feltételes konvergencia, nem is lehet megállapítani, hogy a magyar humán tőke parciális termelési rugalmassága vajon megegyezik-e a nyugat-európaiéval. *Valentinyi* [2000] szerint a magyar konvergencia tapasztalatai azonban erre engednek következtetni. Ezért (**b**) értékénél *Mankiw–Romer–Weil* által OECD-országokra empirikusan meghatározott 0,37-es értéket vettem figyelembe. Ezek alapján a magyar feltételes konvergencia mértéke 2,1 százalék évente, azaz az aktuális és potenciális kibocsátás közötti résnek minden évben 2,1 százalékát dolgozzuk le. Ezek után a következő képlet⁴⁶ segítségével számolhatjuk ki, hogy mikor érjük el az EU-átlag 75 százalékát:

$$(2) \quad (y_t - y^*) / (y_0 - y^*) = e^{-\beta t}$$

A magyar GDP/fő 2000-ben vásárlóerő-paritáson az EU-átlag 52 százaléka volt.⁴⁷ Amennyiben feltételezzük, hogy a magyar hosszú távú egyensúlyi pálya egybeesik az EU-átlaggal,⁴⁸ akkor pontosan az EU-átlag 75 százalékánál leszünk félúton a feltételes konvergencia folyamatában, azaz $(y_t - y^*) / (y_0 - y^*)$ értéke 0,5 lesz. A (2)-es egyenletet logaritmizálva, majd megoldva azt kapjuk, hogy amennyiben a konvergencia sebessége 2,1 százalék, 33 évbe telne a 75 százalékos EU-fejlettségi szint elérése.

⁴⁵ **d**: amortizációs ráta, **n**: népesség-növekedési ráta, **g**: a technológiai fejlődés üteme, **β**: a feltételes konvergencia sebessége, amely megmutatja, hogy a tényleges és potenciális kibocsátás közötti résnek évente hány százalékát dolgozza le a gazdaság, **b**: a humán tőke parciális termelési rugalmassága, **a**: a fizikai tőke parciális termelési rugalmassága.

⁴⁶ y^* : a hosszú távú egyensúlyi kibocsátási szint (azaz a potenciális kibocsátás).

y_t : egy effektív munkásra jutó jövedelem a **t**-edik időszakban, y_0 : az induló állapot.

⁴⁷ Lásd: *HVG*, 2001. november 17

⁴⁸ Bár *Tarján* [1993] eredményei a magyar 20. századi Jánossy-féle trendvonalat illetően ennek ellentmondanak (lásd: 1. ábra), azonban a számottevően alacsonyabb hosszú távú egyensúlyi szinttel való számolás irreális mértékben tolt volna ki a 75 százalékos fejlettségi szint elérésének időpontját.

Tarján [1993] eredményei némileg optimistábbak. Tanulmánya során a magyar 20. századi Jánossy-féle trendvonal extrapolálásával és a hazai növekedési adatok illesztésével arra a következtetésre jutott, hogy 2025-re érhetjük el újra a trendvonalat. Tekintve, hogy a magyar trendvonal abszolút nagyságában mindössze 70 százaléka az osztráknak (lásd: 1. ábra), illetve, hogy Ausztria kibocsátása jelenleg némileg az uniós átlag felett van, ezért a 75 százalékos fejlettségi szintet *Tarján* alapján a fenti időpontra datálhatjuk.

Mellár [2001] tanulmánya dinamikus makromodellek segítségével elemzi az Európai Unió fejlettségi szintjéhez való felzárkózás időbeli lefutását, és így a növekedésméleti viták közepette „pártatlannak” tekinthetők. Vizsgálatai szerint a teljes felzárkózás időpontja 15 és 45 év között bárhol lehet, sőt szélső esetben az is előfordulhat, hogy ezeken kívül esik, vagy hogy egyáltalán nem valósul meg. Az előbbi számítások alapján pesszimista álláspontot képviselve a teljes felzárkózás időpontjának 45 évet vettem irányadónak. Feltételezve az abszolút értelemben vett lassuló ütemű felzárkózást – azaz az egy főre jutó kibocsátásbeli különbségek abszolút értelemben vett csökkenésének lassuló ütemét –, a középértéknél (22,5 év) alacsonyabbra datálva 17 évre tettem a 75 százalékos szint elérését.

Tehát közelítő becslésekkel azt mondhatjuk, hogy egy 17–33 éves időintervallumon belül fogja Magyarország elérni az EU átlagos fejlettségi szintjének 75 százalékát. Így, amennyiben a kivárás taktikáját választjuk a B–S-hatás okozta inflációs többlet „kezelésére”, egy 17–33 éves intervallumban kell gondolkoznunk az 1 százalékos szint elérését illetően.

A magyar strukturális alapú inflációs többlet problematikájának összefoglalása

Magyarországon az EMU-val szembeni strukturális alapú inflációs többlet esszenciáját a B–S-hatás adja. Elemzések alapján az ebből fakadó inflációs többlet mértéke jelenleg és középtávon 0,8–2,2 százalék közé tehető. Hogy a pontos érték az intervallumon belül hol fog realizálódni, azt még egyelőre nehéz megjósolni. Mindenesetre, ha feltételezzük, hogy az EMU-val szemben továbbra is fennmarad a magas különbség a relatív termelékenységnövekedés viszonylatában⁴⁹ – amely hazánk feltételes konvergenciájának első felében mindenképpen plauzibilis állítás –, akkor az előbbi intervallum leszűkül 1,6–2,2 százalék közé,⁵⁰ ami már teljes egészében a maastrichti kritérium felett van. Arról nem is beszélve, hogy a Kovács által nem kvantifikált tényezők miatt ezek a becslések alulról torzítanak.

Vizsgálatok alapján (*Kovács*, 2001; 2002) 1991 és 2001 között a non-tradable/tradable árárány jól követte Magyarországon a tradable/non-tradable termelékenységi arány alakulását, és e téren valószínűleg nem várható változás. Hasonló megállapításokat tehetünk az EU-tagországok többségére is (*Sinn–Reuter*, 2001; *Canzoneri*, 2001). Tehát a B–S-hatás teljes mértékben megmutatja „mérégfogát” nálunk. Az ebből fakadó inflációs többletet két módon lehet kezelni.

Az egyik megoldás, hogy a keresletszűkítés eszközével élve megakadályozzuk, hogy ez az alapvetően kínálati oldalról jelentkező inflációs többlet realizálódjon. Egy ilyesfajta politika lefolytatásának reálgazdasági költségei komolyak lehetnek.

A másik, hogy a kivárás taktikáját választjuk, és hagyjuk elévülni a gazdasági felzárkózás előrehaladtával a B–S-hatásból fakadó inflációs többletet, amíg az le nem

⁴⁹ És itt most tekintünk el a rövid távon esetenként jelentkező átmeneti tradable-non-tradable relatív termelékenységnövekedés-csökkenéstől, amelyre Magyarországon is volt már példa.

⁵⁰ Lásd a 4. táblázatot.

csökken 1 százalékra. Annak megállapítására, hogy hány év múlva következik ez be, szükséges lenne a B–S-hatás trendfüggvényének ismerete. Ennek meghatározása azonban a relatív termelékenységi alakulására ható torzító tényezők körüli káosz állapot, és a B–S-hatás konkrét esszenciáját illető ködös elképzelések miatt lehetetlen feladat. Ezért az EMU kohéziós országainak tapasztalatain nyugvó szcenárióval számoltam. Ezt követően a magyar gazdasági felzárkózásra vonatkozó vizsgálódásaimat alapul véve 17–33 év közé tettem az 1 százalékos strukturális inflációs többlet elérésének időpontját.

A fogyasztói árszerkezet átalakulásából fakadó extern inflációs többlet

Az eddigiekben vizsgált B–S-hatás mellett a fogyasztói árak szerkezetében tapasztalható betegségek is kritikus pontot jelenthetnek a magyarországi – EMU-val szembeni – extern inflációs többlet mértékét, valamint az inflációs kritérium teljesítését illetően. A rendszerváltás előtti regulált áras, Nyugat-Európától viszonylagosan elszigetelt piac következményeként jelenleg is jelentős eltérések tapasztalhatók az európai uniós átlagtól bizonyos termékcsoportok esetén. Annak ellenére, hogy a „magyar gazdaság árszintje a gazdaság mélyreható szerkezeti változásai miatt jelentősen nőtt és az árarányok is lényegesen átrendeződtek”, Magyarországon a relatív árszint 2000-re még így is csak az EU átlagos árszínvonalának a felét, míg a legalacsonyabb árszintű Portugáliáénak mindössze 60-70 százalékát érte el (GKI, 2000). Hogy a magyar árszerkezet eltérései az uniós csatlakozás után mennyiben maradhatnak fenn tartósan és milyen gyorsan fognak közeledni az uniós átlaghoz, egyelőre bizonytalan. Bizonyos fokú konvergencia mindenképp be fog következni⁵¹ az európai uniós normák és szabályozási keretek átvételével, illetve a munkaerő, valamint az áruk szabad mozgása előtti akadályok lebomlása miatt – nem is beszélve az euró majdani bevezetésével együtt járó nagyobb nemzetközi ártranszparencia hatásáról. Az is valószínűsíthető a közgazdasági elméleti megfontolások és az EMU empiriája (Rogers, 2001) alapján, hogy a hatás intenzívebb lesz a külkereskedelmi képes javaknál.

Tarafás [2001] szerint egy szakértői becslés alapján az élelmiszerek és a háztartási energia fogyasztói áraiban érzékelhető EU-átlagtól való elmaradás 20-30 százaléka tartósan is fennmaradhat, míg a maradék 70-80 százalék – spanyol és portugál tapasztalatok szerint – az európai uniós csatlakozás után egy 10-12 évet igénylő folyamat keretében szűnik meg. Ez évi 3-4 százalékponttal emelné az árak szintjét.

A fogyasztói árak EU-csatlakozás utáni felzárkózásából fakadó addicionális infláció mértékével kapcsolatban a GKI tanulmánya is hasonló következtetésekre jut. Véleményük szerint a jövedéki és forgalmi adórendszer átalakulásának és a földár várható emelkedésének köszönhető egyszeri áremelkedési hatás mellett, 10 évre elosztva, évi 3 százalékos inflációs többlet képződik az élelmiszer-, a szolgáltatás-, és az energiaárak felzárkózásából kifolyólag.

Hogy a fogyasztói szerkezet hasonulása⁵² az unióéhoz a valóságban milyen gyorsan fog végbemenni, azt egyrészt a kereslet határozza meg. Amennyiben az elégtelen kereslet miatt csak fokozatosan tudják a termelők ezt a hasonulást realizálni, akkor a folyamat

⁵¹ A közös piac kiteljesedése miatti árkonvergencia jelenleg is releváns inflációs tényező az eurózóna egyes országaiban (ECB, 1999).

⁵² Itt és a cikk hátralévő részében a magyar árszerkezet európai unióshoz való *hasonulása, közeledése* vagy *konvergenciája* alatt mindig csak a hatósági árak felszabadításából és a közös piac kiteljesedéséből – azaz a fokozottabb nemzetközi ártranszparenciából, illetve a munkaerő és az áruk szabad mozgásából – következő árkonvergenciát fogom érteni, és nem számítom bele a B–S-hatás statikus megfogalmazásából származó, gazdasági felzárkózáshoz kötött árkonvergenciát a non-tradable termékek piacán.

hosszan elhúzódhat. Ez tehát az egyik eszköz, amellyel operálhatunk. A másik eszköz a gazdaságpolitika azon döntése, hogy milyen gyorsan szándékozik felszámolni a hatósági árakat.⁵³ Igen könnyen elképzelhető, hogy a tervezett GMU-csatlakozás előtti 2 évben ideiglenesen „befagyasztták” azok felszabadítását. *Oblath* [2003] is óva int attól, hogy a kormányzat abban az időszakban próbálja felszámolni a hatósági árakban tapasztalható „feszültséget”, amelyben az inflációs maastrichti kritériumnak eleget kell tennünk. Tehát valószínű, hogy az árkonvergencia ezen endogén tényezője révén az árszerkezet hasonlása miatti inflációs többlet a szakértői tanulmányokban vázolt 3-4 százaléknál alacsonyabb lesz. Éppen ezért a következő fejezetben az inflációs pálya számításánál ezen komponensnél alsó közelítést alkalmaztam.

Mindamellettt érdemes megemlítenünk, hogy az árak deregulációjának előrehaladtával csökkenni fog a non-tradable szektor súlya az aggregát fogyasztói árindexben, és ez mindenképpen a B–S-hatás ellen hat. Ugyancsak akadályozza a B–S-hatás kibontakozását az a tény, hogy az árak konvergenciája miatt csökkenhet a lakosság reáljövedelme, ami a strukturális oldalról jövő infláció érvényesülését korlátozhatja.

Az extern inflációs többlet alakulása és letörésének reálgazdasági költségei

Figyelembe véve a B–S-hatás keltette inflációs többlet alakulását illető – korábbiakban vázolt – scenáriót és az előző fejezetben feltárt eredményeket az árszerkezet hasonulására vonatkozóan a következőképpen néz ki a magyar extern inflációs többlet egy lehetséges – talán nem is annyira túlzó – változata.

EU-csatlakozásunkig⁵⁴ nagyjából 1,5-2 százalékos, a csatlakozásunk időszakától folyamatosan csökkenő mértékben 3-4 százalékos,⁵⁵ majd 17–33 év múlva 1 százalékos inflációs többlettel számolhatunk az EMU-val szemben.

Az utolsó időszakban azért esett ennyire vissza az inflációs többlet mértéke, mert a „fogyasztói árszerkezet” hatása ekkorra vélhetően már „elalszik”.⁵⁶

Hogy mennyire realizálódik ez a többlet, az elsősorban attól függ, milyen kezelési alternatívát választunk a B–S-hatás és az árkonvergencia okozta addicionális inflációt illetően. Tekintve, hogy alapvetően csak a kereslet oldali restrikció⁵⁷ eszközével tudunk a fenti két effektus inflációs nyomására hatni⁵⁸ – eltekintve a politikai manőverezéstől –, ezért azok szeparált kezelése nem lehetséges. Tehát vagy a kivárás taktikáját választjuk egységesen mind a kettő esetében, és akkor az előzőekben vázolt pálya egy lehetséges lefolyása lehet az extern inflációs többlet alakulásának, vagy a keresleti restrikció, és ezáltal az „erőszakos” dezinfláció mellett törünk pácát.

Milyen reálgazdasági költségekkel járhatnak az egyes alternatívák? Amennyiben a „kivárással” operálunk, tényleges veszteségek nem merülnek fel. Azonban a minden valószínűség szerint így eltolódó EMU-tagság alternatív költséget jelent az elmaradt –

⁵³ Bizonyos területeken az uniós szabályozás ezzel kapcsolatban is tartalmaz megkötéseket.

⁵⁴ Itt most ne pontos dátumokban, hanem időszakokban gondolkozzunk.

⁵⁵ Mivel feltételezem, hogy az árkonvergencia a B–S-hatás kibontakozását korlátozó folyamatokat is beindít, illetve hogy az inflációs konvergenciakritérium teljesítésének elbírálása előtti egy évben a gazdaságpolitikai „trükkök” miatt a hatósági árak felszabadítása ideiglenesen félbeszakadhat, ezért az árszerkezet konvergenciája ebben a scenárióban összességében csak plusz 1-2 százalékos inflációs többletet fog jelenteni a 3-4 százalékhelyett.

⁵⁶ Bár nem lehet tudni, hogy az EMU-csatlakozás mekkora új „lökést” adhat az árkonvergencia feléledésének. Ezt ugyanis a hivatkozott két tanulmány (*Tarafás*, 2001; GKI, 2000) nem vizsgálja.

⁵⁷ A restrikció igen relatív fogalom. Hogy hol kezdődik és végződik a határa, nem lehet pontosan tudni. Ezért diplomatikusabb lenne a „nagyon fegyelmezett monetáris és fiskális politika” szóhasználat.

⁵⁸ Bár a B–S-hatásnál elméleti alapon a konszenzusos bértárgyalások is eredménnyel járhatnak.

optimális valutaövezetek elméletén alapuló – addicionális GDP-növekedés mértékéig. Ugyanakkor látens haszonként lehet értelmezni az elmaradt dezinflációs költségeket. Mindamellet nem szabad elfelednünk, hogy minél tovább őrizzük meg nemzeti valutánkat, annál inkább növekszik egy spekulációs támadás veszélye. Egy esetleges támadás – destabilizáló hatásától függően – számottevő reálköltségeket okozhat a gazdaságnak. Ezen potenciális költségekkel a „kivárás” esetében számolnunk kell, akkor is, ha azok nagyságáról „...további elemzések nélkül majdhogynem hit kérdése, hogy ... mit gondolunk...” (Oblath, 2003, 10. o.)⁵⁹

Abban az esetben, ha az „erőszakos” dezinfláció mellett döntenénk és az extern inflációs többlet letörésére törekednénk, akkor az jelentős reálgazdasági költségekkel járnak, amelynek lehetséges mértékére már az „erőszakos” jelző is utal. A dezinfláció áldozati rátájával kapcsolatban számos empirikus, illetve elméleti tanulmány felhívta az alkalmazott gazdaságpolitikai mix kardinális jelentőségére a figyelmet. Mindegyik végkövetkeztetése az volt, hogy megfelelően koordinált, fegyelmezett fiskális és monetáris politikával, valamint az ár- és bérmegállapodások terén társadalmi konszenzus kialakításával érdemben csökkenthetők a reálgazdasági veszteségek. Példaként Darvas [2003] eredményeit említeném meg. Tanulmányának elsődleges célja ugyan nem az ideális dezinflációs pályák feltárása volt, hanem a gyorsan végbement reálfelértékelődések alkalmazott gazdaságpolitikával kombinált makrogazdasági következményének a vizsgálata, eredményei mégis nagyban alátámasztják az imént elmondottakat. Az 1970–2002 közötti időszakban vizsgált 84 ország adatainak tanulmányozása után arra a következtetésre jutott, hogy a reálárfolyam átmeneti felértékelődése azokban az esetekben járt csak mérsékelt reálgazdasági áldozatokkal, illetve a felértékelődés alatt nem romló külső egyensúllyal, valamint tartós inflációcsökkenéssel, amikor „...csökkenő államháztartási hiányok és az inflációcsökkenéssel összhangban álló bérnövekedések valósultak meg...”, valamint a reálfelértékelődés két-harmadát a nominális árfolyam felértékelődése okozta – lebegő árfolyamrendszerben.

Az alkalmazott gazdaságpolitikai mixnek azonban inkább az egyensúlyinál magasabb – ciklikus – infláció esetén van kiemelt szerepe. Itt ugyanis gyakran olyan tényezők bújnak meg a nagyobb áremelkedési ütem háttérében, amelyek erőteljesen várakozás alapúak. Példa erre az inflációs folyamat gyakori tehetetlensége.⁶⁰ Ebben az esetben a hiteles, fegyelmezett fiskális és monetáris politikával támogatott dezinflációs politika sikerrel befolyásolhatja az inflációs várakozásokat, jelentősen lecsökkentve ezzel a felmerülő reálgazdasági veszteségeket. Ellenben minél makacsabb és tartósabb tényezők húzódnak meg az infláció mögött, annál nagyobb növekedési áldozatot követel az ár-emelkedési ütem mérséklése. Ez az, amit a Philips-görbe koncepciója nem vesz figyelembe. Ebből kifolyólag az alkalmazott gazdaságpolitika adekváttsága mellett is számottevő addicionális költséget jelenthet a B–S-hatás és az árkonvergencia-hatás keltette inflációs többlet letörése. Erre Oblath [2003] is felhívja a figyelmet. Ez persze semmivel sem csökkenti a fiskális, monetáris és jövedelempolitika felelősségét. Például amennyiben egy kis nyitott országban csak a monetáris politikára hárulna a B–S-hatás okozta inflációs többlet kordában tartása, akkor azt a kamatláb közvetítésén keresztül a valutaárfolyam erősítésével tudná elérni. Így a dezinfláció terhét egyértelműen a tradable szektorra hárítaná át. Ez nem szektorsemleges eljárás lenne, és a rövid távú költségeken túl olyan hosszú távon jelentkező veszteségeknek is az okozója lehet, amelyek elsősorban a

⁵⁹ A következő fejezetben részletesebben is foglalkozom a valuták elleni spekulatív támadások problematikájával.

⁶⁰ Az inflációs folyamat tehetetlensége alatt azt szokták érteni, amikor a beragadt – korábbi rátákra alapozott – inflációs várakozások vagy a visszatekintő indexáció – a keresetek, illetve nyugdíjak esetében – determinálja a jövőbeli infláció értékét is.

jövedelemátcsoportosítás és az árányok megváltoztatásával a kibocsátási szerkezetre és a hosszú távú növekedésre gyakorolt esetleges negatív hatásokból erednek (*Oblath*, 2003).

Összességében elmondhatjuk, hogy a B–S- és az árkonvergencia-hatás generálta ad-dicionális infláció elfojtásának áldozati rátája adekvát gazdaságpolitikával mérsékelhető, azonban nem szüntethető meg. Ráadásul a háttérben megbújó feltételes konvergencia és a fokozódó gazdasági integráció feltartóztatathatlan reál- és piaci folyamatok, ezért a belőlük táplálkozó infláció is igen makacs, ami jelentős dezinflációs költségeket sejtet. Pontos számítások hiányában példaként hadd idézzem fel az EMU periferiális országai-nak dezinflációja kapcsán *Csajbók–Csermely* [2002] számításait, amelyeket *Ball* [1993] módszertanára építettek.

8. táblázat

Egyszázalékos dezinfláció GDP-csökkentő hatása		
Ország	%	Időszak
Görögország.	1,34	90-es évek
Spanyolország	1,08	1977–1985
Írország	0,61	1981–1987

Forrás: Csajbók–Csermely [2002]

Amint látható, az áldozati ráta mindhárom esetben elérte, illetve meghaladta a *Csaj-bók–Csermely* [2002] által az EMU-tagságtól remélt 0,6–0,9 százalékos növekedési többletet.⁶¹ De visszagondolhatnánk Lengyelország esetére is.

Ugyanakkor minden valószínűség szerint a maastrichti kritérium teljesítése miatti dezinfláció késleltetett negatív hatást is kifejt az azt követő évek kibocsátására. Ezen „time-lag” (időtáv) és a hozzá kapcsolódó áldozati ráta csak tovább növeli az inflációs konvergenciakritérium teljesítésének aggregált reálgazdasági költségét.

A helyzetet tovább ronthatja, hogy amennyiben az unió „hard-nosed” politikát fog követni a jövőben, és ezért nem tolerálja majd a tagállamok közötti jelentős (mondjuk például a maastrichti kritériumot meghaladó) inflációs divergenciát, akkor a dezinflációs politika növekedési költségei hosszú távon keresztül minden évben jelentkeznének, mivel a magyarországi extern inflációs többlet tartós folyamat. A konszenzusos bértár-gyalások keretében a béremelések terén tanúsított önmérséklettel elméletileg költség-mentesen meg lehetne akadályozni a B–S-hatás kiteljesedését. A felvétel elbírálását megelőző 12 hónapban (*Oblath*, 2003) ez akár lehetséges is lenne. Azonban úgy vélem, igen kétséges, hogy akár már középtávon is fenntartható-e a bérdinamika „közmegegye-zésen alapuló” divergenciája. Ezért bár a tagság elbírálásakor jól jöhet ez az eszköz, látnunk kell, hogy nem oldottunk meg vele semmit, csak áthárítottuk a terhet a fiskális politikára, hiszen a csatlakozás után már csak azzal operálhatnánk a fenti esetben.

⁶¹ És ez még csak 1 százalékos dezinflációnál volt. De amint láttuk, elképzelhető, hogy akár évente 1,5-2 százalékos „erőszakos” dezinflációt is végre kell hajtani. Ráadásul milyen alapon lenne nálunk alacsonyabb az áldozati ráta, amikor a fenti országokban az adott periódusokban alapvetően csak a gazdaságpolitikák nagyobb fokú koordinációja lett volna szükséges a „költséghatékony” dezinflációhoz. Ellenben nálunk – az extern inflációs többlet háttérében megbújó makacs tényezők miatt – nagy valószínűséggel ez sem lenne elegendő.

Amint arra már utaltam, amennyiben a „kivárás” taktikáját alkalmaznánk az extern inflációs többlet kezelését illetően, az egyben az euró bevezetésének eltolódását is jelentené. Az önálló nemzeti valuta továbbélése ugyanakkor magában hordozza az árfolyam jelentős volatilitásának (válságának) veszélyét is. Egy kis, nyitott ország, liberalizált pénz- és tőkepiaccal különösen kitett ennek a rizikófaktoroknak. Ráadásul a védekezés nehéz ellene, mivel egyre inkább úgy tűnik a 2. és 3. generációs⁶² valutaválság-modellek alapján, hogy kiegyensúlyozott gazdaságpolitika mellett is a várakozások alakulásán áll vagy bukik egy fizetőeszköz stabilitása, és egyre kevésbé lehetséges múltbeli adatokból előre jelezni azt.

Míg az elsőgenerációs típusú válságok esetében, ahol mindig van fundamentális alapja a támadásnak,⁶³ némileg képesek lehetünk a veszélyt időben észlelni és a megfelelő lépéseket megtenni, addig a 2. és 3. generációs válságok sokszor mindenféle robosztus előjel nélkül érkeznek. Főként ennek köszönhető, hogy az egyes elméleti modellek is (amelyek a válságok okainak magyarázatára tesznek kísérletet) leginkább csak az események után kullognak, és nehéz olyan gazdasági indikátorrendszert találni, amely megfelelő hatékonysággal képes előre jelezni. Az empirikus vizsgálatok sokszor ellentétes álláspontra helyezkednek az elméleti modellekkel egyes reálgazdasági mutatók robosztusságát illetően. Nincs tehát biztos recept az elkerülésre. A legbölcsebb tanács az lehet, hogyha nem tudjuk, mire figyeljünk, jobb, ha mindenre figyelünk! Ennek ellenére van néhány reálgazdasági mutató, amely a legtöbb szerzőnél (lásd: Árvai–Vincze, 1998) különös hangsúlyt kapott. Például: a reálárfolyam túlértékeltsége, az export csökkenése és a gazdasági recesszió. Mások az explicit és implicit⁶⁴ költségvetési pozíciók jelentőségére hívták fel a figyelmet (Kopits, 2001; Árvai–Vincze, 1998; Krugman, 1998). Mindenesetre a fegyelmezett, kiegyensúlyozott és transzparens fiskális és monetáris politika, valamint a bankrendszer adekvát prudens szabályozása (Árvai–Vincze, 1998) jelentősen csökkentheti a támadás esélyét.⁶⁵

Ellentétesen a sokáig uralkodó állásponttal, a lebegő árfolyamrendszer sem nyújthat megfelelő védelmet (Frankel–Rose, 1996). Azt sem szabad azonban elfeledni, hogy a liberalizált tőkepiac és az akár enyhén kötött árfolyamrendszer veszélyesebb konstelláció. Eichengreen [1994] például csak két lehetséges utat tár fel a 21. század nemzeti monetáris politikái számára: az önálló valuta feladását vagy a lebegtetést. Vagy hivatkozhatunk számos szerzőre, akik már az ERM II rendszerét is kockázatosnak tartják az EU-csatlakozásra váró országok tekintetében.⁶⁶

⁶² A második generációs válságmodellek alapján jó fundamentumok esetén is, a piaci szereplők várakozásainak hirtelen megváltozása, majd annak pánikszerű továbbterjedése önbeteljesítő jóslatként „húzza” bele a gazdaságot az árfolyamválságba. Harmadik generációs válságok alatt – Árvai–Vincze [1998] alapján – azokat a válságokat értjük, ahol a várakozások nem elsősorban az adott valuta kockázatával, hanem azzal kapcsolatosak, hogy a központi bankok felvállalják-e a védekezés költségét, vagy sem. Ha a spekulánsok úgy ítélik meg, hogy a jegybank túl drágának fogja találni a védekezést, megtörténik a „támadás”.

⁶³ Például a költségvetési deficit tartós megmaradása (Krugman, 1979), a nettó hazai hitelállomány – kibocsátást meghaladó mértékű – állandó növekedése (Flood–Garber, 1984) vagy az egyensúlytól jelentősen eltérő reálárfolyam.

⁶⁴ Implicit költségvetési pozíció alatt például az állami garanciákat és kötelezettségvállalásokat szokták érteni.

⁶⁵ Ellenben, amint arra Oblath [2003, 26. o.] is figyelmeztet: „Egyáltalán nem biztos, hogy létezik a fiskális és monetáris politikának olyan optimális kombinációja, amellyel megelőzhető a valuta fel-, illetve leértékelődésére játszó ... spekulatív támadás.”

⁶⁶ Jó áttekintést nyújt ezzel kapcsolatban Oblath [2003].

Azzal is számolni kell, hogy a „fertőzéses típusú válságoknak” alapvetően minden pillanatban ki vagyunk téve, és keveset tehetünk ellenük. *Árvai–Vincze* [1998, 520. o.] is felhívja a figyelmet arra, hogy a „...kilencvenes évek tapasztalatai szerint nem az elszigetelt, hanem a regionális válságok ... voltak jellemzőek...”. Nem tudhatjuk, hogy a feltörekvő országok bármelyikében bekövetkezett valutaválság mennyiben változtatja meg a többi feltörekvő állam befektetői megítélését. Megoldást alapvetően csak a feltörekvő státusz megszűnése jelentené, amelyre az európai unió csatlakozás sem kínál megoldást.⁶⁷ Ugyanakkor a valuta elleni támadás veszélyét tovább mérsékelheti a GMU csatlakozás időpontjának pontos meghatározása és az annak megfelelően alakított konzekvens gazdaságpolitika.

Magyarország számára a fentiekből levonható tanulság a következő. Amennyiben a „kivárás” mellett dönt, és elhalasztja az euró bevezetését, akkor is meg kell határozni a csatlakozás pontos időpontját, amelyet fegyelmezett, átlátható és következetes fiskális és monetáris politikával kell hitelessé tennie egy lebegő – vagy menedzselt lebegő⁶⁸ – árfolyamrendszer keretében. Az ERM II-be csak a csatlakozási időpont előtt három évvel lépjen be. Ezzel jelentősen csökkentheti egy árfolyam elleni támadás veszélyét.

Az euró bevezetésének optimális időpontja: 2008 kontra jövő évtized középső harmada

Az euró bevezetésének optimális időpontját gazdasági szempontból az jelenti, amikor a GMU-csatlakozástól várt nettó növekedési többlet (GDP/fő) pozitív előjelű. Magyarán: ha az OCA alapján származtatott *nettó haszon* nagyobb, mint az inflációs konvergenciakritérium és a monetáris unió – tagországok közötti – inflációs divergenciával kapcsolatos irányelvnek teljesítéséből fakadó *dezinflációs költségek*.

Az OCA alapján remélt nettó növekedés kvantifikálására *Csajbók–Csermely* vállalkozott. Eredményeik alapján, 0,6-0,9 százalékos addicionális éves növekedést jelentene hosszú távon az euró bevezetése. Ugyan kvalitatívan elemezte a szerzőpáros az önálló monetáris politika elvesztéséből, illetve a pénzügyi „fertőzés” megszűnéséből eredő hasznokat és költségeket, de pontos számszerűsítésére nem vállalkoztak. A monetáris politika hatékonyságával kapcsolatban felmerülő kétségek – a valutaárfolyam keresletkiigazító képességének megkérdőjelezése és a rövid illetve hosszú távú Phillips-görbe problematikája (*De Grauwe*, 1992) – alapján, illetve figyelembe véve *Csajbók–Csermely* vizsgálatait az EMU és Magyarország gazdasági szinkronitását-aszinkronitását illetően, a pénzügyi „fertőzés” veszélyének megszűnése hangsúlyosabbnak tűnik. Az ebből fakadó „elmaradó költségek” fontosságát *Oblath* [2003] is kiemeli.⁶⁹ A fenti 0,6-0,9 százalékos értéket ezért inkább tekinthetjük alsó közelítésnek.

Az inflációs konvergenciakritérium teljesítéséből fakadó költségekre vonatkozóan nem rendelkezünk már ilyen pontos számokkal. Mindenesetre az elmúlt fejezetekben a magyarországi inflációs többlet háttérének elmélyültebb elemzésével próbáltam rávilágítani a probléma súlyosságára. Figyelembe véve azokat a „feltartóztathatatlan”, alapvetően fundamentális, hosszú távú reálgazdasági és piaci folyamatokat, amelyek ma a nem ciklikus inflációs többletet generálják hazánkban, nemcsak hogy értelmet nyer azok

⁶⁷ Jó példa lehet erre Görögország esete. Miután véglegessé vált, hogy Görögország nem fog részt venni az EMU első körében, 5 százalékos esett a drachma árfolyama az orosz válság idején.

⁶⁸ Hogy csökkentse az árfolyam volatilitását!

⁶⁹ *Obstfeld–Rogoff* [2002] nyitott gazdaságú makromodellel alapozott számításai szerint az árfolyam változékonyságából eredő jóléti veszteség a GDP 1 százalékára tehető.

„extern” jelzővel való illetése, de egy „erőltetett” dezinfláció költségének árnya is jóval nyomasztóbban lebeg felettünk. Néhány más ország dezinflációs időszakának áldozati rátája is hasonló érzéseket kelthet bennünk.

Az GMU jövőbeni „tűrészatárát” a tagországok közötti inflációs többletet illetően nehéz lenne meghatározni, erre nem is vállalkozom. Az ezzel kapcsolatos vita alapvető aspektusairól áttekintést nyújt *Lőrincné Istvánffy* [2001]. Mindenesetre az bizonyos, hogy amennyiben a „tűrészatár” olyan fokú lenne, amely még akceptálná hazánk – EMU-val szembeni – extern inflációs többletének mértékét, akkor az nem lenne „erőltetett” dezinflációt szükségessé a csatlakozás után. Ebben az esetben az optimalitás csak a konvergenciakritérium teljesítése miatti dezinfláció aggregát áldozati rátájától függne (spot + késleltetett áldozati ráta).

Mindezek alapján igen könnyen megtörténhet, hogy a csatlakozás miatt a maastrichti inflációs konvenció teljesítése eleinte nagyobb „kiadás” lesz, mint amennyi a remélt „bevétel” (0,6-0,9 százalékos addicionális növekedés). Azonban az „OCA–dezinfláció” egyenleg negativitása tartóssá is válhat, ha az extern inflációs többlet állandó jelenléte miatt „hard-nosed” uniós irányelvek esetén, egy gyors EMU-csatlakozás után folyamatos dezinflációs politikára lehetnénk „kényszerítve”.

A fentiekből kifolyólag a „kivárás” taktikája kifizetődőbbnek bizonyulhat, mint a „keresleti restrikció”. Persze nem kellene megvárni, amíg az extern inflációs többlet lesüllyed 1 százalékra – a vizsgált szcenárió esetében 17–33 év –, mert az „OCA–dezinfláció” egyenleg már korábban is pozitívvá válhat.⁷⁰ Ugyanakkor azt sem szabad elfelejteni, hogy a „kivárás” esetén a nemzeti valuta esetleges nagyfokú volatilitása – akár válsága is – jelentősen átkozmetikázhatja ezt az egyenleget. Mindazonáltal azon az állásponton vagyok, hogy az előző fejezetben vázolt gazdaságpolitikai stratégia alkalmazásával jelentősen csökkenthető ennek veszélye; olyannyira, hogy ha a szükséges ideig és mértékig folytatott dezinflációnak túlságosan nagyok lennének a potenciális költségei, az akár vállalkozhatóvá is válna!

Összességében eddigi kutatásaim alapján úgy vélem, hogy a „kivárás” taktikája, és a GMU-csatlakozás középtávú (6–8 év) elhalasztása inkább tekinthető az euró bevezetésének optimális(abb) időpontjának, mint a mielőbbi tagság. Ezt néhány más tényező is alátámasztja.

Egyrészt a konvergenciajátszmába való túl korai bekerülés veszélyes lehet, mivel a hosszú távú kamatok önálló életre kelése és az eurózóna mindenkori szintjéhez való tapadása/konvergálása tovább csökkentheti a monetáris politika lehetőségét,⁷¹ hogy befolyásolja a reálgazdasági kereslet szintjét.⁷² Ez arra kényszerítheti a központi bankot, hogy még erőteljesebben támaszkodjon az árfolyam-politikára a dezinfláció során. Ezért „jelentős” (2-3 százalékos) mértékű extern inflációs többlet esetén az inflációs konvergenciakritérium teljesítése a nominális árfolyam túlértékeltségét eredményezheti, ami a folyamatos dezinflációs kényszer miatt tartósan is megmaradhat az ERM II keretében. Ez azzal a veszéllyel fenyeget, hogy túl erős árfolyamon történik meg a forint konverziója az euróra, aminek komoly reálgazdasági költségei lehetnek. A „kivárás”

⁷⁰ Ennek az időpontnak a meghatározásához a B–S-hatás pontos trendfüggvényének ismerete mellett tisztában kell lenni az unió tagállamok közötti inflációs divergenciát illető „tűrészatárának” jövőbeni értékével, és az annak, illetve a csatlakozás egyik feltételül szabott inflációs konvergenciakritérium teljesítésének aggregát reálgazdasági költségeivel is.

⁷¹ A kohéziós országok tapasztalatairól a hosszú távú kamatok konvergenciáját illetően az EMU-csatlakozás előtt lásd: *Horváth–Szalai* [2001].

⁷² Hiszen annak ellenére, hogy nehéz a rövid és hosszú távú kamatok közötti pontos kapcsolat feltérképezése, az vitán felüli, hogy az MNB kamatpolitikája valamilyen irányú és mélységű hatást gyakorol a tőkepiaci kamatokra.

alatt csökkenhet az extern többlet mértéke, csökkentve ezzel az árfolyam-politikára irányuló nyomást.

Másrészt a csatlakozás előtt feltételezhetően a tagjelöltek szigorú monetáris politikát fognak folytatni, illetve várható a hatósági árak befagyasztása is (Szapáry, 2000). Ezért „hard-nosed” uniós inflációs-divergencia politika esetén az euró bevezetése után az önálló monetáris politika elvesztése és az „újonnan felszabaduló” hatósági árak együttesen jelentős terhet fognak a fiskális politikára hárítani a dezinflációt illetően. Az ilyen – jelen esetben kényszerűen – egy lábon álló dezinfláció költségei azonban jóval magasabbak lehetnek, amint arról a korábbi fejezetekben már említést tettem.

Tehát amennyiben állást kellene foglalnom abban, hogy 2008 (azaz a mielőbbi csatlakozás) vagy inkább a jövő évtized középső harmada (azaz a csatlakozás középtávú elhalasztása) tekinthető optimálisabb időpontnak az euró bevezetését illetően, mindenképp az utóbbi mellett törnék pályát!

Konklúzió

E tanulmány keretében megpróbáltam az euró bevezetésének optimális időpontját globálisabb nézőpontból megközelíteni. Az OCA elmélete alapján kvantifikált növekedési számok valóban igen impozánsak, de nem szabad elfelednünk, hogy a maastrichti inflációs kritérium teljesítése olyan addicionális költséget jelenthet, amely átkozmetikázhatja a GMU-csatlakozás egyenlegét. A tanulmány során erre próbáltam meg felhívni a figyelmet. A magyarországi, EMU-val szembeni extern inflációs többlettel kapcsolatos kutatásaim alapján arra a következtetésre jutottam, hogy annak leszorítása a maastrichti 1,5 százalékos szintre jelentős reálgazdasági költségeket jelentene, amelyek eleinte igen könnyen meghaladhatják a *Csajbók–Csermely* által kvantifikált OCA-egyenleget (0,6–0,9 százalékos addicionális éves növekedést). Ráadásul az „OCA-dezinfláció” egyenleg, vagyis a GMU-csatlakozástól remélt nettó növekedés negativitása tartósan is fennmaradhat, amennyiben a monetáris unió kevésbé lesz toleráns a tagországok közötti inflációs divergencia mértékével szemben, illetve ha a maastrichti kritérium teljesítése miatti dezinflációs politika jelentős negatív hatást fog gyakorolni az azt követő évek növekedésére középtávon. Ezért, figyelembe véve, hogy a már korábban vázolt gazdaságpolitikai stratégia alkalmazásával jelentősen csökkenthető az önálló nemzeti fizetőeszköz volatilitása és az ellene irányuló támadás veszélye, a „kivárást” taktikája inkább biztosíthatná az euró időzítésének optimalitását, mint a gyors csatlakozás.

Az euró bevezetésének optimális időpontját vizsgálni némileg időszerűtlennek tűnhet, amióta a kormány és az MNB folyamatosan a mielőbbi csatlakozást hangoztatja. Először 2007 volt a céldátum, majd az EMU-csatlakozás júliusi kormányzati előirányzata alapján 2008 lett. Jelen körülmények között, amikor a 2004-re tervezett költségvetési korrekció nem a költségvetés szerkezetének racionális átalakítására, hanem inkább a bevétel oldali kiigazításra koncentrál, valamint amikor a tervezett adóintézkedések miatt az infláció jövő évben való felpörgése több okból kifolyólag könnyen inflációs tehetlenséggé válhat; illetve amikor a monetáris politika hitele (az inflációs célkitűzés kvázi feladása és a júniusi elhibázott sáveltolás miatt) jelentősen megromlott, nagyobb az esélye annak, hogy a kitűzött 2008-as időpont nem teljesíthető *Gáspár–Halász–Tóth* (2003). A piac egyébként már a hivatalos dátum július 16-i meghirdetésekor is bizalmatlan volt. Az állampapírok referenciahozamai ugyanis még aznap minden lejáraton növekedtek, illetve a forint-euró árfolyam is gyengült, valószínűleg azért, mert a nem kellően megalapozott céldátumban a gazdaságpolitika tovább romló hitelességét vélték felfedezni a befektetők. Mindez akkor történt, amikor a piacok kezdtek megnyugodni a júniusi sáveltolás után, és megindult a korrekció mind az állampapír, mind a valutapiacon.

Mindennek ellenére az euró mielőbbi bevezetésének évek óta tartó kommunikációja megkötötte a kezünket, és nem lehet az optimálisabb időpontig, a jövő évtized közepéig harmadáig halasztani a csatlakozást. Az a GMU-tagság túlzott mértékű eltolását jelentené a korábban kommunikált időpontokhoz képest, amely csak tovább ronthatja a gazdaságpolitika amúgy is eléggé megkopott hitelességét, aminek következményei és egyben költségei súlyosak lehetnek. Volatilisabbá válhat az árfolyam, megnövekednének az inflációs várakozások és így az infláció is, továbbra is alacsonyan maradna az FDI, konzerválódhatnak a szigorú monetáris kondíciók. Ezért kényszerű okból talán az egyetlen követhető gazdaságpolitika jelenleg, amelynek megvalósíthatóságára reális esély is van egyben, a (Gáspár–Halász–Tóth, 2003) által javasolt scenárió: az ERM II-be való belépés elhalasztása 2007–2008-ra, illetve a GMU csatlakozás kitolása 2009–2010-re úgy, hogy közben megvalósítsuk az államháztartás kívánatos, erőteljes szerkezeti reformját, fegyelmezett jövedelempolitikát folytatunk, és visszaállítjuk a gazdaságpolitika hitelességét. Az elhamarkodott gazdaságpolitikai kommunikáció és a megroggyant hitelességű gazdaságpolitika miatt tehát a jelen helyzetben valószínűleg okosabb beletörődni az „elszalasztott lehetőségbe”, felvállalva a dezinfláció költségeit.

Mindazonáltal nem értelmetlen az EMU-csatlakozás optimális elméleti időpontjának további mélyebb vizsgálata, mert hasznos információkat nyerhetünk belőle az extern inflációs többlet jelenségével kapcsolatban. Például a GMU tagjaként már csak a fiskális politikával leszünk képesek operálni az inflációs divergenciával kapcsolatos „hard-nosed” uniós politika esetén. Jelentős és makacs inflációs többlet kezelése azonban jelentős költségvetési szufficitet tesz majd szükségessé. Amennyiben a költségvetés szerkezeti reformjainak véghezvitelénél ezt nem vesszük figyelembe, akkor a dezinflációra „kötelezett” fiskális politika nemcsak hogy nagyobb reálgazdasági költségekkel járhat, de prociklikussá is válhat. Tehát nem haszontalan tisztában lennünk a hazai extern inflációs többlet nagyságával, lefutásával és letörésének potenciális költségeivel, hogy elkezdhessük a felkészülést rá.

Hivatkozott irodalom

- Árvai Zsófia – Vincze János [1998]: Valuták sebezhetősége – pénzügyi válságok a kilencvenes években. *Közgazdasági Szemle*, június.
- Ballasa Béla [1964]: The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal. *Journal of Political Economy*. Vol. 72.
- Ball, Laurence [1993]: What determines the Sacrifice ratio? NBER Working Paper.
- Bayoumi, Tamim – Eichengreen, Barry [1993]: Shocking Aspects of the European Monetary Integration. In: Paul De Grauwe: The Political Economy of Monetary Union. The International Library of Critical Writings in Economics.
- Bayoumi, Tamim – Eichengreen, Barry [1994]: One Money or Many? Analyzing the Prospect for Monetary Unification in Various Parts of the World. Princeton Studies in International Finance, No. 76, September.
- Blanchard, O. – Katz, L. [1992]: Regional Evolutions. *Brooking Papers in Economic Activity*, 1.
- Canzoneri, Matthew – Cumby, Robert – Diba, Behzad – Eudey, Gwen [2001]: Productivity Trends in Europe: Implication for Real Exchange Rates, Real Interest Rates & Inflation. http://qed.econ.queensu.ca/pub/students/dunbar/826/6/canzoneri_etal01mimeo.pdf
- Csajbók Attila – Csermely Ágnes [2002]: Az euró hazai bevezetésének várható hasznai és költségei. MNB Műhelytanulmányok.
- Darvas Zsolt [2003]: Nagymértékű reálfelértékelődések nemzetközi összehasonlítása. *Külgazdaság*, július–augusztus.
- Darvas Zsolt – Halpern László [1998]: Árfolyamelmélet. Osiris Kiadó, Budapest.
- Dedák István [2000]: A gazdasági felzárkózás növekedésméleti összefüggései. *Közgazdasági Szemle*, június.
- De Grauwe, Paul [1992]: The Economics of Monetary Integration. Oxford University Press.
- Duarte, Margarida [2003]: The Euro and Inflation Divergence in Europe. *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*. Volume 89/3.
- ECB Monthly Bulletin [1999] október.

- Eichengreen, Barry [1994]: International Monetary Arrangements for the 21st Century. The Brookings Institution Washington D. C.
- Erdős Tibor [1997]: Dezinfláció, seigniorage és az állami költségvetés egyenlege. *Közgazdasági Szemle*, december.
- Erdős Tibor [2000]: A fenntartható gazdasági növekedés néhány elméleti és gyakorlati problémája. *Külgazdaság*, július–augusztus.
- Flood, R. – Garber, P. M. [1984]: Collapsing Exchange-Rate Regimes: Some Linear Examples. *Journal of International Economics*, 17.
- Frankel, J. – Rose, A. [1998]: The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria. *The Economic Journal*, július.
- Frankel, J. – Rose, A. [1996]: Currency Crashes in Emerging Markets: Empirical indicators. CEPR Working Paper.
- Friedman, M. [1953]: The case of flexible exchange rates. In: *Friedman, M.: Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press
- Gáspár Pál – Halász Anita – Tóth Máté [2003]: A magyar beteg: makrogazdasági problémáink okai, eddigi kezelése és a lehetséges gyógymód. International Center for Economic Growth European Center. Augusztus.
- GKI [2000]: Az EU-csatlakozás és Magyarország versenyképessége, felzárkózása. Gazdaságkutató Rt. Kézirat.
- Horváth Ágnes – Szalai Zoltán [2001]: A kevésbé fejlett EU-tagországok konvergenciájának tapasztalatai. *Közgazdasági Szemle*, július–augusztus.
- Jánossy Ferenc [1975]: A gazdasági fejlődés trendvonaláról. Magvető Könyvkiadó, Budapest.
- Kenen, Peter B. [1969]: The Theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic Review. University of Chicago Press
- Kopits György [2001]: Hogyan segítheti elő a fiskális politika a valutaváltságek megelőzését? *Közgazdasági Szemle*, április.
- Kovács Mihály András – Simon András [1998]: A reálárfolyam összetevői. MNB füzetek, március.
- Kovács Mihály András [2001]: Az egyensúlyi reálárfolyam Magyarországon. MNB háttér tanulmányok.
- Kovács Mihály András [2002]: On the Estimated Size of the Balassa–Samuelson Effect in Five Central and Eastern European Countries. NBH Working Paper's, május.
- Krugman, P. [1993]: Lessons of Massachusetts In: *De Grauwe, Paul: The Political Economy of Monetary Union*. The International Library of Critical Writings in Economics.
- Krugman, P. [1979]: A Model of Balance of Payments Crisis. *Journal of Money, Credit, and Banking* 11.
- Krugman, P. [1998]: What Hapenned to Asia? <http://web.mit.edu/krugman/www/DISINTER.html>
- Lőrincné Istvánffy Hajna [2001]: Pénzügyi Integráció Európában. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest
- Mankiw, N. Gregory – Romer, David – Weil, N. David [1992]: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 2.
- McKinnon, Ronald I. [1963]: Optimum Currency Areas. *American Economic Review* szeptember
- Mellár Tamás [2001]: Mikor éri el a magyar gazdaság fejlettsége az Európai Unió átlagát? *Közgazdasági Szemle*, december.
- Méltiz, Jacques [1993]: The Theory of Optimum Currency Areas, Trade Adjustment and Trade. *CEPR Discussion Paper*, július.
- Mundell, Robert A. [1961]: A Theory of Optimum Currency Areas. *American Economic Review*, november
- Oblath Gábor – Bartha Attila – Matheika Zoltán – Pásztori Veronika [2003]: Magyarország csatlakozása az euró-övezethez (Az EMU-csatlakozás előnyei és lehetséges hátrányai). *Kopint–Datorg Műhelytanulmányok*, március.
- Obstfeld, Maurice – Rogoff, Kenneth [2002]: Risk and Exchange Rates. In: *Helpman, E. – Sadka, E.: Contemporary Economic Policy: Essays in Honor of Assaf Razin*. Cambridge University Press.
- Rogers, John H. – Hufbauer, Gary Clyde – Wada, Erika [2001]: Price Level Convergence and Inflation in Europe. Institute for International Economics Working Papers, 1.
- Romer, Paul [1989]: Capital Accumulation in the Theory of Long Run Growth. In: *Barro, Robert J. (ed.): Modern Business Cycle Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sinn, Hans-Werner – Reuter, Michael [2001]: The Minimum Inflation Rate for the Euroland. National Bureau of Economic Research, Január
- Szapáry György [2000]: Az árfolyamrendszer kiválasztása az átmenet országaiban az EMU-csatlakozás előtt. *Közgazdasági Szemle*, december.
- Tarafás Imre [2001]: A kamat, az árfolyam, és a forint hátralévő évei. *Közgazdasági Szemle*, június.
- Tarján Tamás [2000]: Jánossy elmélete az új növekedésmélet tükrében. *Közgazdasági Szemle*, május.
- Tarján Tamás [1993]: Gazdasági növekedésünk alakulása Ausztriához viszonyítva a 20. században. *Közgazdasági Szemle*, szeptember.
- Tarján Tamás [1994]: Az OECD-tagországok növekedésének Jánossy-féle trendvonala. *Közgazdasági Szemle*, október.
- Valentinyi Ákos [2000]: Gazdasági növekedés, felzárkózás és költségvetési politika egy kis, nyitott gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, június.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Ki a jobb?

A GKI Gazdaságkutató Rt. konferenciája a versenyképességről
(Befektetés és versenyképesség. Budapest, 2003. november 18.)

Az elmúlt három évben drámaian romlott Magyarország versenyképessége – olvasható és hallható politikusok, de közgazdászok részéről is a megállapítás. De vajon igaz-e, megalapozott-e ez a vélemény, mi bizonyítja és hogyan mérhető a romlás? Erre a kérdésre próbáltak válaszolni egy a GKI Rt. által rendezett konferencia előadói. Talán azért is érdemes beszámolni róla, mert a résztvevők különböző oldalról és nézőpontból adtak szakmai választ – a *Külgazdaság* olvasóit is feltehetően érdeklő – kérdésre. Vállalva az önkényes válogatás ódiúmat néhány fontosabb vitapontot és megállapítást emelnék ki az egész napos konferencia előadásaiából.

Bár a versenyképességről, a nemzetközi rangsorokról neves intézetek és intézmények évente publikálnak részletes adatsorokat, nincs olyan összevont mutatószám, amely a versenyképesség színvonaláról megbízható képet adna. Sőt, az is kérdés – hangzott el a konferencián –, hogy a versenyképesség fogalma makroszinten egyáltalán értelmezhető-e, s nemcsak mikroszinten érdemes-e mérni (*Akar László*). Ám ha az előbbi kérdésre igenlő a válasz, akkor a következő lépés, hogyan hasonlítsuk össze egyes országok teljesítményét térben és egy adott ország teljesítményének a változását az időben. Többféle válasz hangzott el. Némelyek szerint a külpiaci, a világkereskedelmi forgalomból, egyes országok importjából való részesedés, a fajlagos bérköltségek részint más országokéhoz, részint egy korábbi szinthez mért alakulásából vonhatók le a versenyképességre vonatkozó következtetések (*Oblath Gábor*). Egy másik előadó (*Vértes András*) néhány fontosabb makrogazdasági mutató alapján próbálta nyomon követni a versenyképesség alakulását. Kétségtelen, hogy közép-európai összehasonlításban is emelkedtek a fajlagos munkaerőköltségek Magyarországon. Ennek mértéke – a teljes bérköltséget véve – 2001–2003 között mintegy 30 százalék lehet. Csak az üzleti szférát tekintve kevesebb, 20–25 százalék. Mindenesetre a munkaerő drágulása rontotta a versenyképességet, de ennek mértéke attól is függ, hogy mi a viszonyítási alap. 2001–2003-hoz képest romolhatott, de például 1995-höz viszonyítva feltehetően nem változott. A bérköltség versenyképességre gyakorolt hatása egyébként is viszonylagos, ugyanis az összes költségen belüli aránya mindössze 10 százalék – fejtette ki a konferencia egy másik előadója (*Pitti Zoltán*).

A GDP-növekedés, a beruházások vagy a külföldi működőtőke-beáramlás – a gazdaságba visszaforgatott tőkebefektetéseket is figyelembe vett összegével számított – értéke alapján Magyarország versenyképességi helyzete nem változott, nem romlott lényegesen. Ugyanerre a következtetésre jutott az előadó (*Vértes András*) az exportnövekedés, a munkanélküliségi ráta, de még az államháztartási hiány fontosabb közép-kelet-európai versenytársainkkal való összehasonlítása nyomán is. Ebből a sorból kétségkívül kilógnak a rövid lejáratú kamatok – a

hosszú lejáratúak már nem –, de összességében, ha romlott is Magyarország versenyképessége, ennek mértéke nem volt katasztrofális.

Egy ezzel ellentétes vélemény is elhangzott (*Bartha Ferenc*): nagy a baj, az 1995 utáni gazdasági pályaváltás nyomán keletkezett forrásokat, versenyképességi többletet az egymást váltó kormányok és politikai kurzusok elfecsérelték, a monetáris és fiskális politika hibái miatt súlyos a külföldi bizalomvesztése a magyar gazdasággal, de főként a gazdaságpolitikával szemben. A gazdasági racionalitásnak a politikai veszekedések közepette nincs helye, a jelenlegi gazdasági nehézségek okai a gazdaságpolitika hibáiban keresendők. Különösen a felértékelő árfolyam-politika rontott sokat a verseny- – ezen belül az export- – képességen.

A kiigazítás szükségességét senki nem vitatta, a kiutat illetően viszont egymással ütköző vélemények hangzottak el. Az egyik lehetséges változatot az előző kormány gazdasági minisztere (*Mátolcsy György*) vázolta, aki az állami gazdaságfejlesztési koncepció, az állami programok fontosságát hangsúlyozta. Véleménye szerint – a közvélekedéssel ellentétben – az Egyesült Államokban is volt és van állami gazdaságfejlesztés, gondoljunk például csak az innováció támogatására. Az Európai Unió éppen azért maradt le, mert az egyes tagállamok hatékony gazdaságfejlesztési programjai megrekedtek nemzeti szinten, nem váltak egységes európai gazdaságfejlesztési koncepcióvá. Véleménye szerint számunkra nem hoz megoldást az Európai Unió támogatása sem, mivel az uniós programok a jelenlegi gazdasági szerkezetet konzerválják, például az agrárszektorban. Holott versenyképességünk hosszabb távú javítása érdekében az oktatásra, az innováció támogatására kellene az eszközöket koncentrálni.

A konferencia más előadói (például *Voszka Éva*) vitába szálltak ezzel a véleménnyel, feltevé a kérdést: mi a támogatások sikerességének a mércéje? A támogatások összege? De ez semmit nem mond a felhasználás hatékonyságáról. Vagy – amit a Széchenyi-terv sikerének bizonyítékaként szoktak felhozni – a támogatásban részesülők száma? Ez viszont éppen a koncentráció hiányára, a támogatások elaprózására utalna. Egyébként a konferencián előadó adószakértő (*Zala László*) szerint az adókedvezmények felhasználásának megoszlása éppen a koncentrációt bizonyítja, az adókedvezmények majdnem 95 százaléka 4000 nagy cégre jut. A legjobb támogatás – hangzott el – a verseny, amelynek révén a versenyképesség javítható, mivel kiesnek a kevésbé hatékony piaci szereplők, az erőforrások pedig a hatékonyabb tevékenységek irányába csoportosulnak át. Az állami támogatás azokban az években ugrott meg, amikor éppen választások közeledtek. Vagyis a támogatások nem gazdasági, hanem választási ciklusokhoz kapcsolódnak, a vállalati nyomástól, az ellenzék politizálásától, a kormányzat fellépésétől nem függetlenül. Legfőképpen azonban a támogatásokkal az a probléma, hogy nehéz mérni tényleges hatásukat a versenyképességre (*Voszka Éva*).

A versenyképesség vizsgálata során végül nem lehet eltekinteni az időtényezőtől sem. A béremelés a közszférában rövid távon növelte a bérköltségeket, ezzel rontotta a versenyképességet. Hosszú távon ellenben a jobb oktatási rendszer és a motivált oktatók a nagyobb hozzáadott érték létrehozásához segítik a gazdaság szereplőit, ezzel pedig a versenyképességet javítják (*Akar László*).

Hogy a magyar gazdaság versenyképessége valójában romlott-e, és ha igen, mennyit, az a várható fellendüléshez való csatlakozással fog eldőlni. Ha a magyar gazdaság a konjunktúrához képes kapcsolódni és gyorsul a gazdasági fejlődés ütem, akkor az elmúlt évek hibás gazdaságpolitikája csak történelmi epizód volt. De ha nem...

Becsky Róbert

A KÜLGAZDASÁG

2003. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Antalóczy Katalin – Sass Magdolna: Befektetésösztönzés és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz	4	4
Antalóczy Katalin – Sass Magdolna: Működőtőke-befektetések és a külkereskedelem modernizációja – nemzetközi kitekintés és hazai tapasztalatok	12	4
Bálint Viktor: Az eurózóna optimális inflációs rátája és az Európai Központi Bank szervezeti reformja	1	28
Bogóné Jehoda Rozália: Globalizáció és az újjgazdaság	9	24
Darvas Zsolt: Nagymértékű reálfelértékelődések nemzetközi összehasonlításban	7–8	30
Dombi Ákos: Az extern inflációs többlet Magyarországon és az euró bevezetésének optimális időpontja	12	53
Elekes Andrea – Halmai Péter: A nemzetközi agrár-kereskedelempolitika új körvonalai. Helyzetértékelés Cancún előtt	10	4
Fertő Imre: A magyar kereskedelem dinamikájáról	4	30
Fertő Imre: Vertikálisan differenciált kereskedelem és az egy főre jutó GDP. Az Európai Unióval folytatott magyar élelmiszer-kereskedelem példája	11	43
Halmai Péter – Elekes Andrea: A nemzetközi agrár-kereskedelempolitika új körvonalai. Helyzetértékelés Cancún előtt	10	4
Hamar Judit: A feldolgozóipar versenyképességének főbb tényezői. Többváltozós adatelemzés sztochasztikus módszerekkel	3	40
Havasi Éva: Az EU versenypolitikája és a beruházásösztönzési rendszerekkel kapcsolatos szabályozásai	9	4
Ifj. Simon György: Gazdasági átmenet Oroszországban	10	28
Ifj. Simon György: Gazdasági reformok Romániában	7–8	30
Ifj. Simon György: A horvát gazdaság az ezredfordulón	4	42
Inzelt Annamária: A kicsik K+F és innovációs tevékenysége	11	24
Jancsik András: A nemzetközi szolgáltatás-kereskedelem liberalizációja	2	53
Kárpáti Tibor: Csehország és Magyarország külföldi működőtőke-vonzása és gazdaságukra gyakorolt hatása	6	39
Konjunktúraelemzések 2003 tavaszán	5	4
A magyar gazdaság várható fejlődése 2003-ban (Belyó Pál, ECOSTAT)		
Gazdasági várakozások és előrejelzés 2003-ra (Karsai Gábor, Gazdaságkutató Rt.)		
A magyar gazdaság kilátásai 2003 márciusában (Palócz Éva, KOPINT-DATORG Rt.)		
A tegnap és a holnap – várakozások a 2003-ra kialakult makrogazdasági helyzet alapján (Petschnig Mária Zita, Pénzügykutató Rt.)		
Minikörkérdés a nyugdíjrendszerről. Válaszolnak: Augusztinovic Mária, Bod Péter, Matits Ágnes, Mihályi Péter, Simonovits András	7–8	80
Nagy Katalin: Németország – elmulasztott reformok, stagnáló gazdaság	5	37

Németh György: Esszé nyugdíjról, nyugdíjrendszerekről, nyugdíjreformról – I. rész	1	51
Németh György: Esszé nyugdíjról, nyugdíjrendszerekről, nyugdíjreformról – II. rész	2	45
Nikodémus Antal: A hazai innováció perspektívái EU-s csatlakozásunk előestéjén	12	37
Palócz Éva – Tóth István János: A 2002. évi bérnövekedés okai	7–8	4
Palotás László: Az argentin lemaradásról	10	54
Popp József: Az USA agrárpolitikájának változása napjainkig	5	59
Sass Magdolna – Antalóczy Katalin: Befektetésösztönzés és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz	4	4
Simon György: Gazdasági felzárkózás és növekedési tényezők	9	38
Szalavetz Andrea: Az információs technológiai forradalomra alapozott felzárkózást elősegítő technológiapolitika és intézményrendszer	6	4
Szekeres Valéria: A japán pénzügyi válság – okelemzés és kiütkeresés	6	19
Tóth István – János Palócz Éva: A 2002. évi bérnövekedés okai	7–8	4
Voszka Éva: Fakó minden teória. A privatizáció és a verseny kapcsolatáról	11	4

EURÓPAI UNIÓ

Becsky Róbert: Uniós közvélemény. Eurobarométer-jelentések	6	66
Galántainé Máté Zsuzsanna: Az adójog-harmonizáció fő jellemzői az Európai Unióban	6	55
Kengyel Ákos: Az EU költségvetésének feladatai és az arányos teherviselés	4	65
Losoncz Miklós: EU-csatlakozás, adóharmonizáció és Magyarország nemzetközi versenyképessége	9	59
Nacsa Beáta – Seres Antal: A rugalmas munkaidő és az éves munkaidő-elszámolás	7–8	97

KÖRKÉRDÉS

KÖRKÉRDÉS az EU-csatlakozás várható közvetlen hatásairól – I. rész.	1	4
Válaszolnak: Belyó Pál, Bod Péter Ákos, Fekete István, Jaksity György, Kállay László, Szász Károly, Szekeres Imre, Vajda László		
KÖRKÉRDÉS az EU-csatlakozás várható közvetlen hatásairól – II. rész.	2	4
Válaszolnak: Bácskai Tamás, Becsky Róbert, Blahó Miklós, Fazekas Károly, Hamar Judit, Hanti Erzsébet, Kovács Árpád, Losoncz Miklós, Palánkai Tibor, Pitti Zoltán, Rácz Margit, Szabó Iván, Szili Margit, Tardos Márton, Török Ádám		
KÖRKÉRDÉS az EU-csatlakozás várható közvetlen hatásairól – III. rész.	3	4
Válaszolnak: Antalóczy Katalin, Botos Katalin, Fertő Imre, Inotai András, Karsai Gábor, Karsai Judit, Kiss Judit, Petschnig Mária Zita, Rába András, Richter Sándor, Sass Magdolna, Várhegyi Éva		

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

15 éves a Pénzügykutató Rt. (Hámor Szilvia – Blahó Miklós)	1	77
Európai Unió – kihívások és lehetőségek a külkereskedelem terén (Dr. Botos Balázs)	11	57
Ki a jobb? (Becsky Róbert)	12	83
Úton az Európai Unióba (Czeglédi Pál – Kárpáti Tibor)	5	77

ÚJ KÖNYVEK

Az alapok lerakása, vagy az alapok fölszedése? (Csaba László)	6	73
Átmenet gazdaságpolitikái (Ádám Zoltán)	7–8	106
A magyar iparpolitika területi öröksége. (Barta Györgyi: A magyar ipar területi folyamatai 1945–2000) (Balogh Zoltán)	10	79
A nemzetek egyenlőtlensége. Történelmi áttekintés három könyv alapján (Jean-Charles Asselain) (Bóc Imre)	11	58
Surányi Sándor: Források, népesedés a globális gazdaságban (Gyenge Zoltán)	3	68
Szabó Katalin – Kocsis Éva: Digitális paradicsom vagy falanszter? (Csaba László)	4	78
Világgazdasági rendszerek és bizonytalanság (Szentessy Krisztián)	7–8	109

JOGI MELLÉKLET

2003. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Dr. Bottka Viktor: A jogkimerülés az EU jogában	3	37
Cech András – Szűts Márton: A pénzmosás elleni küzdelem nemzetközi követelményrendszere és a magyar jog(szabályok)	6	77
Dr. Leloczky Kálmán – Szakács Attila: A francia termékfelelősségi törvény	11	160
Dr. Leloczky Kálmán: A Kínai Népköztársaság fizetési biztosítékokra vonatkozó törvénye	3	33
Dr. Milassin László: Békítő, alternatív jogvita-megoldó eljárás	1	1
Szűts Márton – Cech András: A pénzmosás elleni küzdelem nemzetközi követelményrendszere és a magyar jog(szabályok)	6	77
Dr. Tattay Levente: A szoftver és az adatbázisok jogvédelme	2	17
Dr. Tattay Levente: Az információs társadalom kihívásai és az Európai Unió	10	125
Dr. Vida Sándor: A Pick szalámi csomagolásának utánzása	4	49
Dr. Vigh József Ferenc: A gépjárműszektorban kötött vertikális megállapodások csoportmentesítéséről szóló közösségi rendelet	5	61
Dr. Vigh József Ferenc: Az Európai Bizottság 2002. évi enyheségi közleménye. A nemzeti enyheségi programok	11	145
Dr. Vörös Imre: A nemzetközi adásvételi szerződés tartalma: a felek jogai és kötelezettségei, valamint a szerződésszegés szabályozása a Bécsi Egyezményben és gyakorlatában	9	109
Dr. Vörös Imre: Az áruk (ingó dolgok) nemzetközi adásvételéről szóló Bécsi Egyezmény és jogalkalmazási gyakorlata: az egyezmény hatálya, általános rendelkezései és a szerződés megkötése	7–8	93
Dr. Vörös Imre: Működőtőke-befektetések és a külkereskedelem modernizációja	12	163

KÖNYVSZEMLE

Bart Nooteboom: TRUST Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures (Dr. Osman Péter)	4	55
Marketinggyakorlatok szabályozása és fogyasztóvédelem az Európai Közösség tagállamaiban és az USA-ban (Bucsi Ildikó – Szalatkay Judit)	5	74

Brief Summary of the Articles

Foreign direct investments and the modernisation of foreign trade – international and Hungarian experiences

KATALIN ANTALÓCZY – MAGDOLNA SASS

In the last decades, the majority of structurally backward developing countries and later the transition economies – both lacking capital – deliberately based the restructuring, modernisation and improvement of competitiveness of their economies on foreign direct investments. Aspirations and hopes based on the beneficial effects of foreign direct investments can be illustrated by the general liberalisation of national regulations of direct capital flows and by the abolition of barriers to these flows. The authors review the possible impact of foreign direct investments on the competitiveness of exports, on the structure of foreign trade, and on the comparative advantages of the host economies and their actual effects in selected developing countries and in Hungary.

The perspectives of the Hungarian innovation on the eve of EU-enlargement

ANTAL NIKODEMUS

The main driving force of the economic development in a modern economy is the production, flow and utilization of knowledge. Hungary has good ability in this field, which is mainly due to the well-qualified, domestic “grey matter” and the significant R&D expenditure of the multinationals. Significant increase of R&D expenditure needs for the development of our chances, more concretely better participation from the enterprises, intensification of the relationships among big TNC and Hungarian knowledge-bases. Besides it also needs for the improvement of technology-transfer among multinationals and local SMEs, the efficiency of those measures, which help the development of innovative small- and medium-sized enterprises; the establishment and networking of university scientific, innovation centres, which enhance the innovation.

The extern inflationary surplus in Hungary and the optimal timing of introducing the Euro

ÁKOS DOMBI

Due to the optimal timing of Hungary’s European monetary integration this study tries to draw attention to a dimension about which the profession have not shown great concern yet. Related to the real-economic costs of accomplishing the inflationary criterion of Maastricht, the rate of the structural surplus having been existed since the beginning of our closing-up and of the inflationary surplus based on the consumer price structure coming up after joining the European Union may cause worriment. The Balassa-Samuelson effect concerning all the upsurging economies underlies the former and due to the antecedently regulated price system the prices – lower than EU-average - of some of the product groups underlie the latter. Whereas both the closing-up of the Hungarian economy and the approach of the consumer price structure to the EU average are long procedures, so the breakdown of the inflationary surplus needs a steady and consistent deflationary policy whose real-economic costs can not be estimated easily yet. Anyway the „sacrifice ratio” of other countries’ previous deflationary policy and the rate of the expected inflationary surplus in Hungary coming from the fore-mentioned reasons are solemn questions, particularly, if we reckon with the results of a MNB Working Study (2002). On the basis of the optimal currency area theory this paper analysed the cost-benefit balance of Hungary’s membership within the monetary union. The objective of this study is to draw attention to this problem and to resolve the excessive euphoria about an early introduction of the Euro.

Jogi melléklet

A külföldi tulajdon és a külföldi beruházások védelmének jogi eszközei¹

DR. VÖRÖS IMRE

A külföldi tulajdonon fennálló tulajdonjog és elvonása mint általános probléma keretei között jelenik meg a speciális vonatkozásokkal bíró kérdés: a külföldi beruházások védelme. Az egymással ebben az általános-különös viszonyában álló problémakörrel ezért ebben a sorrendben fogunk foglalkozni.

A) A külföldi tulajdonon fennálló tulajdonjog és elvonása (kisajátítás, államosítás és más, hasonló hatású intézkedések jogszerűsége a nemzetközi jogban és a nemzeti jogokban)

A tulajdon és jogi vetülete a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban

1. *A tulajdon és jogi vetülete: a tulajdonjog a piacgazdaság, ezen belül a nemzetközi gazdasági kapcsolatok alappillére.*

a) A tulajdonjog állami aktussal történő *kétféle elvonása* (egyedi jogalkalmazói: köz-igazgatási aktussal történő kisajátítása, vagy az általános hatályú, jogalkotó által eszközölt államosítás) csak kivételes eszköz lehet. A kisajátítás és az államosítás feletti döntés az állam mint szuverén szabad mérlegelésére, saját belső nemzeti jogalkotásának vitathatatlan kompetenciájába tartozik: egyetlen korlátot saját nemzeti alkotmánya jelenthet. A tulajdonjog elvonása azonban az állami szuverenitáson *túlmenő* kérdéssé válik akkor, ha külföldi – természetes vagy jogi – személy tulajdonjogának elvonásáról van szó, hiszen ilyenkor már nem egy természetes személy-tulajdonos és az állampolgársága (lakhelye) vagy – jogi személy esetében – a honossága szerinti állam közötti belső viszonyról van szó, hanem arról, hogy *egy szuverén intézkedése hogyan*, milyen terjedelemben és milyen feltételekkel, következményekkel *hathat ki külföldi személyek tulajdonjogára*.

b) *Közvetlenül* egy személy és egy számára külföldi állam közötti viszonyról van szó, amely azonban ugyanakkor *közvetetten* két állam: a személy lakhelye vagy honossága szerinti és a tulajdon elvonó másik állam közötti viszonyban emelkedik jelentőségre.

c) Ennek az az oka, hogy egy személy, egy vállalat aligha teheti kifogás tárgyává egy külföldi állam intézkedését; egy állam azonban a nemzetközi jog szférájában – diplomáciai úton – már inkább felléphet állampolgárai: azok vagyonának, vagy az ő területén honos vállalatok vagyonának védelme érdekében. A tulajdonjog elvonása miatt kialakuló – egy-

¹ A cikk részlet a szerző megjelenés alatt álló „A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga” című munkájából.

Vörös Imre tanszékvezető egyetemi tanár /Győr/, választott bíró, az európai jog Jean Monnet-professzora, a MTA doktora.

azon tényálláson alapuló, de különböző jogalanyok közötti – jogvitának tehát *egyaránt van nemzetközi jogi és polgári jogi oldala*. (Az utóbbi az állami immunitás kérdését is érinti, amely elsősorban a nemzetközi kollíziós magánjog problémája – lásd *Burián László – Kecskés László – Vörös Imre: Magyar nemzetközi kollíziós magánjog*, 563–604. számszám.) A *polgári jogi jogvita* a természetes vagy jogi személy és a tulajdonjogát érintő intézkedést hozó külföldi állam között alakul ki: a személy kártalanítást vár elvont tulajdonjogáért (nem kártérítést, mivel a nemzetközi jog világában az állami intézkedés miatt kisajátítási vagy államosítási kártalanítás jár). Ezt azonban a polgári jog világszerte elismert általános elvei szerint csak akkor igényelheti, ha a tulajdonjoga elvonásából eredő kárát a nemzetközi jogot *sértő* módon okozták.

d) *Mihez képest* lehet egy állam kisajátítási vagy államosítási aktusa jogsértő?

Egyfelől csakis saját alkotmányához képest, feltéve hogy az aktus azt sérti (ilyenkor az érintett személy e külföldi állam alkotmánybíróságához fordulhat, ha ilyen létezik). *Másfelől* viszont másik viszonyítási alapként szóba jöhet a nemzetközi szerződési jog, ha az tartalmaz ilyen tárgyú nemzetközi szerződést (mint ahogyan ez a helyzet a WTO és a GATT esetében), vagy a nemzetközi szokásjog. Egy polgári jogi jogvita kimenetelének tehát mintegy *előkérdése* az, hogy egy államnak a saját kisajátítási vagy államosítási aktusa alapjául szolgáló belső jogszabálya összhangban van-e az állam alkotmányával, sőt: ezen túlmenően az, hogy ez a jogszabály és az alkotmány összhangban van-e a nemzetközi joggal.

A két oldal elválaszthatatlanul összefonódik, és jól példázza a nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga jogági besorolását: igazi *komplex jogterületről* van szó, amely a két említett jogágban *elkülönülten nem ragadható meg*, csak a viszonylagosan önálló nemzetközi gazdasági kapcsolatok kategóriája által teremtett *szerves egységkénti* kezelésben.

Az államok által nyújtott diplomáciai védelem tisztán nemzetközi jogi természeténél fogva nem tartozik a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogába.

2. *A chilei réz esete*. 1973-ban Chile kártalanítás nélkül államosította a chilei réz kiaknázását gyakorlatilag egyedül kézben tartó US-amerikai honos vállalatot, amely a hamburgi kikötőbe érkezett rézszállítmány elkobzása és neki – mint tulajdonosnak – történő *kiadása* iránt indított pert német bíróság előtt. A perben a vállalat arra hivatkozott, hogy nem kapott kártalanítást: e nélkül viszont az államosítás *sérti a nemzetközi jogot*.

A hamburgi bíróság megállapította, hogy a nemzetközi jogban érvényes alapelv szerint az állam felségterületén fekvő dolgok tulajdonjogának elvonása: az államosítás érvényességét német bíróság általában nem, csak abban az esetben vonhatja kétségbe, ha az állami intézkedés a német *közüldbe* ütközne. A német bíróság csak ezzel a feltétellel vizsgálja az államosítás nemzetközi jogba ütköző voltát is: márpedig a közrend sérelméhez ún. belső kapcsolatra van szükség a tényállás és az eljáró fórum jogrendje között (lásd: *Burián László – Kecskés László – Vörös Imre: Magyar nemzetközi kollíziós magánjog*. 2001. 4. kiadás 462–468. számszám). A bíróság megítélése szerint ez a belső kapcsolat az adott esetben hiányzott, ezért a közrend sérelmének kérdése fel sem merülhetett, következésképpen az államosítás nemzetközi jogba ütközésének vizsgálatára sem kerülhetett sor, ezért a bíróság a keresetet *elutasította*.

3. *Az indonéz dohány esete*. Egy holland dohánytermelő – amelynek indonéziai ültetvényeit az indonéz állam államosította – hasonló tényállás alapján (1961-ben) a brémai kikötőbe érkezett dohányszállítmány neki történő *kiadásáért* perelt: tulajdoni pert indított. A brémai bíróság elutasította az igényt és (Bréma városának a dohány-kereskedelemben való érdekeltségétől aligha elvonatkoztatva) dogmatikailag sántikáló érveket hozott fel. Arra hivatkozott, hogy az államosítások általános semmissé nyilvánítása egy külállam által ugyan elvileg elképzelhető, azonban gyakorlatilag oda vezetne, hogy miközben megakadályozzák az államosító államot abban, hogy az államosított termékkel kereskedjen, egyben ilyen jellegű szankció alkalmazása következtében a nemzetközi kereskedelem is súlyos károkat szenvedne.

4. Az iráni–amerikai építési projekt esete.

a) Az iráni monarchia megdöntése után a múlt század nyolcvanas éveiben számos állami intézkedés érintette – a megváltozott, Egyesült Államok-ellenes hangulatban – amerikai

vállalatok iráni érdekeltségeit. E viták számára különleges bírói fórumot hoztak létre: a Hágában ülésező iráni–amerikai választott bíróságot (*Iran-US Claims Tribunal*). A bíróság egyik ítélete szerint a tulajdontól való *lopakodó megfosztásnak* (*creeping expropriation*), de facto kisajátításnak minősül – és az államosításhoz *hasonló hatása* van – az olyan állami intézkedésnek, amely ugyan nem közvetlenül a tulajdonjogot vonja el, azonban a tulajdonost vállalata tényleges irányításától megfosztja.

b) Az adott esetben egy közös iráni–amerikai lakásépítési projekt céljára alapított amerikai tulajdonban lévő vállalat élére rendelt ki az iráni állam kormány megbízottat, amely törvényes felhatalmazásának keretei között eljárva a menedzsmentből az amerikai tulajdonosokat kiszorította, és *magá vette kézbe a vállalat irányítását* (*Mathias Herdegen: Internationales Wirtschaftsrecht*. 194). A bíróság szerint a nemzetközi jog elismeri a tulajdonosi jogállásnak a használat korlátozásában megjelenő megváltoztatását: azt, hogy a tulajdonjog elvonásának (expropriation) kell tekinteni olyan állami intézkedést is, amikor a tulajdonjog formálisan ugyan megmarad, azonban az intézkedés oly mértékben érinti, korlátozza a tulajdonjogot, hogy az már *a tulajdonjog elvonásával tekintendő egyenértékűnek* („...it is recognized in international law that measures taken by a State can interfere with property rights to such an extent that these rights are rendered so useless that they must be deemed to have been expropriated, even though the State does not purport to have expropriated them and the legal title to the property formally remains with the original owner.” – Iráni–amerikai választott bíróság, *Starett Housing Corporation v. Islamic Republic of Iran*, 1983.).

5. Lássuk tehát, hogy milyen hatálya lehet az államosításnak úgy, hogy az *ne sértse* a nemzetközi jogot? *Mit tehet az állam a saját területén lévő külföldi tulajdonnal?* Elvonhatja-e azt, és ez mikor nem ütközik a nemzetközi jogba? Ha ugyanis egy bíróság az előtte folyó perben az államosítást – annak nemzetközi jogba ütköző voltára hivatkozva – nem fogadja el érvényesnek, a jogvita tárgyát képező dolgot az államosító állam köteles a korábbi tulajdonosnak kiadni. (Vagyis: a rezet, a dohányt a bíróság ítélete alapján a kikötői hatóságok lefoglalják és kiadják a bánya vagy a dohányültetvény korábbi tulajdonosainak. Bár adott esetben nem a bánya/ültetvény államosítása, hanem az onnan származó termék tulajdonjoga képezi jogvita tárgyát, nyilvánvaló, hogy mögöttesen, *előkérdésként* az államosítás jogi megítélésétől: *érvényessége elismerésétől* függ a polgári jogi igény eldöntése is. Az ismertetett jogesetekben ezért a tulajdoni jogvita mögött kardinális kérdésként jelenik meg a külföldi beruházások védelmének problémája is.

A jogvitákban jól felismerhetően feszül egymásnak a fejlett és a fejlődő országok *érdekelletete*: a *fejlett tőkeexportőr* országokban honos vállalat érdeke az, hogy olcsón jusson a fogadó fejlődő országban nyersanyaghoz és munkaerőhöz. A *fogadó fejlődő* ország viszont általában tőkeszegény, a külföldi beruházására rászorult, azonban szeretné kiszolgáltatottságát mérsékelni, a külföldi beruházó gazdasági tevékenységét ellenőrizni, a nyereségtranszfer módjába és mértékébe beleszólni. Az érdekellentét feloldása nyilvánvalóan csak az lehet, ha a két fél rátalál a beruházás vonzóvá tételének és a fogadó ország általi ellenőrzésének – nyilván kényes – egyensúlyára.

A kiindulás: az Act of State doktrína

1. A kiindulás mindenesetre csak az lehet, hogy *egy bíróság külföldi állam aktusának*: így kisajátítási vagy államosítási aktusának *érvényességét általában nem vonhatja kétségbe*. Ezt az elvet: az ún. *Act of State doktrínát* szögezte le a híressé vált *Sabbatino-esetben* az US-amerikai bírósági gyakorlat (*Banco Nacional de Cuba v. Sabbatino*, 1964). A doktrína kezdetben a következőt rögzítette: amerikai bíróságok tartózkodnak egy külállam (egy külföldi szuverén) saját felségterületén foganatosított közhatalmi aktusainak felülvizsgálatától azon a címen, hogy az a belső jog szerint jogszerűtlen lenne. A későbbiekben azonban ehhez az amerikai törvényhozás és azt alkalmazva a bírósági gyakorlat hozzátette: *nem* ismerhető el érvényesnek az az államosítás, amely a *nemzetközi jogba ütközik*. (A chilei réz esetében a

hamburgi bíróság érvelése voltaképpen az Act of State doktrínát ötvözi a közrend nemzetközi kollíziós magánjogi követelményével.)

A kérdés tehát az, hogy mi a nemzetközi jog álláspontja a külföldi tulajdont érintő állami intézkedésekkel kapcsolatban? Ezt megelőzően azonban tisztázni kell, hogy *fogalmilag* miben áll a tulajdonjog elvonása?

2. A tulajdonjog elvonása annak *fajai* szempontjából vagy egyedi jogalkalmazói aktuson alapuló kisajátítás, vagy általános hatályú (normatív) jogalkotói aktuson alapuló államosítás.

Az elvonás által érintett *alanyok* tekintetében jelentős eltérés van a belföldi és a külföldi között. A belföldit érintő kisajátítás vagy államosítás mércéje egyedül a hazai jogszabály, és annak alkotmányossága. *Külföldi tulajdonos* esetében a probléma sajátos voltát az adja, hogy a külföldi nem az intézkedést hozó államban lakik, illetve nem ott honos, ezért az ottani törvényhozási fejleményeket pl. szavazati joga gyakorlásával nem befolyásolhatja, a tulajdonjog elvonásának esetleges pozitív nemzetgazdasági hasznát sem élvezi.

3. A tulajdonjog elvonásának *tárgya* bármilyen dolog lehet: ingatlan, ingó, bankkal szembeni követelés, gazdasági társaságbeli tagsági jog (részvény, törzsbetét), értékpapír, koncessziós jog, használati jog. A tulajdonjog elvonásának *módja* pedig nem csak a kifejezett elvonás lehet, ha az említett ún. lopakodó, burkolt elvonás is, amikor a tulajdonjog korlátozása – valamelyik, rendszerint a használati részjogosítvány korlátozása révén – olyan mértékű, hogy az már az elvonással egyenértékű.

A tulajdonjog elvonásának nemzetközi jogi megítélése

A tulajdonjog elvonásának nemzetközi jogi megítélése szempontjából tehát az *Act of State* doktrínából kell kiindulni: a külállam felségterületén lévő dolgokra vonatkozó elvonás jogszerűségét egy nemzeti bíróság nem vizsgálhatja – feltéve, hogy az elvonás nem sérti a nemzetközi jogot.

1. A nemzetközi jogi megítélés több forrásból áll össze.

a) Az *Emberi Jogok Európai Egyezményéhez* fűzött *1. jegyzőkönyv* 1. cikkelye szerint „minden természetes vagy jogi személynek joga van birtoka (possession) békés élvezetére. Senkit nem lehet birtokától megfosztani, kivéve ha azt a közérdek kívánja, valamint a törvény által és a nemzetközi jog általános elvei által meghatározott feltételek mellett.” Megjegyzendő, hogy az egyezmény szóhasználatában a „possession” alatt a kontinentális felfogásban a tulajdon, illetve jogilag a tulajdonjog értendő. Az egyezmény a nemzetközi szerződési jog részeként az Európai Emberi Jogi Bíróság gazdag gyakorlatával kiegészülve mutatott utat a jogfejlődésnek (lásd *Vörös Imre: A tulajdonhoz való jog és az önkormányzatok*. 28.).

b) A *nemzetközi szokásjog* a tulajdonjog elvonása tekintetében hosszabb fejlődési folyamaton keresztül alakult ki. A XX. század elején részben Dél-Amerikában, részben a létrejövő Szovjetunióban jelentős államosításokat hajtottak végre, melyek értelemszerűen számos esetben érintettek külföldi tulajdont is.

ba) 1928-ban az Állandó Nemzetközi Bíróság egyik ítéletében kimondta, hogy a nemzetközi jogba ütközik a tulajdont érintő állami intézkedés („*illegal act*”), ha

- diszkriminatív módon valamely meghatározott állam ellen irányul,
- vagy ha nemzetközi szerződést (pl. az államok által kötött kétoldalú, a külföldi beruházó tulajdonának elvonása elleni védelmet megfogalmazó kétoldalú ún. beruházásvédelmi egyezményt, vagy az állam által egy külföldi beruházóval kötött koncessziós szerződést) sért.

Az ilyen állami aktus az állam *nemzetközi jogi felelősségét* váltja ki:

- az állam a jogsértést megelőző helyzet visszaállítására (*in integrum restitutio*),
- és/vagy pénzbeli kártérítésre köteles [amely a tényleges kárt (*damnum emergens*) és az elmaradt hasznot (*lucrum cessans*) is magában foglalja [lásd *Case Concerning the*

Factory at Chorzów – továbbiakban: Chorzów eset; Herdegen 195]. „The essential principle contained in the actual notion of an illegal act ... is that reparation must, as far as possible, wipe out all consequences of the illegal act and reestablish the situation which would, in all probability, have existed if the act had not been committed. Restitution in kind or, if this is not possible, payment of the sum corresponding to the value which restitution in kind could bear (must be made).”].

bb) 1930 és 1970 között kialakult a külföldi tulajdon védelme *legkisebb mértékének* követelménye (*minimum standard*), melyet először Cordell Hull amerikai külügyminiszter 1938-as diplomáciai jegyzéke tartalmazott a mexikói államosításokkal kapcsolatban. Az azóta Hull-formulaként emlegetett kritériumrendszert átvette az ENSZ Közgyűlésének 1962. december 14-én egyhangúlag elfogadott 1803. számú határozata, amely az államoknak a természeti erőforrásaik feletti állandó szuverenitásáról szól. Az állandó szuverenitás e határozat szerint azt jelenti, hogy az állam akkor is állandóan megtartja, gyakorolhatja szuverenitását természeti erőforrásai felett, ha azok kiaknázását külföldi beruházonak (pl. koncessziós szerződésben) átengedte, feltéve hogy a szuverenitás gyakorlása a nemzetközi joggal összhangban van. Az állam tehát jogszerűen vonhatja el a természeti erőforrása kiaknázására akár szerződésben átengedett jogot is, azonban magára a külföldi beruházásra állandó szuverenitása már nem terjed ki. A vállalkozás tehát bár jogilag érintetlenül fennáll, azért lehetetlenül el gazdaságilag, mert azt a gazdasági tevékenységet, amelyre alapították, már nem tudja folytatni.

Mégis az a tény, hogy az állandó szuverenitás csak a természeti erőforrásokra terjed ki, de nem magára a külföldi tulajdonában álló vállalkozásra, azt a követelményt támasztja, hogy az érintett külföldi tulajdonost a szerződésben biztosított (pl. koncessziós) jogai elvesztéséért kártalanítani kell. A kérdés azonban az, hogy milyen nemzetközi jogi feltételek mellett gyakorolhatja a beruházást (a külföldit) fogadó állam állandó szuverenitását, azaz mikor nem ütközik a tulajdon elvonása a nemzetközi jogba? Ha ugyanis a tulajdonjog elvonása nem ütközik a nemzetközi jogba, akkor a Chorzów-eset teljes kártalanításra vonatkozó tétele („illegal act” híján) nem feltétlenül alkalmazható.

A nemzetközi jogi jogfejlődés így irányt vett a külföldi tulajdon elvonása feltételeinek, követelményeinek meghatározása felé annak érdekében, hogy különbséget lehessen tenni egyfelől a nemzetközi jog szerint jogszerű, másfelől az azt sértő állami államosítási jogalkotás és állami kisajátítási aktusok között.

2. A nemzetközi szokásjog – ahogyan 1930–1970 között a Hull-formula és az ENSZ Közgyűlésének 1803. számú határozata alapján kialakult – a következő négy követelményt támasztja:

a) a tulajdonjog elvonásának közérdekből kell történnie („Nationalization, expropriation or requisitioning shall be based on grounds or reasons of public utility, security...”);

b) az nem lehet diszkriminatív,

c) az elvonás miatt méltányos kártalanítást kell fizetni („In such cases the owner shall be paid appropriate compensation.”): a kártalanításnak – jellegét és mértékét tekintve – azonnalinak, megfelelőnek és ténylegesnek kell lennie (*prompt, adequate and effective*),

d) eljárási szempontból az elvonást tisztességes, jogszerű eljárás keretében kell lefolytatni (*due process of law*); ezt a követelményt a Hull-formula tartalmazza, azonban az 1803. határozat kifejezetten nem támasztja.

Bár az ENSZ Közgyűlése határozatainak nincsen nemzetközi jogilag kötelező ereje („lágy” jog – *soft law*), bizonyos feltételek mellett (több állam rendszeresen, huzamos időn át alkalmazza, és ezt jogilag kötelezőnek tekintik) nemzetközi szokásjoggá válhat. Így az 1803. számú határozat szerinti követelményeket később újabb ENSZ-közgyűlési határozatokban ismételték meg, amellet a jogalkalmazási gyakorlatba is átmentek, így a nemzetközi szokásjog részévé váltak. Az elveket megismételte később a Világbank 1992-ben kiadott, a külföldi közvetlen beruházásokról szóló irányelve is: ezek a kritériumok a következőket jelentik.

3. ad a) A *közérdek* követelménye azt jelenti, hogy a külföldi tulajdonjog elvonásának közhasznúnak kell lennie, ideértve pl. a nemzetbiztonsági érdekeket is, vagyis olyan indokok alapján kell történnie, amely a tisztán magánérdekek fölött áll. Az intézkedések alapjául továbbá túlnyomóan gazdasági indokok szolgáljanak, ne politikai-ideológiai megfontolások.

4. ad b) A tulajdonjog elvonása nem lehet *diszkriminatív*: annak egyformán kell érinteni belföldit és külföldit. Ha nemzetközi szerződésből – pl. két állam között kötött beruházásvédelmi egyezményből – adódóan az állam nemzetközi jogi kötelezettségét teljesítve kezel bizonyos mértékig eltérően egyes külföldi személyeket, az ilyen megkülönböztetés még ezzel indokolható, azonban egyébként a külföldieket egymás között is egyenlően kell kezelni.

5. ad c) Az érintett külföldit *méltányos kártalanítás* illeti meg: a kártalanításnak azonnalinak, ténylegesnek és megfelelőnek kell lennie.

5. 1. Az *azonnalosság* nem feltétlenül azt jelenti, hogy az állami intézkedést követően haladéktalanul kell nyújtani a kártalanítást, csak azt (de annyit feltétlenül), hogy méltánytalan, tisztességtelen késedelem nélkül kerüljön rá sor („without undue delay”). A késedelem kamatfizetési kötelezettséget vált ki.

5. 2. A *ténylegesség* azt jelenti, hogy a kártalanítást valóságosan értékes pénzben (pl. szabadon kivihető, konvertibilis valutában) kell nyújtani és nem értéktelen államkötvényben stb.

5. 3. A *megfelelő* kártalanítás kritériuma – minthogy a kár *mértékére* vonatkozik – igen sok problémát okoz: ebben a vonatkozásban a nemzetközi szokásjog nem tekinthető egyértelműen kialakultnak, megszilárdultnak.

a) A kérdés az, hogy milyen *mértékű*: teljes vagy csak részleges kártalanításra köteles „megfelelőség” címén az intézkedést hozó állam. Tekintettel arra, hogy a XX. század eleji, majd a II. világháborút követő – egész nemzetgazdasági ágazatokra kiterjedő – államosítások hatalmas volumenűek voltak, a *Factory of Chorzów*-ügyben (is) megkövetelt teljes kártalanítás elve helyébe a nemzetközi szokásjogban egyre inkább a „megfelelő” kártalanítás lépett. A kérdés csak az, hogy mit fed ez a fogalom?

b) A fogalom tartalmának meghatározásánál ismét kifejezésre jutottak a fejlett tőkeexportőr (beruházó) és a fejlődő fogadó államok érdekelletéi.

ba) A *fejlett* országok érdeke nyilván az, hogy a felségterületükön lakó természetes, illetve ott honos jogi személyek a lehető legmagasabb mértékű kártalanításban részesüljenek, amit a jól megragadható teljes kártalanítás fejez ki. Ezzel szemben a *fejlődő* országok – különösen a hatvanas évektől kezdve – egyre inkább egy sajátosan értelmezett „méltányos” kártalanítás kritériumát igyekeztek érvényre juttatni. Ez jelentősen különbözik a nemzetközi jog értelmezése szerinti megfelelő kártalanítástól, mivel – a méltányosságot a szabad *mérlegelés* jogával azonosítva – nagy mozgásteret ad a fogadó állam saját mérlegelésének.

bb) Ebbe az irányba mutat az ENSZ Közgyűlése által 1974-ben elfogadott, „*Az államok gazdasági jogainak és kötelezettségeinek karta*ja” (*Charter of Economic Rights and Duties of States* – továbbiakban: Karta). A Karta két lényeges ponton tér el az 1803. határozattól.

- Egyrészt a Karta 2. cikk 2. bekezdés c) pontja a *méltányos kártalanítás* kritériumát a következőképpen értelmezi: az államnak mint jogalkotónak szabad mérlegelési joga van abban a tekintetben, hogy a kártalanítás mértékének meghatározása kapcsán nemzeti jogát hogyan alakítja, mit kodifikál. A Karta szerint az állam által nyújtott kártalanítás méltányossági alapú, ezért megfelelő a kártalanítás, ha „figyelembe veszi a releváns jogszabályokat, és minden olyan körülményt, amelyeket az állam helyénvalónak tekint.” („...taking into account its relevant laws and regulations and all circumstances that the state considers pertinent.”). A méltányos kártalanítás kritériumába így azután *bármilyen* befér: olyan mérték is, amely azt nem feltétlenül az elvont tulajdon értékétől, hanem pl. az állam pénzügyi helyzetétől, az elvonás társadalmi és gazdasági körülményeitől, az elvonás társadalom- és gazdaságpolitikai háttérétől teszi függővé. A kártalanítás mértéke így összhangban lesz a belső nemzeti jogszabályok-

kal: törvényes lesz, ám a fogadó állam szabad mérlegelésétől függő kritériumok alapján nyer megállapítást. A méltányos (mértékű) kártalanítás ebben az „ártértelezésben” ténylegesen „ésszerű” (reasonable) kártalanítássá válik. Előfordulhat tehát, hogy minden körülményre figyelemmel egyáltalán nem jár a nemzeti jog alapján kártalanítás a külföldinek.

- *Másrészt* a Karta nem tartalmazza az 1803. határozatnak azt a követelményét, hogy a nemzeti jogszabálynak, illetve elvonási aktusnak összhangban kell lennie a nemzetközi joggal. A nemzetközi joggal való összhang kérdése így fel sem merül, más szóval a kártalanítás mértékét nem lehet azon az alapon vitatni, hogy az összhangban van ugyan a belső nemzeti joggal, de a belső nemzeti jog nincs összhangban a nemzetközi joggal. A belső jog fölötti – nemzetközi jogi – kontroll megszűnik, az 1803. határozat kritériumrendszere értelmét veszti.

c) Az 1803. számú határozat és a Karta láthatóan *nincs összhangban* – ez az oka annak, hogy a fejlődő országok érdekeit hangsúlyosabban kifejezésre juttató Kartát az ENSZ Kögyűlése már nem egyhangúlag fogadta el, hanem a fejlett országok igenlő szavazatai nélkül. A Karta ugyan kifejezett egyfajta elképzelést, törekvést a fejlődő országok részéről, de a realitások túlléptek az ideológián. Ezek a tőkeszegény országok rákényszerültek arra, hogy – a Kartának ellentmondó és a fejlett országok vállalatainak érdekeit jobban figyelembe vevő – kétoldalú beruházásvédelmi egyezményekben: nemzetközi szerződésben garantálják a fejlett országokból érkező külföldi beruházók tulajdonának védelmét, tulajdonjoga elvonásának garanciális feltételeit. A Karta tehát nem tekinthető a nemzetközi szokásjog részének.

Időközben a fejlődő országok is belátták, hogy az államosítás nem a legegyszerűsebb útja elmaradottságuk felszámolásának, ezért a probléma a XXI. század elejére vesztett jelentőségéből. A kártalanítás mértéke tekintetében a joggyakorlatban (lásd pl. az említett iráni–amerikai választott bíróság gyakorlatát, amely – a méltányos helyett – a teljes kártalanítás elvét hangsúlyozza) mindazonáltal jelentős eltérések vannak (Mathias Herdegen: *Internationales Wirtschaftsrecht*. 1996).

5. 4. A kártalanítás mértékével szorosan összefügg az a kérdés, hogy *hogyan állapítják meg* az elvont tulajdon értékét? Az értékelés módszere ugyanis meghatározza a kártalanítás nagyságát is. A *vagyonértékelés alapja* az elvont dolog, működő vállalat esetén pedig annak *piaci értéke*. A vállalat piaci értékének meghatározásánál ismét felszínre törnek a fejlett beruházó államok, pontosabban az ott honos tőkeexportőr vállalatok és a fejlődő fogadó országok érdekellentétei.

a) A *fejlődő* országok az ún. *nettó könyv szerinti értéket* (*net book value* – beruházás értéke mínusz leírt veszteségek) kívánják alapul venni, míg a *fejlett* országok az ún. *tisztességes aktuális piaci értéket*, amely pl. a vállalat piaci hírnevét, bevezettségét, renomóját (*goodwill*jét) is magában foglalja (*fair market value* – lásd az iráni–amerikai választott bíróság ítéletét az *American International Group, Inc. v. Iran* – ügyben, 1983. Mathias Herdegen: *Internationales Wirtschaftsrecht*. 197.).

b) A *tisztességes, méltányos aktuális piaci érték* az államosítást, kisajátítást megelőző értéket jelenti, hiszen a már államosított, kisajátított vagyon értéke zuhanásszerűen esik. Olyan értéket kell ez alatt érteni, „melyet egy potenciális vevő fizetne a potenciális eladónak, feltéve hogy mindketten jól informáltak [a piaci keresleti–kínálati viszonyokról], mindketten maximálni kívánják pénzügyi eredményüket, és egyikük sincs időzavarban vagy fenyegetett helyzetben. („...the price that a willing buyer would pay to a willing seller in circumstances in which each had good information, each desired to maximize his financial gain, and neither was under duress or threat.” – Lásd az iráni–amerikai választott bíróság ítéletét a *Starrett Housing Corp. v. Islamic Republic of Iran*, 1989 – Herdegen 197.).

Ha tőzsdére bevezetett vállalat részvényeiről van szó, akkor a *tőzsdei árfolyam* mérvadó, ennek híján gyakran alkalmazzák az ún. *discounted cash flow*-módszert. E szerint a vállalat

értékét mint működő, folyamatosan nyereséget termelő vállalkozást („going concern”) kell megállapítani úgy, hogy a meglévő vagyon mellett figyelembe veszik ahhoz hozzászámítva a várható nyereséget is. Az érték kiszámításának módja az, hogy a befektetett tőke várható jövedelméből levonják a kiadásokat és a piaci kockázatokból adódó összeget. Ez a számítási-vagyonértékelési módszer a nemzetközi jogba ütköző, jogsértő tulajdonjog-elvonás esetében jár *teljes* kártalanítás felé viszi el a kártalanítás mértékét: a tényleges kár (damnum emergens) mellett az elmaradt hasznot (lucrum cessans) is magában foglalja.

c) Látható, hogy a nemzetközi jog különbséget tesz a nemzetközi szokásjognak *megfelelő* tulajdonjog-elvonás és az azt *sértő* elvonás között: előbbi esetben csak méltányos, utóbbi esetben viszont – mint jogsértő aktusért beáll az állam nemzetközi jogi felelőssége és – teljes kártalanításra köteles. Az elvont vagyon felértékelésének módszere szerint viszont a nemzetközi szokásjognak (az ENSZ Közgyűlése 1803. határozatának) megfelelő elvonás esetében is a jogsértő elvonáshoz közel álló kártalanítási mértéket eredményezhet.

6. ad d) A nemzetközi szokásjog részének tekinthető (jóllehet az 1803. határozat kifejezetten nem tartalmazza) *negyedik* kritérium a *jogszerű, tisztességes eljárás* követelményét fogalmazza meg (*due process of law*). Ez annyit jelent, hogy a tulajdonjogot elvonó állam saját jogszabályait betartva, azaz megfelelő törvényes eljárást lefolytatva járjon el. Ennek során jogi biztosítékokkal garantálni kell azt, hogy az eljárás ne legyen önkényes, tehát hogy az állami hatóságok intézkedésével szemben a bírósági felülvizsgálat útját megnyissák.

7. *Összefoglalva*: megállapítható, hogy a külföldi tulajdonjog elvonásának *két esete* lehetséges.

a) Ha a tulajdonjog elvonása (akár az annak alapjául szolgáló államosítási jogszabály, vagy az egyedi kisajátítási aktus) *sérti a nemzetközi jogot* (kétoldalú beruházásvédelmi, illetve más nemzetközi szerződést, vagy a beruházó vállalat és a fogadó állam között kötött koncessziós szerződést), akkor beáll az állam nemzetközi jogi felelőssége: az *eredeti állapot helyreállítására* (in integrum restitutio) és az okozott kár megtérítésére: mértékét tekintve pedig *teljes kártalanításra* köteles.

b) Ha a tulajdonjog elvonása *összhangban van* a nemzetközi joggal, mindenekelőtt a nemzetközi szokásjoggal, ha pedig az állam ilyent kötött: a kétoldalú beruházásvédelmi egyezményrel (tehát a nemzetközi szerződési joggal) az aktus nem jogsértő, az állam nemzetközi jogi felelőssége nem áll be, azonban az elvonásért a nemzetközi szokásjog és a szerződési jog szabályai szerint méltányos (a vagyon értékelésének módszerétől függően esetleg a teljeshez közelítő) kártalanítás jár.

A tulajdonjog elvonásának területi hatálya

1. A tulajdonjog elvonásának területi hatálya azon az *elven* alapszik, hogy az állami intézkedés tárgyát képező *dolog az intézkedés idején az állam felségterületén volt-e* vagy nem. Az időtényezőnek a jelentősége tehát alapvető, mivel nemzetközi kollíziós magánjogok általánosnak tekinthető felfogása szerint a dologi jogok keletkezésére és megszűnésére a dolog fekvésének helye szerinti jog (*lex rei sitae*) alkalmazandó (lásd *Burián–Kecskés–Vörös*: Magyar nemzetközi kollíziós magánjog. 4. kiadás 2001. 641–642. számszám). Ilyen dologi jogot keletkeztető (egyben a korábbi tulajdonos tulajdonjogát megszüntető) jogi tény az államosítás és a kisajátítás. A *lex rei sitae* mint alkalmazandó jog egyben azt is jelenti, hogy nem lehet vitatni az államnak azt a jogát, hogy saját felségterületén törvényhozási úton államosítási intézkedést hozzon, illetve egyedi kisajátítási aktusok jogi alapját teremtsen meg. Ezekre a dolgokra nézve tehát a tulajdonjog megváltozását *el kell ismerni*.

Más a helyzet azokkal a dolgokkal, amelyek ugyan korábban az állam felségterületén voltak, azonban az állami intézkedés időpontjában már *kikerültek* onnan. Minthogy ilyenkor is a *lex rei sitae* alkalmazandó, ezekre a dolgokra az állami intézkedés hatálya már *nem terjed ki*: ezeknek az intézkedéseknek extraterritoriális hatálya nincs.

2. Különbséget kell tehát tenni a között, hogy a dolog az intézkedés *előtt* vagy *utána* került külföldre.

A tipikusnak mondható vita abból adódik, hogy az intézkedést hozó állam a korábban a saját állampolgárai, illetve az ott honos jogi személyek tulajdonában lévő dolgok tulajdonjogát vonja el, és ezt ki kívánja terjeszteni – extraterritoriális hatályt vindikálva az intézkedésnek – e személyek olyan vagyontárgyaira is, melyek már az intézkedés előtt kikerültek felségterületéről, vagy sosem voltak ott. A nemzetközi kollíziós magánjog általánosnak mondható felfogása *nem ismeri el* az állami intézkedésnek a saját területéről kikerült dologra kiható: extraterritoriális hatályát.

3. A német *Bundesgerichtshof* egyik – külföldi aktusra vonatkozó – ítéletében pl. ki mondta, hogy „Állami kisajátítási intézkedések – öltsek akár törvény, akár egyedi kisajátítási aktus formáját – csak azon vagyontárgyakra nézve ismerhetők el érvényesnek, amelyek ennek az államnak a felségterületén fekszenek, és nem léphetik túl annak határait.” (Herdegen 201).

A német bírósági gyakorlat azonos megítélés alá vonja a külföldön fekvő tulajdon *közvetett megszerzését is*: azt az esetet, amikor nem vonják el az állam felségterületén honos vállalat vagyonának tulajdonjogát, azonban a külföldiek tulajdonában külföldön lévő, a társasági jogokat megtestesítő *társasági részesedés* (részvények, törzsbetétek) államosításával, kisajátításával megszerzik a vállalat tényleges irányítását. A tulajdonjognak ez a burkolt elvonása a német bírósági gyakorlat szerint azért minősül extraterritoriális hatályúnak, mert a tulajdonosok külföldiek, a társasági részesedés tehát külföldön fekszik: tulajdonjogának elvonása tehát az intézkedés idején külföldön fekvő dolog tulajdonjogának elvonásával egyenértékű akkor is, ha maga a jogi személy belföldön van. Ilyenkor csak a belföldön honos jogi személynek a belföldön fekvő vagyonát lehet jogszerűen államosítani, kisajátítani, külföldiek tulajdonában álló részvényeit, törzsbetégeit nem (BGHZ 62, 340–343. Herdegen 202). Az állami intézkedés érvényességének elismerése ugyanis oda vezetne, hogy elismernék annak extraterritoriális hatályát.

4. Némileg más a helyzet akkor, ha az intézkedő államban honos vállalat *külföldön lévő leányvállalatának* jogállásáról: az intézkedés hatályának erre történő kiterjesztéséről van szó. Az angol *House of Lords* egyik sokat vitatott ítéletében: a *Rumasa-ügyben* fejtette ki a hagyományos felfogástól eltérő álláspontját [*Williams & Humbert Ltd. v. W. & H. Trade Mark (Jersey) Ltd.*, 1986].

a) A *tényállás* szerint Spanyolország államosította a Rumasa nevű vállalatot, beleértve annak részvényeseit is. Az érintett angol részvényesek azonban változatlanul használták a Rumasa Angliában bejegyzett sherry-védjegyét abból kiindulva, hogy az államosításnak nincs Angliára kiterjedő hatálya. A leányvállalat (mögötte a spanyol állam) védjegybitorlási pert indított a volt tulajdonosok ellen, akik arra hivatkoztak, hogy a spanyol állam keresetének alapja voltaképpen az állami intézkedés extraterritoriális hatálya iránti igényen: angliai vagyontárgyak Spanyolországban történő államosításán alapul.

b) A kereset sikerének feltétele annak az *előkérdésnek* a spanyol államra kedvező megválaszolása volt, hogy a House of Lords elismeri-e az államosításnak az angliai leányvállalatot érintő hatályát. A House of Lords ezt *elismerve* kifejtette: nincs szó angliai vagyontárgyak államosításáról, mivel a leányvállalat vagyontárgyai a végrehajtott államosítás folytán a spanyol állam tulajdonába kerültek. A legfelsőbb bírói fórum ugyanakkor hangsúlyozta azt is, hogy Spanyolország (akkor) küszöbönálló csatlakozása az (akkori) Európai Közösségekhez ugyancsak amellet szól, hogy a közösségi dimenzióban gondolkodva ismerjék el egy állami intézkedés érvényének a közösségen belül fekvő leányvállalatra való kiterjesztését. „...an English court will recognize the compulsory acquisition law of a foreign state and will recognize the consequences of that change of title. ... No English judge could properly entertain such an attack (*ti. a volt angliai részvényesek védjegyhatalát*) launched on a friendly state which will shortly come member of the European Economic Community.”

c) Az angol ítéletben tehát *két új vonás* jelenik meg. Egyrészt az, hogy a közösségen – a mai EU-n – belüli tulajdonjog-elvonásnak egy másik tagállamra való kiterjesztése nem feltétlenül minősül extraterritoriális hatályúnak, ezért annak angliai hatályát angol bíróság adott esetben elismeri. Az ilyen intézkedés ugyanis nem ugyanaz, mintha a közösségen kívüli állam intézkedne: ebben az okfejtésben tehát az egységes belső piac, valamint az EU tagállamai sajátos államközösségének gondolata jelenik meg. Másrészt pedig az az új elem, hogy ilyen esetben (a közösségen belül) az állami intézkedés hatálya a másik tagállamban honos leányvállalatra is kiterjed anélkül, hogy ez extraterritorialitásnak minősülne.

B) A külföldi beruházások védelme

A külföldi beruházás sajátosságai a tulajdonjog elvonása szempontjából

1. A külföldi tulajdonjog elvonásának vizsgálata annak általános elemzésére vonatkozott, hogy miben áll *általában* a külföldi tulajdonjogának elvonása, valamint arra, hogy általában ez milyen feltételekkel minősül a nemzetközi joggal összhangban állónak, vagyis: érvényesnek, végül hogy milyen kártalanítási kötelezettséggel jár. A tulajdonjog elvonása érvényességének elismerése vagy elutasítása ugyanis egy tulajdoni perben olyan előkérdés, amely a per kimenetelét – a vitatott dolognak a felperes részére történő kiadását – is eldönti (lásd a chilei réz vagy az indonéz dohány esetét).

A külföldi tulajdonjoga elvonása általános kérdéskörének *része* a külföldi *beruházásokat* érintő állami intézkedés. A külföldi beruházásoknak a tulajdonjog elvonásával való érintése a beruházás sajátosságainál fogva sajátos megközelítést igényel. Melyek ezek a *sajátosságok*?

2. A *beruházás* jellegét tekintve általában véve is – legyen akár belföldi, akár külföldi személy által eszközölt – jelentősen eltér a tulajdonjog szokásos tárgyaitól. A beruházási javak (a vállalkozásba bevitt tőke vagy apport) nem árucseré tárgyát képezik, hanem *hosszú távú gazdasági vállalkozás eszközeül* szolgálnak. Ezek a javak rendszerint ingatlanok, autópályák, stadionok, nagy értékű gépek, komplett gyártóberendezések, gyárak, bányák megnyitásához a bányába telepített gépsorok és építmények. Az ilyen dolgok nehezen mozgathatók (ha egyáltalán), nem tesznek lehetővé gyors profilváltást, a vállalkozás alapjául ezért *hosszú távú* – rendszerint az évtizedes időhorizontot meghaladó – üzleti kalkulációk szolgálnak.

A kalkulációk alapjául a piaci értékesítési lehetőség általában történő felmérésén túlmenően a beruházás *földrajzi helyének* eldöntése kiemelkedő fontossággal bír. A földrajzi hely kiválasztásának döntő tényezője az olcsó nyersanyag és munkaerő, valamint kedvező gazdasági és jogi környezet (feltételrendszer), így pl. adórendszer rendelkezésre állása. A beruházási döntés mint *hosszú távú üzletpolitikai döntés* ezért értelemszerűen mind a gazdasági, mind a jogi környezet *stabilitását* igényli.

3. Mindez további sajátossághoz vezet a *külföldi* beruházás esetén: a külföldre telepített vállalkozás tulajdonosa értelemszerűen az ottani gazdasági és jogi feltételrendszer stabilitásában érdekelt, hiszen annak megváltozására – lévén ott idegen – nincsen befolyása. A fogadó állam szuverenitását gyakorolva a *jogrendszert* belső jogának megfelelően tetszése szerint törvényesen *változtathatja meg* úgy, hogy az a külföldre nézve váratlanul előnytelenné válhat. A külföldi a beruházás időpontjában adott gazdasági (adózási, pénzügyi stb.) feltételek és jogrendszer alapján hozza meg döntését: ebbe természetesen – amennyire ez lehetséges – belekalkulálja a feltételek, így a jogrendszer megváltozásának kockázatát is. A személy tulajdonjogának elvonásához vezető változások mégis nyilván érzékenyebben érintik, mint ha a hagyományos nemzetközi kereskedelem szokásos kockázataira figyelemmel folytatna üzleti tevékenységet.

4. A beruházások, így azon belül a vállalkozó által külföldön eszközölt beruházások tehát számos *sajátos problémát* vetnek fel, mivel a *tőkeexport a szokásosnál nagyobb üzleti kockázatokat* rejt magában.

A hetvenes évek végének egyik nagy jelentőségű jogvitájává vált a *jamaicai bauxitkitermelési koncesszió ügye*. A tényállás szerint a jamaicai állam – mint egy polgári jogi jogügyletben szerződő fél – hosszú távú koncessziós szerződést kötött egy amerikai vállalattal: az Alcoa Minerals of Jamaica-val. Néhány év múlva a jamaicai állam – mint szuverén jogalkotó – megközelítőleg a tízszeresére emelte a vállalatot is érintő adóterheket. Az Alcoa a tulajdonát érintő-megterhelő (jelentős részét elvonó) intézkedésnek tekintette az adóemelés, amelynek tudatában nyilván bele sem fogott volna az óriási volumenű beruházásba. [A tényállás kísértetiesen hasonlít a *Ferihegy 2B* esetére, valamint az iráni-amerikai választott bíróság által eldöntött „lopakodó államosítás” esetére (*Starett Housing Corporation v. Islamic Republic of Iran*, 1983.). Nem közvetlenül vonják el a tulajdonjogot, de azt oly mértékben korlátozzák, hogy a korlátozás már a tulajdonjog – vagy jelentősebb része – elvonásával egyenértékű.]

A külföldi beruházás jogi védelmének lehetőségei

A külföldi beruházás a fentiekre figyelemmel – a tulajdonjog elvonása elleni általános védelemhez képest – *sajátos védelmet* igényel. A védelem jogi eszközei *ötfélék*:

- egyedi beruházási szerződés a beruházó és a fogadó állam, vagy a beruházó honossága szerinti állam és a fogadó állam között;
- kétoldalú (bilaterális) beruházásvédelmi egyezmény;
- többoldalú (multilaterális) beruházásvédelmi egyezmény;
- belső nemzeti jogszabály a külföldi beruházások védelméről;
- speciális beruházási vagyonbiztosítás kötése.

Egyedi beruházási szerződés a külföldi beruházó és a fogadó állam között

1. A külföldi beruházást is védik a tulajdonjog elvonása ellen a *nemzetközi szokásjogban* kialakult – fentiekben ismertetett – szabályok. Ezek a jogvédelmi eszközök azonban egyedi beruházási döntés esetében nem minden esetben nyújtanak megbízható jogi hátteret: az ENSZ Közgyűlése – egymásnak is ellentmondó – határozatainak vagy a Világbank irányelveinek nincsen kötelező ereje, a tulajdonjog elvonása érvényességét vagy érvénytelenségét pedig a nemzeti bíróságok, választott bíróságok vagy adott esetben a Nemzetközi Bíróság – változásoknak is kitéve – gyakorlata dönti el.

Az államok gyakran alkotnak *belső joguk* részeként nemzeti beruházásvédelmi jogszabályokat (ilyen pl. a magyar Országgyűlés által megalkotott, a külföldi beruházások védelméről szóló – a gazdasági társaságokról szóló 1997. évi CXLIV. törvény lex specialisaként funkcionál – 1988. évi XXIV. törvény). A külföldi beruházó azonban tudja, hogy a belső jog megváltoztatása parlamenti többség kérdése, a jogrendszer – ez a jog mint társadalmi intézmény természetéből folyik – maga is változik, így igazából *önmagában véve* ilyen törvényekre sem lehet hagyatkozni.

2. A beruházók egyre inkább *egyedi beruházási szerződést* kötnek a fogadó állammal. Erre a szerződésre viszont jogválasztás révén a *fogadó állam belső joga lesz alkalmazandó*, hiszen az állam – szuverenitásából, immunitásából következően – mint szerződő fél sohasem fogja magát másik állam jogrendszerének alávetni.

A probléma tehát megmarad: az alkalmazandó jog *megváltozása* bizonytalansági tényezőt jelent. Ez abból adódik, hogy az egyik szerződő fél nem egyszerűen a polgári jog egy másik alanya, hanem egy olyan sajátos személy, amely *egyben a közhatalmat* is gyakorolja, így *jogalkotó is*. A nemzetközi kollíziós magánjogi elmélet ilyen esetekre ajánlja a *befagyasztási záradék* (*freezing in clause*) kikötését – ennek azonban (minthogy szerződéskötésről van szó) az a feltétele, hogy a fogadó állam ezt (jogalkotási szuverenitása, immunitása súlyos korlátozását) elfogadja [lásd *Burián–Kecskés–Vörös*: Magyar kollíziós nemzetközi

magánjog. 4. kiadás, 2001. 738. számszám – a jogválasztáshoz kapcsolódó ez a kikötés azt jelenti, hogy a szerződésre a választott jogot a szerződéskötéskori állapotában, tartalommal kell alkalmazni (statikus jogválasztás), kizárva a későbbi változásokat]. A nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogában *stabilizációs klauzula*-elnevezéssel ismert kikötés értéke tehát viszonylagos.

3. A gyakorlatban mégis gyakran élnek *egyedi beruházási szerződés* kötésének lehetőségével. A szerződés *célja* az, hogy – a normatív természetű (általános hatályú) nemzetközi szokásjogi és az esetleges belső nemzeti jogszabályi háttér mellett – igyekezzen megóvni a külföldi beruházó jogi – mindenekelőtt tulajdonjogi – pozícióját a fogadó államnak egyoldalú, szuverenitására hivatkozó, a tulajdonjogot elvonó vagy annak gyakorlását korlátozó – jogalkotói és jogalkalmazói intézkedéseivel szemben.

Ennek a különös szerződésnek a *szerződő felei* tehát egy személy (természetes, de többnyire jogi személy) és egy másik állam. Ez az öszvér jelleg a belőle adódó jogvitákra is rányomja bélyegét és meghatározza a jogviták megoldásának irányát és lehetőségeit.

4. A *líbiai olajkoncesszió esete* jól mutatja a szerződéses jogviszony bonyolultságát.

4. 1. A *tényállás* szerint Líbia a hetvenes években kártalanítás nélkül államosította az olajipart, érvénytelenítve az olaj kitermelésére külföldi vállalatoknak adott koncessziókat. Az államosítás nem érintette közvetlenül a külföldi vállalatok tulajdoni viszonyait, azonban az olajkitermelésre és -forgalmazásra vonatkozó koncessziós jogok gyakorlásának megvonása gazdasági tevékenységük: az olajkitermelés folytatását ellehetetlenítette.

Az állami intézkedés tehát közvetetten és ténylegesen a *külföldi tulajdonjog elvonását* jelentette. A törvény erejénél fogva végrehajtott államosítás így azt a kérdést vetette fel, hogy a belső nemzeti jogrend megváltozása *kihat-e*, és ha igen, hogyan hat ki külföldiek tulajdonjogának elvonására akkor, ha e jog keletkezésének alapja egy a jogrendszert megváltoztató állammal kötött – koncessziós – szerződés volt.

4. 2. A szerződések egyik kikötése állami intézkedések érvényessége vonatkozásában utalt a *nemzetközi szokásjogra*, valamint a nemzetközi jog alapelveire [lásd a Hull-formulába és az ENSZ Közgyűlésének 1803. határozatába foglalt négy követelményt (közérdek, diszkrimináció-tilalom, méltányos kártalanítás, törvényes eljárás), valamint a tárgykörben kialakult jogalkalmazási gyakorlatot.]. A szerződések továbbá *stabilizációs* klauzulát tartalmaztak. Minthogy a szerződésben jogviták esetére választott bíróság eljárásának való alávetésben állapodtak meg a *szerződő felek*, az érintett külföldi vállalatok szerződésszegés miatt a *választott bíróság előtt pert indítottak*.

Az *alperes Líbia* arra hivatkozott, hogy a beruházási szerződések a stabilizációs klauzula ellenére sem korlátozhatják – nem is korlátozzák – szuverenitását, akár abban a tekintetben sem, hogy államosítási törvényeket hozzon, akár olyan tartalmúakat, amelyek éppen ezeket a szerződéseket érintik. Líbia szuverenitására hivatkozva a jogválasztásnak a nemzetközi jog alapelveire történő utalását sem tartotta érvényesnek.

A *felperes külföldi vállalatok* viszont arra hivatkoztak, hogy a szerződésben kikötött stabilizációs (befagyasztási) klauzula megtiltja az állam mint szerződő fél számára a líbiai jognak a szerződő vállalatokra is kiható hatályú megváltoztatását. A nemzetközi jogra való utalás pedig az adott esetben azt jelenti, hogy amennyiben a módosított belső jog már nem lenne összhangban a nemzetközi szokásjog e tárgykört érintő alapelveivel, akkor a belső jog rendelkezése nem alkalmazható, hanem helyette a nemzetközi szokásjog alapelveit kell alkalmazni.

4. 3. A választott bíróságok ítéleteinek *közös vonása* az volt, hogy mindegyik elutasította Líbia védekezését: a *stabilizációs klauzulával és a nemzetközi jogra való utalással együtt értett jogválasztást érvényesnek* tekintette. Más szóval utóbbi tekintetben a választott bíróságok a következő álláspontra helyezkedtek: a líbiai államosítási jogszabály érvényessége – vagyis az adott ügyben történő alkalmazhatósága – annak függvényében döntendő el, hogy összhangban van-e a nemzetközi joggal. A nemzetközi joggal való összhang tehát az ügy eldöntésének előkérdésévé vált. A belső jog adott ügyben történő alkalmazhatóságának

mércéje a nemzetközi jognak a külföldi tulajdonjog elvonására vonatkozó szabályai: a nemzetközi szokásjog vált. [A belső jog és a nemzetközi jog összevetése jogi természetét tekintve az alkotmánybíráskodáshoz hasonló: jogszabályt magasabb rangú jogszabállyal vetnek össze, mivel az összhang az alacsonyabb rangú jogszabály alkalmazásának (alkotmányosságának) feltétele.]

4. 4. Ezen túlmenően azonban az ítéletek *eltértek* egymástól abban a vonatkozásban, hogy a jogvitát a nemzetközi kollíziós magánjog, vagy pedig a nemzetközi jog világában kívánták eldönteni. A dilemma a beruházási szerződések említett *öszvér jellegéből* fakad: egy vállalat és egy állam között kötött szerződésről van szó, amely tartalmát tekintve ugyan polgári jogi, azonban a szerződő felek nem kizárólag a polgári jog alanyai.

a) A nemzetközi kollíziós magánjogi megközelítést választotta a *British Petroleum* által indított perben hozott ítélet (*British Petroleum Exploration Co. v. Libyan Arab Republic, 1979*). Az ítélet a *lex fori*: a dán jog kollíziós magánjogából és az abban rögzített akaratú autonómia tételéből levezetett jogválasztás szabadságát úgy értelmezte, hogy az kiterjed a nemzetközi joggal való összhangra történő utalásra is. Az ítélet „önkéntes és diszkriminatív” tulajdonelvonás miatt marasztalta és kártalanítás fizetésére kötelezte Líbiát.

Ugyancsak a nemzetközi kollíziós magánjogi megközelítés alapján döntötte el egy másik választott bíróság a *Liamco-ügyet* is, és kötelezte Líbiát kártalanítás fizetésére (*Libyan American Oil Co. v. Libyan Arab Republic, 1981*).

b) Közvetlenül a nemzetközi jogra alapozta viszont ítéletét a választott bíróság két további vállalat által együttesen indított perben. A *Topco/Calasiatic-ügyben* a választott bíróság okfejtése arra irányult, hogy a nemzetközi jog szabályaihoz való eljutáshoz ne váljon szükségessé a nemzetközi kollíziós magánjog kerülőútjának igénybevétele (*Texas Overseas Petroleum Co. & California Asiatic Oil Co. v. Libyan Arab Republic, 1978*). Az ítélet először a külföldi beruházók – mint szerződő felek – jogállását igyekezett nemzetközi jogi természetűvé „átértelmezni”, a vállalat nemzetközi jogi jogalanyiságát igyekezett megkonstruálni azzal, hogy azokat „*korlátozottan nemzetközi jogi jogalanyoknak*” minősítette. Ezen az úton továbbmenve azután a választott bíróság közvetlenül tekintette alkalmazandónak (a nemzetközi kollíziós magánjog közbejötté nélkül) a külföldi tulajdonjog elvonására vonatkozó nemzetközi szokásjogot. Ebből következően az ítélet megállapította, hogy Líbia nemzetközi jogi szerződésben vállalt kötelezettségét megszegte, ezért kötelezte alperest az eredeti állapot helyreállítására (in integrum restitutio), azaz arra, hogy állítsa vissza a felperes vállalatoknak a koncessziós szerződés szerinti jogállását (biztosítsa koncessziós jogaik gyakorlását).

c) A *Topco/Calasiatic* ítéletet követően megszilárdult az a *felfogás*, hogy

- egy állam egy külföldi személlyel nemzetközi jogi természetű kötelezettségeket tartalmazó szerződést köthet;
- ennek alapján a külföldi személy „korlátozott nemzetközi jogi jogalanyiságot” nyer;
- ezt a szerződést „korlátozottan nemzetközi jogi szerződésnek” kell tekinteni.

Bár a „*korlátozottan nemzetközi jogi szerződés*” kategóriájának kontúrjai nem tekinthetők egyértelműeknek, az okfejtés mutatja azt, hogy az öszvértermészetű jogviszony *jogi minősítése* a hagyományos jogrendszeri tagozódás tradicionális határait feszegeti. A beruházási szerződés jogi természetét tekintve a polgári jog és a nemzetközi jog közötti *határterületen* lebeg, ezért szükségképpen vet fel besorolási problémát. A szerződés *egyfelől* polgári jogi (kötelmi jogi) természetű, hiszen vagyoni jogok átruházásáról és gyakorlásáról szól. Ezt megerősíti a jogválasztás és a választott bírósági eljárás kikötése is. *Másfelől* viszont kétségbe vonja a polgári jogba való egyértelmű (és problémamentes) besorolást az, hogy a szerződő felek egyike – bár az üzleti forgalomban, azaz polgári jogviszonyok alanyaként lép fel – Janus-arcú jogalany: egyben a közhatalmat gyakorló szuverén, ezen belül jogalkotó is. Az nem kétséges, hogy a szerződés nemzetközi jogi aspektusai nem hagyhatók figyelmen kívül: azokat a jogvitát értékelő és eldöntő ítéletnek kellőképpen értékelnie kell. Az eljáró fórumnak értelemszerűen nincs más lehetősége, mint az, hogy vagy a polgári jogi-nemzetközi magánjogi „kerülő-úton” keresztül juttatja

érvényre a szerződéses jogviszony nemzetközi jogi vonzatait, vagy az, hogy a külföldi vállalatot is a nemzetközi jog kvázi-alanyává avatja: ezt követően már nincs akadálya a szerződés kvázi-nemzetközi jogi szerződéssé történő „átminősítésének”.

A dilemma jól példázza azt, hogy a nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga körében olyan jogviszonyok létrejöttére és szabályozására, olyan természetű jogviták eldöntésére kerül sor, amely a hagyományos jogágak keretein belül nem kezelhető. A beruházási szerződés tipikus példája annak, hogy miért is válik *a nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga* viszonylag önálló, *komplex jogterületté*. Azért, mert a szabályozásának tárgyát képező jogviszonyok is „*eloldódtak*” már egykori „anya-jogágaiktól”: egyaránt hordoznak közjogi és magánjogi természetű vonásokat, ezért nem ragadhatók meg egyik világában sem, csak a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogában. A beruházási szerződést – amely tehát polgári jogi és nemzetközi jogi elemeket egyaránt felmutat – egy újszerű kategóriába: a *nemzetközi gazdasági jogi szerződés* kategóriájába kell sorolni.

A „korlátozott nemzetközi jogi szerződés” (kétségtől imponáló) kategóriája mégis meglehetősen ingoványos talajra viszi a felek jogviszonyának jogi megragadását. Jobb megoldást kínál – és kikapcsolja a „korlátozott nemzetközi jogi jogalanyiság” kategóriáját – az a megoldás, ha a külföldi beruházó helyett és előtte a honossága szerinti *állam* köt a beruházásról nemzetközi jogi szerződést a fogadó állammal.

5. A külföldi beruházó honossága szerinti állam és a fogadó állam között egyedi beruházási szerződés formájában kötött nemzetközi jogi szerződés jellegzetes példája az ún. BOT-projekt (build-operate-transfer). Az elnevezés a következő jogügyletet fedi.

5. 1. Nagy volumenű egyedi beruházások: pl. kikötők, repülőterek, autópályák koncessziós alapon történő megépítésére két állam nemzetközi jogi (államközi) szerződést köt. Nem vállalat szerződik tehát a fogadó állammal, hanem két állam egymással, így a szerződő felek eltérő jogi minőségéből fakadó problémák nem is jelentkeznek. A nemzetközi jogi szerződés biztosítja a keretet, az alapot, amelyre további szerződések bonyolult hálózata épül rá. Az ügylet a projekt koncessziós alapon történő megvalósítására irányul, vagyis arra, hogy a koncesszionárius vállalat megépíti a létesítményt, majd azon – jöllehet nem tulajdonos – hosszabb időre szóló használati jogot nyer. Az időtartam értelemszerűen jelentősen kevesebb, mint a mű élettartama: ennek lejártá után a külföldi beruházó átadja a létesítményt a koncessziót adó fogadó államnak. Innen adódik a „build-operate-transfer”-elnevezés.

5. 2. Ezen az alapon épült meg az Angliát és Franciaországot összekötő csatorna-alagút: a „*chunnel*”.

a) A projekt alapját egy Anglia és Franciaország között kötött *nemzetközi szerződés* képezte, amely garanciákat tartalmazott a beruházó koncesszionárius vállalatok számára esetleges – a koncessziós jogot érintő – állami intézkedésekkel szemben. Tekintettel a projektek rendkívüli bonyolultságára, az ilyen beruházások rendkívül érzékenyek a kisebb súlyú állami intézkedésekre is (pl. egy-egy hatósági engedély megadásának elhúzása), ezért az ilyen intézkedés adott esetben kártalanítási kötelezettséggel járó „lopakodó”, leplezett kisajátításnak is minősülhet. Erre nézve tartalmaz rendelkezéseket a „*chunnel*”-re vonatkozó nemzetközi szerződés.

b) A nemzetközi szerződésen alapulnak a francia és angol állam által a koncesszionárius beruházókkal (France Manche S.A és Channel Tunnel Group Ltd.) kötött koncessziós és megvalósítási szerződések. A szerződések 65 évre biztosítanak koncessziós (hasznosítási) jogot a beruházóknak. A nemzetközi szerződést és a koncessziós szerződéseket mindkét állam jogalkotási úton (Channel Tunnel Act és egy francia dekrétum) inkorporálta nemzeti jogába. A belső nemzeti jogrend részét képező jogszabályok képezték az alapját a létesítmény megvalósításának, tisztázták a tulajdoni viszonyokat (pl. kisajátítás), és kötelezték a beruházókat, hogy kössenek szerződéseket a két állam nemzeti vasúttársaságaival az alagút használatáról.

6. Az államközi-nemzetközi jogi szerződés egyedi beruházás esetében tehát kétségtől jelentős biztonságot képes nyújtani a külföldi beruházónak, azonban aligha lehet ehhez az esz-közhöz nyúlni minden egyedi esetben. Az igény nyilvánvaló: általános érvényű, normatív hatá-

lyú államközi-nemzetközi jogi szerződések kötésével kell megfelelő, biztonságos jogi környezetet teremteni. Ezt a környezetet a kétoldalú beruházásvédelmi egyezmények nyújtják.

Kétoldalú (bilaterális) beruházásvédelmi egyezmények

1. A kétoldalú beruházásvédelmi egyezmények gyökerei a kétoldalú államközi kereskedelmi egyezményekhez nyúlnak vissza. A kereskedelmi egyezmények egyik klauzulájaként megjelenő beruházásvédelmi rendelkezések a XX. század hatvanas éveitől kezdve nőtték ki magukat önálló nemzetközi szerződéssé. A szerződések szokásos *tartalma* a következő: a diszkrimináció tilalma (legnagyobb kedvezmény elve, nemzeti elbánás), a tulajdonjog elvonása elleni biztosítékok és az elvonás esetén járó kártalanítás szabályai (a nemzetközi szokásjog szabályai szerinti minimális védelem – az ismert *minimum standard* – biztosítása).

2. A beruházásvédelmi egyezmények a tulajdonjog elvonásának esetére a védelem tárgyának: a *beruházásnak* a *fogalmát* igen tágan határozzák meg. Ide tartozik az ingóra és ingatlanra vonatkozó tulajdonjog mellett más dologi jogok, a zálogjog, gazdasági értéket képviselő (pl. pénzszolgáltatásra irányuló) jogok, iparjogvédelmi jogok, koncessziós jogok.

3. Az egyezmények a nemzetközi szokásjog ismert szabályain nyugszanak: a tulajdonjog elvonására csak közérdekből, nem diszkriminatív módon és kártalanítás ellenében kerülhet sor. A kártalanítás mértékének meg kell felelnie az elvont beruházott tőke értékének, magának a kártalanításnak pedig méltányosnak kell lennie (az ENSZ Közgyűlés 1803. határozata szerint azonnalinak, ténylegesnek és megfelelőnek). Az elvonást jogszerű, tisztességes eljárás keretében kell lebonyolítani, vagyis biztosítani kell azt, hogy az érintett fél rendes bírósági eljárásban vitathassa az elvonás jogszerűségét és a kártalanítás mértékét.

4. A kétoldalú beruházásvédelmi egyezmények jelentősége az, hogy a nemzetközi szokásjog mellett: azt kiegészítve *kétoldalú viszonylatban* a *nemzetközi szerződési jog* eszközeivel is biztosítják a külföldi beruházások védelmét. Ezeknek a kétoldalú nemzetközi szerződéseknek az érvényességét az ENSZ határozatai nem érintik, így pl. az államok gazdasági jogairól és kötelezettségeiről szóló 1974-es Karta sem rontja le az általuk nyújtott garanciákat.

Ténylegesen éppen *fordított* a helyzet: a fejlődő országok a beruházásvédelmi egyezményekkel szemben nem hivatkozhatnak a Kartára és állandó szuverenitásuk gyakorlására. A beruházásvédelmi egyezmények tehát – egyfajta *lex specialis*ként – erodálták a Karta jelentőségét. A kétoldalú beruházásvédelmi egyezmények elterjedésében az játszott szerepet, hogy a XX. század hatvanas éveiben – részben a Kartára való reakcióként és a befektetők általános elbizonytalanodásának jeleként – csökkentek a fejlődő országokba irányuló beruházások. Hamarosan áttört a realista szemlélet: a tőkehiánnyal küszködő fejlődő országok belátták, hogy biztonságos beruházási környezet nélkül a külföldi tőke elkerüli felségterületeiket. A kétoldalú beruházásvédelmi egyezmények egyben annak igényét is jelezték, hogy az igazi megoldást a kérdés többoldalú kezelése: *multilaterális beruházásvédelmi egyezmény* kötése jelentené. Ez vezetett 1965-ben a *Washingtoni Konvenció* kidolgozásához.

5. *Magyarország* a XX. század nyolcvanas éveinek vége felé kezdett kétoldalú beruházásvédelmi egyezményeket kötni. (A Német Szövetségi Köztársasággal kötött egyezményt pl. az 1988. évi 5. törvényerejű rendelet hirdette ki.) Az egyezmények azonos alapelveken nyugszanak, struktúrájuk és tartalmuk is hasonló.

5. 1. Az egyezmények *tárgyi hatályukat*, azaz a külföldi beruházás fogalmát igen tágan határozzák meg: idetartozik minden, a beruházással kapcsolatos vagyoni érték. A tárgyi hatály másik oldalán idetartozik a beruházási folyamat egésze: a projekt megvalósítására létesített vállalat alapításától működéséig (diszkrimináció tilalma, szabad – késedelem nélküli, kötöttségektől lehetőleg mentes – nyereségtranszfer).

5. 2. Az egyezmények *személyi hatálya* ugyancsak széles: minden vállalkozó alá tartozik – a szerződő állam társasági jogának eltérései szerinti különbségekkel, vagyis attól függően, hogy milyen társasági jogi formákat ismer a partner joga.

5. 3. A tulajdonjog *elvonását* az egyezmények a szokásos szigorú feltételekkel teszik csak lehetővé [közérdek, diszkriminációmentesség, teljes kártalanítás (a tulajdonjog elvonása előtti piaci értéken, valamint a kártalanítás kifizetése napjáig járó kamattal), végül a jog-szerű eljárás követelményei].

5. 4. Az egyezmények *érvényre juttatását*, a *jogviták* rendezését választott bíróság igénybevételeként lehetősége biztosítja. Minthogy a választott bírósági út alapvetően vállalatok közötti üzleti (polgári jogi) vitákra rendelt fórum, nem nyújt tökéletes megoldást a beruházó és a fogadó állam közötti sajátos jogviszonyból adódó jogviták rendezésére.

a) A probléma abban áll, hogy a beruházás megvalósítására általában a fogadó államban leányvállalatot alapít a külföldi anyavállalat: a belföldi honos vállalat (a leányvállalat) azonban saját állama jogalkotásával kapcsolatban értelemszerűen nem fordulhat választott bírósághoz (legfeljebb alkotmánybírósághoz – ha van). Nem jut érvényre tehát az a *specifikum*, hogy a beruházó külföldi. Ahhoz, hogy a beruházásvédelmi egyezmény által biztosított választott bírósági utat a – külföldi tulajdonban vagy legalábbis annak ellenőrzése alatt álló – belföldi honos vállalat igénybe vehesse, „külföldinek” kellene minősülnie.

b) Erre tekintettel a beruházásvédelmi egyezmények *fikcióval* élnek: ún. *foreign control clause-t* (*foreign exception clause*) tartalmaznak. Ez a klauzula azt jelenti, hogy a fogadó állam törvényei szerint alapított, de külföldi tulajdonban (vagy külföldi ellenőrzés alatt) álló belföldi honos vállalat a *választott bírósághoz fordulás szempontjából külföldinek* tekintendő. Ugyanez vonatkozik arra az esetre, ha a jogviták megoldására nem választott bíróság áll rendelkezésre, hanem multilaterális egyezmény biztosít fórumot (ilyent teremtett a beruházásvédelmi viták rendezéséről szóló – 1965-ben kötött – Washingtoni Konvenció). A *foreign control clause* tehát a fogadó államban honos, belföldi vállalat számára nemzetközi beruházási viták esetében *perképeséget* kreál.

c) Minthogy azonban a külföldi beruházó számára nem megnyugtató az, ha a fogadó állammal kialakult jogvitáját annak fórumánál (legyen az akár választott bíróság), annak belső eljárási joga alapján kell lefolytatni, egyre hangosabb lett a többoldalú megoldás: a *nemzetközi fórum* létrehozatala iránti igény.

*Többoldalú (multilaterális) beruházásvédelmi egyezmény:
a Washingtoni Konvenció (ICSID-egyezmény)*

1. Ezt az igényt a Világbank által 1965-ben kidolgozott, az államok és más államok természetes és jogi személyei közötti beruházási viták rendezéséről szóló nemzetközi egyezmény: az ún. Washingtoni Konvenció elégítette ki (Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States). A Washingtoni Konvenciót az 1987. évi 27. törvényerejű rendelet inkorporálta a magyar jogba. A Konvenció létrehozta a Nemzetközi Jogvitarendező Központot (International Centre for Settlement of Investment Disputes – ICSID). A Washingtoni Konvenció (más elnevezéssel: ICSID-egyezmény) a nemzetközi szerződési jog instrumentuma: a beruházásvédelemre irányuló nemzetközi jog fontos oszlópa.

Az általa létrehozott *Központ*: az *ICSID* (a továbbiakban: *Központ*) már nem a fogadó ország fóruma, hanem speciális választott bíróságnak tekinthető. Ez a fórum a beruházó és a fogadó állam közötti beruházási jogviták – választott bírósági vagy békéltetési úton történő – rendezésére szolgál, mégpedig *önkéntes alávetés* alapján. A szerződő felekre tekintettel *vegyes természetűnek* mondható (részben polgári jogi, részben nemzetközi jogi) jogvitát a nemzetközi jog által konstituált eljárásban folytatják le. A Washingtoni Konvenció (továbbiakban: Konvenció) különlegessége, hogy bár alapvetően eljárási jogi természetű szabályok megalkotásával nemzetközi fórumot hozott létre, rendelkezik a jogvita eldöntése során alkalmazandó anyagi jogról is.

A Washingtoni Konvenció sikerét jelzi, hogy 1994-ben 114, 1996-ban már 126 ország csatlakozott hozzá.

2. A Konvenció *tárgyi és személyi hatálya* egyben a Központ joghatóságát is meghatározza.

2. 1. A Konvenció *tárgyi hatálya* a nemzetközi (külföldi) *beruházásra* terjed ki: ennek fogalmát ugyan nem határozza meg, de a gyakorlatban a hatály kiterjed a beruházásoknak mind a hagyományos (bánya, ipari üzem létesítése stb.), mind újabb formáira (technológiatranszfer).

2. 2. A *személyi hatály* a tagállamokra terjed ki, de csak abban az esetben, ha *különböző* tagállamokról van szó: ez azt jelenti, hogy egyazon tagállamon belüli felek közötti beruházási viták (minthogy nem nemzetközi beruházásból fakadnak) nem tartoznak hatálya alá.

Egy beruházás megvalósításakor *két lehetőség* van: a külföldi beruházó vagy maga valósítja meg a beruházást (amikor a fogadó állam szempontjából – annak nemzetközi kollíziós magánjogi szabályai szerint – *külföldi honosnak* fog minősülni, vagy a fogadó állam területén annak jogrendje szerint alapít a beruházást megvalósító vállalatot, amelyet ott értelemszerűen *belföldinek* fognak tekinteni. Utóbbi esetben külföldi beruházók nagy számban esnének ki a Konvenció személyi hatálya (a Központ hatásköre) alól, ami a Konvenció által nyújtani kívánt védelem hatékonyságát nagymértékben csökkentené. A megoldást a *foreign control clause* kínálja. E szerint a nemzetközi kollíziós magánjogi szabályok szerint belföldi honos vállalat külföldinek tekintendő, ha külföldi tulajdonban van, vagy külföldi személyek ellenőrzik. Ilyenkor tehát a belföldi vállalatot úgy kell tekinteni, mintha a tulajdonosok állampolgársága/honossága szerinti államban lenne honos. Ennek megfelelően a most már – fikcióval – külföldinek tekintett vállalat a Konvenció hatálya alá tartozik: kiterjed rá a Központ joghatósága.

A *foreign control clause* alkalmazásának *három módja* van: az egyedi alávetés, a (két- vagy többoldalú) nemzetközi egyezménybe iktatott általános hatályú „külföldinek tekintés”, végül a belső nemzeti jog rendelkezése.

a) Az *egyedi alávetés* a következőt jelenti: a jogvitában álló felek a Központ hatáskörének való alávetés napján *egyetértésre* jutnak abban, hogy a fogadó állam nemzetközi kollíziós magánjoga szerint belföldön honos vállalat a tulajdonosok állampolgárságára vagy honosságára tekintettel külföldinek tekintik. Az alávetés önkéntes és írásban kell eszközölni (lásd Konvenció 25. § (1) bekezdés).

Az alávetést később *egyoldalúan nem lehet visszavonni*. Minthogy – mint minden nemzetközi szerződéshez – a Konvencióhoz is lehet fenntartást csatolni, ez a lehetőség visszaélésre is lehetőséget ad. A jamaicai bauxitkoncesszió ügyében (*Alcoa Minerals Jamaica v. Government of Jamaica*, 1979) keletkezett jogvitában az alávetés kérdése előkérdésként merült fel. Az 1968-ben bauxit kitermelésére és alumínium előállítására kötött koncessziós szerződésben a felek alávetették magukat a Központ joghatóságának. Minthogy a bauxitkitermelést is érintő adókat Jamaica később mintegy tízszeresére emelte, jogvita keletkezett a felek között: az intézkedést a külföldi beruházó a tulajdonát érintő államosításnak tekintette. Jamaica még az adóemelés, így a jogvita kialakulása előtt fenntartást csatolt az egyezményhez, kivéve tárgyi hatálya alól az ásványi kincsek kitermelésével kapcsolatos jogvitákat (lásd részletesen: *Mádl Ferenc – Vékás Lajos: Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga.* 275.). A külföldi vállalat a Központhoz fordult, amely megállapította, hogy a *pacta sunt servanda* elve az egyezményhez csatlakozott Jamaicát is köti, ezért – a fenntartást érvénytelennek tekintve – az alperes joghatósági kifogását elutasította, a jogvitát érdemben vizsgálta és eldöntötte.

b) Ugyanezt a külföldinek tekintésről szóló „egyetértést”, megállapodást *két- vagy többoldalú nemzetközi egyezmény* is tartalmazhatja: Magyarország kétoldalú beruházásvédelmi egyezményei tartalmaznak is ilyen cikkelyt: ezek az egyezmények tehát mintegy „beemelik” a szerződő felek jogviszonyába – alávetés nélkül is – a Konvenciót. Ilyenkor nincs szükség külön egyedi alávetésre, mivel ezt előre és általános érvennyel megteszi maga a beruházásvédelmi egyezmény. Elegendő tehát valamelyik fél egyoldalú nyilatkozata arról, hogy a jogvitát a Központ elé terjeszti: a Központ joghatósága ezután már kizárólagos, a fogadó állam bíróságainak joghatósága pedig kizárt.

A Konvenció – többoldalú egyezményként – nem tartalmazza kifejezetten a *foreign control clause*-t, hanem a „külföldinek tekintést” (mint lehetőséget) a *felek döntésére*, kinyilvánított

egyetértésére bízta. Annak tisztázása, hogy adott egyedi jogvita esetén volt-e a felek között ilyen egyetértés, általában a választott bíróság feladata lesz (lásd részletesen: Mádl Ferenc – Vékás Lajos: Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. 276.).

c) Végül *belső nemzeti jogszabály* is tartalmazhatja a foreign control clause-t: a külföldi beruházások védelméről szóló jogszabályok általában megfogalmazzák ezt a klauzulát. Egyedi alávetésre ilyenkor sincs szükség: a jogi helyzet ugyanaz, mintha kétoldalú beruházásvédelmi egyezmény emelte volna be a klauzulát a felek jogviszonyába: egyedi beruházási szerződésébe.

3. A Konvenció különlegessége az *alkalmazandó jog meghatározása* (42. cikk): a Konvenció *háromlépcsős* megoldást alkalmaz.

a) A felek az alkalmazandó jogot maguk *megválaszthatják*, vagy

b) kérhetik a Központot, hogy a vitát *méltányossági* alapon (*ex aequo et bono*) döntse el, melyek hiányában

c) a *fogadó állam jogát rendeli* a Konvenció alkalmazandónak (ideértve annak – a *renvoi* lehetőségét is magában rejtő – nemzetközi kollíziós magánjogi szabályait is), azzal azonban, hogy a *belső jogot a nemzetközi jog szövege jövő szabályaival együtt* kell alkalmazni (*rules of international law as may be applicable*). A nemzetközi szokásjogból ismert beruházásvédelmi szabály azt jelenti, hogy a *belső jogot* – amelynek az állami intézkedések általában megfelelnek, hiszen azon alapulnak – csak a nemzetközi jog szűrőjén keresztül „átpasszírozva” lehet alkalmazni. A *belső jog*nak tehát csak az a szabálya alkalmazható, amely a nemzetközi jog szűrőjén, kontrollján – mint azzal összhangban lévő – átjutott. A kétségkívül nem túlságosan precízen megfogalmazott cikkely („as may be applicable”) mégis képes biztosítani azt, hogy a nemzetközi joggal való összevetés „teszt”-jét nem teljesítő, azzal ellentétes *belső jogszabály* nem alkalmazható, hanem helyette a nemzetközi jog (szerződési vagy szokásjog) szabályait fogja a Központ alkalmazni.

Az *AGIP v. Republic Popular of the Congo* esetben (1983) a Központ észlelte, hogy a *belső jogszabály*: magának a kongói alkotmánynak az államosítást lehetővé tevő rendelkezése nincs összhangban a nemzetközi jog által garantált minimális védelmi mércével (*minimum standard*). A döntés ezért figyelmen kívül hagyta az alkotmány e szabályát és a Kongói Népköztársaságot méltányos kártalanítás fizetésére kötelezte (lásd Mádl Ferenc – Vékás Lajos: Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. 278.).

4. Az eljárásnak *két fajtája* van: a választott bírósági és a békéltető eljárás. A jogvitát mindkét esetben egy listáról a felek által választott *testület* dönti el.

a) *Békéltetés* esetében a testület jelentést készít, amely a felek számára csupán ajánlás erejével bír, de nemzetközi jogilag kötelező ereje nincsen.

b) *Választott bírósági eljárás* esetén a testület: a választott bíróság *ítéletet* hoz, mely a nemzeti bíróságokat kötelezi, így az végrehajtható. Az eljárás sajátossága, hogy fellebbezésre nincsen lehetőség, de egy – ugyancsak a listáról választott – speciális ad hoc bizottsághoz ún. *megsemmisítési kérelmet* lehet benyújtani. Ennek feltétele azonban valamely súlyos eljárási szabálysértés (pl. hatáskör hiánya vagy túllépése, a választott bíróság szabálytalan összetétele, a bírák korrumpáltsága).

Az *ítélet végrehajtását* garantálja az, hogy a Konvenció tagállamai az ítéleteket a csatlakozással – a Konvenció 53–54. cikkei értelmében – magukra nézve kötelezőnek ismerik el, és vállalják végrehajtásukat. Az ICSID választott bírósági ítéletének végrehajtása tehát a tagállamok *nemzetközi jogi kötelezettsége* – ez a külföldi beruházó számára a jogi védelem megnyugtató szintjét biztosítja.

Belső nemzeti jogszabály a külföldi beruházások védelméről

1. Magyarországon az 1988. évi XXIV. törvény rendelkezik a *külföldi beruházások védelméről*. Minthogy az Alkotmány 7. § (1) bekezdése értelmében biztosítani kell a nemzeti és a nemzetközi jog összhangját, ebből a tételből – implicite – le lehet vezetni a nemzetközi jog

elsőbbségének elvét. A belső jogszabály tehát Magyarországon – és általában szerte a világon – csak szubszidiáriusan, azaz akkor alkalmazható, ha nemzetközi szerződés másként nem rendelkezik. Ha tehát az adott jogvitában szereplő külföldi beruházó honossága szerinti állam tagja a Washingtoni Konvenciónak, akkor a magyar törvény alkalmazása nem jöhet szóba.

2. Az 1988. évi XXIV. törvény *garantálja* a külföldi beruházások biztonságát, deklarálva azt, hogy a külföldi beruházások „teljes biztonságot és védelmet élveznek” [1. § (1) bek.]. Ha tehát tulajdonjog elvonására kerülne sor (ideértve az államosítást, kisajátítást vagy bármely más hasonló jogi hatással járó intézkedést), a törvény előírja a

- tényleges értéken
- haladéktalanul
- a befektetés pénznemében fizetett kártalanítás fizetését [1. § (2) bek.].

3. A törvény deklarálja a beruházás: a *vállalatalapítás szabadságát* kimondva, hogy külföldi személy belföldön gazdasági társaságot alapíthat, vagy meglévőben részesedést szerezhet (ehhez semmiféle engedélyre nincsen szükség – 4. §). A törvény lehetővé teszi ún. vámszabad területi társaságok alapítását is (37. §) ott, ahol ennek fizikai feltételei (elkülönített, zárt terület stb.) fennállnak. A vámszabad területi társaság a magyar jog alkalmazása szempontjából jórészt külföldinek minősül, így csak kivételesen tartozik a magyar jog hatálya alá.

4. A vállalkozás *működése* tekintetében a törvény rögzíti a nemzeti elbánás elvét, de ezen felül a külföldieket megillető speciális (adó-) kedvezményeket is tartalmaz (e kedvezmények az EU-hoz való csatlakozással teljesen meg fognak szűnni).

Speciális beruházási vagyónbiztosítási szerződés kötése – a Multilaterális Beruházásbiztosítási Ügynökség

1. A Világbank a XX. század nyolcvanas éveiben kidolgozta egy többoldalú nemzetközi szerződés tervezetét, amelynek 1985-ban történő aláírásával a tagállamok létrehozták a *Multilaterális Beruházásbiztosítási Ügynökséget* (*Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA*). Az 1988-ban hatályba lépett egyezmény célja az, hogy nem kereskedelmi – tehát állami intézkedésekből fakadó, pl. politikai kockázatok ellen díj fizetése ellenében beruházások biztosítására teremtsen lehetőséget.

A MIGA *alaptörvénye* a tagállamok – kvótaként megállapított – hozzájárulásaiból jött létre: a biztosítási szolgáltatást a beszedett díjak terhére nyújtja.

2. A biztosítási *kockázatok köre* széles: állami intézkedésekből fakadó valutaátutalási nehézségektől kezdve a tulajdonjog elvonásán keresztül háborúk és lázadások okozta károk megtérítését foglalja magában.

A *biztosítási szerződés megkötésére* csak a tagállamokban honos jogi személyek és ott állampolgársággal rendelkező természetes személyek jogosultak, azzal azonban, hogy a fogadó állambeli személyek saját államuk intézkedései ellen értelemszerűen nem jogosultak biztosítást kötni, mivel beruházásuk nem minősül nemzetközinek: külföldön eszközölnék. A MIGA-nak *szubrogációs* joga van: a kártalanítottnak a fogadó állammal szembeni igényei átszállnak reá: az igények tekintetében alkalmazandó jogot a nemzetközi szokásjog, a nemzetközi szerződési jog (bilaterális beruházásvédelmi egyezmények vagy a Washingtoni Konvenció) határozza meg.

Felhasznált irodalom

- Burián László – Kecskés László – Vörös Imre: Magyar nemzetközi kollíziós magánjog. Budapest. 4. kiadás. 2001.
Herdegen, Mathias: Internationales Wirtschaftsrecht. 2. kiadás. München, 1995.
Mádl Ferenc – Vékás Lajos: Nemzetközi magánjog és a nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. Budapest, 1997.
Vörös Imre: A tulajdonhoz való jog és az önkormányzatok. Budapest, 1996.