

TARTALOM

Sass Magdolna – Szanyi Miklós: A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása	4
Gém Erzsébet: A kelet-európai bankrendszer átalakulása és fejlődése	23
Balogh László: Miért zöldebb a szomszéd rétje? „Az adóreform nehéz kenyér”	49

ÚJ KÖNYVEK

Paul Krugman: Földrajz és kereskedelem. (Dusek Tamás)	73
Jeffrey Kahn: Federalism, Democratization and the Rule of Law in Russia (Ádám Zoltán)	77
Brief Summary of the Articles	79

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vígh József Ferenc: A japán versenykorlátozási jog reformja. A licenciamegállapodásokra vonatkozó kartelljogi irányelvek	109
--	-----

ÚJ KÖNYVEK

Új könyv a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogáról (Molnár Anikó)	125
---	-----

Szeptemberi számunk

első cikke a magyar gazdasági fejlődés egyik legfontosabb kérdésének, a működő tőke beáramlása reálgazdasági hatásának elemzéséhez jelent hozzájárulást. Azt vizsgálja, hogyan alakult a hazai cégek beszállítói kapcsolata a hozzánk betelepedett multinacionális vállalatokkal. A kapcsolatra ható tényezők között említik a szerzők, hogy a zöldmezős beruházások magas, a közepes méretű hazai vállalatok alacsony aránya negatívan, a földrajzi szempontból távoli (Japán, USA) központú multik viszonylag magas részvétele inkább pozitívan befolyásolja a beszállítás létrejöttét. Az 1998-ban indult és 2000-ben módosított kormányzati beszállítói programot lényegében sikertelennek minősítik. Kedvezőbben értékeli a röviden ismertetett cseh programot, amely néhány kiválasztott vállalat beszállításképpessé tételét eredményesen oldotta meg. – A kelet- és kelet-közép-európai országok bankrendszerének a gazdasági átalakulás során végbement fejlődéséről ad áttekintést következő cikkünk. Bemutatja a bankkonsolidáció mindenütt végbement folyamatát, amely a gyakori véleményekkel ellentétben nem a bankoknak adott sok száz milliárdos osztogatás volt, hanem az előző rendszerből örökölt nem piaci alapú befagyott hitelek, a megszűnt és fizetőképtelen vállalatok adósságainak elkerülhetlen felszámolása. Ezután következett a bankrendszer privatizációja, amely részben a meglévő bankok eladásával, részben a külföldi bankok megjelenésével ment végbe. Az eredmény – mint szerzőnk megállapítja – szokatlanul magas külföldi dominancia lett. Mindeközben sort kellett keríteni a szabályozási környezet átalakítására, ami nem csupán közvetlenül a bankokra, hanem a tőkepiac egészére vonatkozott. Az átalakulás eredményeként a bankok működése, közvetítői szerepe nagyot fejlődött, de még erősen elmarad az EU-ban kialakult mértéktől. Szerzőnk kiemeli, hogy néhány gyorsan fejlődő ország (például Horvátország, Észtország) e téren nemcsak a bővülés ütemét, hanem egyre inkább a szintet tekintve is meghaladja a korábban indult országokat (Magyarország, Csehország Lengyelország). – Az adózás mértéke, az adófajták változtatása, a kedvezmények növelése vagy csökkentése a szakmai körökön is túllépő, néha szenvedélyes viták tárgya, eközben pedig egy átfogó adóreform – a szükségességének állandó hangoztatása közepette – egyre inkább ködbe vész. Szerzőnk az adóelméletet megkülönbözteti az adóreform-elméletől, és cikke első felében ez utóbbi néhány fontos posztulátumát gyűjti csokorba. Ezt követően a bizonyos értelemben nulláról indult horvát adórendszer megalkotásáról ad képet, majd a napjainkban oly sokat emlegetett szlovák egykulcsos rendszer fő vonásait rajzolja meg, és szót ejt a hamvába holt 2000. évi hazai adóreform-kísérletről is. – A globalizáció folyamata felértékelte a közgazdaságtan egy korábban mellékesként kezelt ágát, a regionális gazdaságtant. A telephely kiválasztása a vállalati működés egyik központi kérdése lett. Paul Krugman Földrajz és kereskedelem című, a Nemzeti Tankönyvkiadónál megjelent, könyvrovatunkban bemutatott kötete, amely a témában alapmű, ezért is tarthat számot különösen nagy érdeklődésre. Recenziót közlünk Jeffrey Kahn könyvéről, amely az Oxford University Pressnél jelent meg és az oroszországi föderalizmus alakulásáról ad áttekintést. Szerzőnk az elméleti bevezető után a szovjet rendszertől Putyinig ívelő elemzést érdemei elismerése mellett számos kritikával illeti.

A szerkesztő

A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása

SASS MAGDOLNA – SZANYI MIKLÓS

*A külföldi tulajdonú cégek meghatározó szerepet játszanak a magyar gazdaságban. A helyi vállalkozásokra gyakorolt pozitív hatásuk nem érvényesül automatikusan. E pozitív hatás egyik legfontosabb csatornája a hazai vállalkozások bevonása a külföldi érdekeltségű vállalatok beszállítói hálózatába. Magyarországon a helyi beszállítói arány elmaradt a várakozásoktól. A viszonylag alacsony beszállítói részesedés nem meglepő, ha figyelembe vesszük, melyek azok a legfontosabb tényezők, amelyek a külföldi érdekeltségű vállalatoknak történő helyi beszállítások szintjét meghatározzák. Így a befektetés típusa (privatizáció, zöldmezős befektetés vagy vállalati egyesülés-felvásárlás), szektora, exportorientáltságának szintje, a beruházó országa, a hazai és a külföldi érdekeltségű vállalati szektor különbsége, a (potenciális) hazai beszállítások mennyisége és minősége, az érintett multinacionális vállalat globális stratégiája, illetve a hazai leányvállalatnak a multinacionális vállalat termelési hálózatában elfoglalt helye – mind olyan tényezők, amelyek befolyásolják, hogy milyen mértékben támaszkodik a külföldi érdekeltségű vállalat a helyi beszállítókra. A gazdaságpolitika ösztönözheti közvetve és közvetlenül is a beszállítói kapcsolatok fejlesztését. A tanulmány a közvetlen ösztönzés legfontosabb eszközeit, az ún. beszállítói programokat ismerteti. Ezeket összességében sikertelennek ítéljük. A sikertelenség oka, hogy sem a megcélzott (magyar) vállalati kör, sem a „beszállítás-fogadó” leányvállalatok igényeit nem vették figyelembe a programok kidolgozásakor, illetve a beszállításösztönzés keveredett más fejlesztési célokkal.**

A külföldi érdekeltségű vállalatok pozitívan hathatnak a fogadó ország gazdasági teljesítményére. Szerepük az átalakuló országokban különösen jelentős lehet. Lankes és Venables [1996] szerint a közvetlen külfölditőke-befektetéseket (foreign direct investment – FDI) tekinthetjük az átalakulási folyamat potenciális katalizátorának. Felgyorsíthatják ugyanis a gazdaság átalakulását és fejlődését, növelhetik a termelőkapacitást egy olyan országban, ahol kevés a tőke és az új beruházás. Technológiát és know-how-t adhatnak át, marketing- és menedzseri ismereteket terjeszthetnek el hazai cégekkel folytatott tranzakcióik révén. Hozzájárulhatnak a már létező vállalatok szerkezeti átalakításához. Segíthetik a piacok kialakulását-fejlődését, a gazdasági szereplők piaci magatartásának kifejlődését, a piaci alapú üzleti kultúra és a piaci intézmények elterjedését.

* Sass Magdolna kutatásban való részvételét az OTKA támogatta. (T037767)

Sass Magdolna, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóintézet főmunkatársa, Bolyai-ösztöndíjas.
Szanyi Miklós, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének főmunkatársa, Bolyai-ösztöndíjas.

Ugyanakkor ezek a pozitív hatások nem érvényesülnek automatikusan. A külföldi vállalatok „szigetként” is működhetnek a fogadó gazdaságban, amikor kapcsolataik a helyi vállalatokkal, intézményekkel minimálisak. Konzerválhatják a fogadó gazdaság technológiai elmaradottságát azzal, hogy alacsony hozzáadott értékű, nem a legújabb technológiát alkalmazó tevékenységeket telepítenek át. Sérülékennyé tehetik a fogadó gazdaságot azáltal, hogy „túlspecializálttá” teszik, mindössze néhány termék termelésére koncentrálva a helyi forrásokat. Így az adott ország erősen függhet a világgazdasági konjunktúra alakulásától. Kiszoríthatják – akár tisztességtelen piaci magatartással is – a fogadó gazdaság velük versenyző vállalatait a piacról. A kormányzati gazdaságpolitika felelőssége, hogy intézkedéseivel elősegítse azt, hogy összességében a közvetlen külfölditőke-befektetések pozitív hatásai legyenek túlsúlyban.

Az empirikus kutatások szintén nem erősítik meg azt, hogy a közvetlen külfölditőke-befektetések fogadó gazdaságra gyakorolt hatása minden esetben pozitív. Sok esetben az empirikus vizsgálatok nem mutatnak ki pozitív és/vagy szignifikáns kapcsolatot a gazdasági növekedés és a közvetlen külfölditőke-befektetések között, ami bizonyítéka lehetne egyrészt a pozitív hatás létezésének, másrészt dominanciájának. Így például több országra vonatkozó esettanulmányokban nem talált a közvetlen külfölditőke-befektetések és a növekedés között pozitív kapcsolatot *de Mello* [1999], *Crankovic és Levin* [2000] és *Lipsey* [2000]. Ugyanakkor *Borensztein – de Gregorio és Lee* [1998] szerint a közvetlen külfölditőke-befektetések hatása pozitív lehet a gazdasági növekedésre, s az összefüggés szorossága a fogadó ország humán tőkéjének színvonalától és abszorpciós kapacitásától függ. Ha a humán tőke elér egy küszöbértéket, akkor a közvetlen külfölditőke-befektetések szignifikánsan megnövelik a gazdasági növekedés ütemét. *Hermes és Lensink* [2000] hasonló eredményekre jutott. Hangsúlyozták, hogy nemcsak a humán tőkének, hanem a pénzügyi piacok fejlettségi szintjének is el kell érnie egy küszöbértéket. *Görg és Greenaway* [2001] harminc, a közvetlen külfölditőke-befektetések (potenciális) pozitív növekedési hatásait elemző empirikus vizsgálat eredményeit tekintette át. Egyik fontos következtetésük szerint a fogadó gazdaságokban mind a pozitív, mind a negatív hatások jelen vannak. A kétféle hatás összegződése miatt „eltűnhetnek” a pozitív hatások. *Majcen – Radosevic – Rojec* [2003] hasonló következtetésre jutott az átalakuló gazdaságok tovaterjedő (spillover) hatásainak elemzése után.

Az átalakuló országokra vonatkozó tanulmányokkal folytatva: *Campos és Kinoshita* [2002] szerint a közvetlen külfölditőke-befektetés pozitívan hatott a növekedési ütemre az átalakuló országok csoportjában 1990 és 1998 között. Így megerősítették *Borensztein – de Gregorio és Lee* [1998] eredményeit, mivel *Campos és Kinoshita* szerint az átalakuló országokban a humán tőke szintje elérte a „növekedésindukáló” küszöbértéket.

A közvetlen külfölditőke-befektetések növekedési hatásai a fogadó gazdaság vállalataira a tovaterjedő hatások és a technológiatranszfer révén érvényesülhetnek. Ebben a tekintetben sem egyértelműek az empirikus vizsgálatok eredményei. Tíz átalakuló ország vállalati paneladatainak elemzése alapján *Damijan – Knell – Majcen – Rojec* [2003] azt találták, hogy csak a közvetlen külfölditőke-befektetések közvetlen hatásainak van szignifikáns termelési hatás a hazai vállalatokra. *Konings* [2001] hasonló következtetésekre jutott. Ezzel ellentétben *Novák* [2003] eredménye, aki szerint Magyarországon a közvetlen technológiatranszfernek elhanyagolható volt a hatása a helyi vállalatok teljesítményére, azonban a külföldi érdekeltségű vállalatok közvetett, a megnövekedett versenyen és a beszállítói kapcsolatokon keresztül érvényesülő hatása jelentős. Néhány tanulmány viszont negatív tovaterjedő (spillover) hatásokra talált példát, így például *Djankov és Hoekman* [1998].

Az elmélet alapján a hazai vállalatokkal folytatott üzleti tranzakciók, a különféle beszállítói és vevői-eladói kapcsolatok, a technológiatranszfer és tovatérjedő hatások, valamint a foglalkoztatás azok a legfontosabb csatornák, amelyeken keresztül a külföldi érdekeltségű vállalatok hatást gyakorolnak a helyi vállalatok és ezen keresztül áttételesen a fogadó gazdaság teljesítményére.

Ezek közül a csatornák közül az egyik legfontosabb a külföldi érdekeltségű vállalatoknak történő beszállítás, amelynek révén a várakozások szerint a hazai vállalatok hasznot húzhatnak a közvetlen külfölditőke-beáramlásból a szerkezetváltás, a termelékenység és a versenyképesség növelése révén. Bár az empirikus eredmények nem egyértelműek, azonban mind az elméleti irodalom, mind a nemzetközi szervezetek hangsúlyozták, hogy a pozitív externáliák a fogadó gazdaságban elsősorban a közvetlen vállalati kapcsolatok révén jelentkezhetnek. Az UNCTAD 2001-es World Investment Reportja kiemelten foglalkozik a külföldi befektetők és a helyi vállalatok közötti kapcsolatokkal. A közvetett hatások jórészt a megnövekedett verseny révén jelentkeznek, s ezen a területen jelentősek a negatív hatások is, például a hazai versenytárs-vállalatok kiszorítása a piacról. A hazai és a külföldi érdekeltségű vállalatok közötti kapcsolatok erősítése tehát az az ígéretes terület, ahol a gazdaságpolitika jelentősen növelheti a közvetlen külfölditőke-befektetéseknek a fogadó gazdaságra gyakorolt kedvező hatását.

Helyi beszállítói kapcsolatok Magyarországon

A hazai vállalatok leginkább a közvetlen beszállítói kapcsolatok révén részesülhetnek volna a közvetlen külfölditőke-befektetések pozitív hatásából, ezek szintje azonban a várakozások alatt maradt. A hazai beszállítók részesedése Magyarországon magasabb, mint általában a fejlődő országokban, azonban alacsonyabb, mint a fejlett országokban.¹ (Szanyi, 2002a)

Nehéz megbecsülni a külföldi érdekeltségű vállalatok beszállítói kapcsolatainak mértékét és szerkezetét. Nem történt szisztematikus adatgyűjtés, néhány iparágra vagy vállalatra léteznek csak adatok, azonban ezek esetében minden magyarországi székhelyű cég hazai beszállítóként szerepel, azok is, amelyek külföldi tőkebefektetés révén jöttek létre. Így például a Suzuki esetében a 60 százalékos helyi hozzáadott érték megoszlása a következő: ennek nagyjából 20 százaléka a leányvállalat termelése, 20 százalékot szállítanak be más nemzetközi vállalatok magyarországi leányvállalatai, és szintén 20 százalék körüli lehet a „valódi” magyar beszállítók részesedése. A maradék 40 százalékot importból szerzi be a vállalat.

¹ A helyi beszállítók részesedésére más országok esetében kevés adat áll rendelkezésre. Az UNCTAD 2001-es World Investment Reportjában összegyűjtött adatok alapján Nagy-Britanniában a helyi beszállítások részesedése 10 és 25 százalék között változik, és időben enyhén növekszik. Írországban az elektronikai ágazatban a helyi beszállítások részesedése a kilencvenes években 8 százalékról 24 százalékra nőtt. A fejlődő országokban a ruházati iparban 5 és 10 százalék közötti mértékben részesednek a hazai beszállítók. Az elektronikai iparban viszonylag magasak a helyi beszállítói részesedések (Mexikó: 28 százalék, Malajzia és Thaiföld esetében az exportra kerülő termelésből 62, illetve 40 százalékkal részesedtek a helyben gyártott alkatrészek. Ugyanakkor a „valódi” (nem külföldi érdekeltségű) helyi beszállítók részesedése jóval alacsonyabb: Mexikó elektronikai ipara esetében mindössze 3 százalék. Az autóiparban is jelentősek a helyi beszállítások, sok esetben azonban a befektetési kedvezményekhez kapcsolódó előírások vagy helyi hozzáadottérték-szabályok miatt növelik a helyi beszállítások értékét a külföldi érdekeltségű vállalatok. Mexikóban például 1995-ben az inputok 30 százalékát termelték meg helyben. Brazíliában ugyanez az arány 85 százalék volt 1990-ben, ami jelentősen csökkent a kilencvenes évek során. Thaiföldön a személygépkocsik esetében 19 százalék, Malajziában 30-40 százalék volt a megfelelő arány a kilencvenes évek közepén.

Készült néhány tanulmány, amely megpróbálta összevetni különféle szektorok „beszállítási intenzitását”. Ezek a tanulmányok 50–200 külföldi érdekeltségű vállalatot felölelő felmérések adatain alapulnak. *Kulcsár* [2001] becslése szerint 1998-ban kb. 20 százalék lehetett a magyarországi hozzáadott érték az elektronikai és autóipari leányvállalatok esetében, beleértve ebbe mind a beszállítókat, mind a leányvállalatok saját termelését. Becslése szerint 7-800 állandó, rendszeres beszállító működik az országban, elsősorban a gépiparban, fémmegmunkálásban, műanyag- és gumiiparban. Ezeknek körülbelül kétharmada külföldi érdekeltségű vállalat. A beszállítói hálózatok az autóiparban és elektronikai iparban koncentrálnak. Nagyjából 350 vállalat szállít autóipari és 200 körüli cég elektronikai alkatrészeket partnereinek. Habár a magyar vállalatok az alkatrészek és részegységek széles skálájával járultak hozzá a leányvállalatok termeléséhez, azonban ezek a termékek általában alacsony hozzáadott értéket képviseltek. Így ez utóbbiak részesedése a leányvállalatok teljes forgalmában 2 és 10 százalék között mozgott, és csak néhány kivételes esetben volt ennél magasabb, mint például a Knorr-Bremse-nél (20 százalék) vagy a privatizált Tungsram – jelenleg GE Lighting – esetében (40 százalék). *Kulcsár* eredményeinek egy részét az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat

**A leányvállalatok helyi beszállítói
az elektronikai és autóiparban Magyarországon 2000-ben**

A vállalat neve	Összes beszállító	Összes magyarországi beszállító	Összes magyar beszállító	A magyar beszállítók részesedése az outputból (%)	A magyar beszállítók tervezett részesedése (%)	A helyi döntéshozók beleszólása a beszállítók kiválasztásába
Audi Hungária	800	40	12	10 ¹		alacsony
Magyar Suzuki	224	70	40	40 ¹		magas
Visteon	180	9	2		50	magas
Knorr-Bremse	181	38	33	20	50	magas
Vaw	420	280	10–15	2		magas
LuK Savaria	30	1	1		10–15	magas
Continental Tyres	200	10	5	4	25–30	n. a.
Daewoo	16	8	2	10	30–35	alacsony
ZF Hungária	113	12	3	25–30	50–60	alacsony
Sapu	35	5	0	10 **		alacsony
Temic	80	5	0	1 **	5–10	alacsony
GE Lighting	50	30	25	40		magas
Nokia	100	10	2	5–10		alacsony
Sanyo		15	5	50 **		alacsony
Samsung		25*	25*	15	50–60	alacsony
Ericsson	5	2	2	5–10	15–20	magas
Siemens	500	150		35		magas
Flextronics			Maximum 10*			n. a.
Clarion	50	15	3	5–10		alacsony
Elcoteq	300	10	2	1		alacsony
Delphi Packard				2	25–30	alacsony

* Százalékban.

** A magyarországi beszállítók részesedése.

¹ITD Hungary [2002a] adata.

Forrás: *Kulcsár* [2001].

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Gazdaság- és Vállalkozáselemzési Intézetének (MKIK-GVI, 2000) tanulmánya 170, a budapesti régióban letelepedett leányvállalat adatait dolgozta fel. Ezek a cégek anyagi inputjaik felét szerezték be Magyarországon, s ezen belül a magyar beszállítók részesedésének becsült értéke magasabb, ennek három-

negyede volt. A szolgáltatások esetében – érthetően – a helyi beszállítók aránya még nagyobb: 90 százalék. A tanulmány legfontosabb következtetése, hogy a leányvállalatok beszerzési gyakorlata stabil, és a magas exporttal és importtal rendelkező vállalatok (a textiliparban, a bőr- és cipőiparban, az elektronikai és autóiparban) inkább hagyományos beszállítóikra támaszkodtak magyarországi partnereiket tekintve. Ugyanakkor az első-sorban a hazai piacra termelő vállalatok (az élelmiszer-, a papír-, a műanyag- és az építőanyag-iparban) többet vásároltak a magyar cégektől.

Mind *Kulcsár* [2001], mind a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK-GVI, 2000) tanulmánya a hazai beszállítások növekedését jelzi a kilencvenes évek végén, és bemutatja, hogy a leányvállalatok többsége növelni szeretné a helyi vásárlások arányát.

Szalavetz [2002] az elektronikai ipar különféle szegmenseit vizsgálta a klaszterek magyarországi kialakulása szempontjából. A klaszterek szerepe jelentős lehet a beszállítói kapcsolatok alakulása szempontjából, és másfajta tovaterjedő hatások lehetőségét is megteremtheti. A tanulmány végkövetkeztetése szerint az információs és kommunikációs technológia (information and communication technology – ICT) hardvertermelése területén a klaszterek általában egy nagy végtermékgyártóból és annak hagyományos partnereiből álltak. A helyi hozzáadott érték a számítógépgyártásban 17 százalék volt, a kommunikációs készülékek esetében azonban mindössze 6 százalék. Látható, hogy mennyire kicsi a rés az újonnan jelentkező beszállítók számára. Ugyanakkor a szoftvergyártás területén 45 százalékos volt a hazai hozzáadott érték, ami komoly lehetőségeket jelent a potenciális hazai beszállítók számára. *Szalavetz* [2002] azzal is alátámasztotta a hardvergyártók „zárt köreiből” létét, hogy bemutatta, a nagy végtermékgyártók majdnem mindig olyan telephelyet választottak, amely messze van a versenytársaiktól. Így a vállalatok, beszállítók, személyzet és munkások közötti kapcsolatok minimálisak maradtak.

Az autóipart két frissebb tanulmány vizsgálja. Ez az iparág a KGST-korszak egyik legjobban koordinált nemzetközi együttműködési rendszerével rendelkezett. Magyarország az együttműködés keretében a buszok, tehergépkocsik, ezek alkatrészei, illetve személyautók elektromos alkatrészeinek gyártására szakosodott. A legnagyobb vállalatok még mindig működnek, azonban most a Magyarországon megtelepedett leányvállalatoknak szállítanak be. Ugyanakkor régi termékszerkezetük megváltozott, általában a bonyolultabb, meghatározó jelentőségű alkatrészek termelését vették át tőlük a leányvállalatok első- vagy második körös beszállítói. Így a magyar beszállítások mértéke és sok esetben azok összetettségének, bonyolultságának szintje is csökkent (*Czakó – Zoltayné*, 2003; ITD Hungary, 2002a). A legnagyobb egyedi magyar „beszállítás” az autóiparban a MOL Rt. üzemanyag-eladása. *Czakó és Zoltayné* [2003] szerint a három összeszerelő (Opel, Suzuki és Audi) és a legnagyobb elsőkörös beszállító (a Fordhoz tartozó Visteon) együttesen mintegy 80 százalékkal részesedtek a magyar autóipar termelési értékéből 2000-ben. Ez az adat talán kissé túlbecsült, mivel a magyar beszállítók termelését sok esetben nem az autóiparban regisztrálják (például üveg-, műanyag termékek, fémmegmunkálás vagy éppen az említett gázolaj).

A helyi beszállítók esetében hasonló folyamatokat jeleznek a csehországi vizsgálatok is. A Czechinvest által lefolytatott felmérés eredményei szerint a beruházási kedvezményekben részesülő befektetők körében a hazai beszállítások részesedése a feldolgozóiparban 35,8 százalék volt 2002-ben. Ugyanakkor ez a részesedés alacsonyabb volt az autóiparban (25 százalék) és az elektronikai iparban (29 százalék). (Newton, 2003, 21. o.) Ezek az értékek valószínűsíthetően kevéssel magasabbak, mint a magyar esetben. Az idézett tanulmány összevetett néhány cseh, lengyel és magyar leányvállalat által realizált helyi hozzáadott értéket is. (Lásd a 2. táblázatot)

Leányvállalatok helyi hozzáadott értékei*

Beruházó	Ország	A termelés és/vagy jelentős kapacitásbővítés időpontja	Beruházás módja	Helyi hozzáadott érték (év)
Volkswagen (Skoda)	Csehország	1991, 1999	Privatizáció	65% (1999), 67% (2002)
FIAT	Lengyelország	1992	Privatizáció	55% (1992), 75% (1997)
General Electric	Magyarország	1989, 1999–2000	Privatizáció	60% felett (1999)
Suzuki	Magyarország	1992, 1996, 2000	Zöldmezős	53% (1999), 40-55% (2002)
Toyota/PSA	Csehország	2005	Zöldmezős	(tervezett) 40% (2005)
Visteon (Ford)	Magyarország	1992, 1998, 2002	Zöldmezős	20% (2002)
Philips	Magyarország	1989, 2000	Zöldmezős	10% alatt (1999)
Sony	Magyarország	1997, 2001	Zöldmezős	10% alatt (1999)
Volkswagen (Audi)	Magyarország	1994, 1998, 2001–2002	Zöldmezős	1% (1997) alatt, 5% (1999), 10% (2002)
General Motors (Opel)	Magyarország	1992, 2002	Zöldmezős	1% alatt (1996), 5% (1999)

* Ebben az esetben a teljes helyi hozzáadott érték szerepel, vagyis a leányvállalat termelése, a külföldi érdekeltsgű és hazai beszállítók termelési hozzájárulása együttesen.

Forrás: Newton [2003].

A hazai beszállítók részesedését meghatározó tényezők

Az előzőekben bemutattuk, hogy Magyarországon a várakozások alatt maradt a külföldi érdekeltsgű vállalatok termelésében a hazai beszállítók részesedése. Ennek okát több, egymással összefüggő tényezőben kereshetjük. A hazai beszállítók aránya függ a befektetés típusától, szektorától, a befektetői motivációktól, a „hazai” és „külföldi” szektor közötti különbség nagyságától, a hazai vállalatok „képességeitől”, a beruházó nemzetiségétől, a beruházó multinacionális vállalat globális stratégiájától, és annak a termelési hálózatnak a típusától, amiben a leányvállalat működik (Sass, 2004). A felsorolt tényezők között természetesen jelentős az átfedés.

*A közvetlen külfölditőke-befektetések típusa:
a privatizált vállalatoknak több a hazai beszállítójuk*

Jelentős különbségek lehetnek a külföldi érdekeltsgű vállalatok között a helyi beszállítók alkalmazása tekintetében attól függően, hogy a beruházás zöldmezős vagy privatizáció keretében valósult meg. (Lásd például: Sass, 1997, vagy Szanyi, 2001a) A privatizált vállalatok legtöbbször megtartotta eredeti hazai beszállítóit, különösen, ha elsősorban a hazai piacra termelt. Az 1. és 2. táblázatban is találhatók példák arra, hogy a privatizált vállalatok esetében általában magasabb a hazai hozzáadott érték és a hazai beszállítók aránya, mint a zöldmezős beruházások esetében. Magyarországon példaként

szolgálhat a General Electric-nek privatizált Tungstam (a hazai beszállítók aránya 40 százalék fölötti) vagy a Siemens, amely a Telefongyártart vette meg (35 százalékos hazai beszállítói arány). Hasonló arányok várhatók az egyesülések és felvásárlások (mergers and acquisitions – M&A) esetében is: amennyiben a külföldi beruházó ezt a formát választja, akkor is jelentős lehet a „megtartott” helyi beszállítók részesedése.

Más oldalról a zöldmezős beruházások esetében viszonylag hosszú időt vehet igénybe a helyi beszállítói hálózat kiépítése. Sok olyan zöldmezős beruházás van, ahol jelentéktelen a hazai beszállítók száma, ugyanakkor ebben a tekintetben a helyi beszállítások növekedése jellemző sok leányvállalatot. (Lásd például az előzőekben idézett két tanulmányt: *Kulcsár*, 2001, MKIK-GV, 2000, vagy a 2. táblázat egyes sorait.) Így például a zöldmezős Audi-beruházás esetében jól nyomon követhető a helyi hozzáadott érték növekedése az 1997-es 1 százalékos szintől a 2002-es 10 százalékos szintre (ebben az esetben jelentősen hozzájárult a részesedés növekedéséhez egy K+F központ létrehozása). Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a Tungstammal egy szektorba sorolt többi zöldmezős beruházás (Philips, Nokia, Sony) esetében a helyi hozzáadott érték/beszállítók aránya 10 százalék alatt maradt. (Lásd az 1. és 2. táblázatot.) Sok magyarországi zöldmezős befektetés valósult meg vámszabad területen, ahol adminisztratív akadályai is voltak a beszállítások növekedésének.

Figyelembe véve, hogy Magyarországon viszonylag hosszú ideje vannak zöldmezős külföldi érdekeltségű beruházások, megtalálhatók olyan vállalati hálózatok, amelyet az így létrejött leányvállalatok hoztak létre (*Barta*, 2002, *Szanyi*, 2002a). Mutatkoznak jelei az agglomerációs hatásoknak, és annak is, hogy klaszterek formálódnak a Dunántúl északi részén vagy a budapesti agglomerációban, vagyis ott, ahol a közvetlen külfölditőke-befektetések is koncentrálnak (*Buzás*, 2000; *Grosz*, 2000; *Szalavetz*, 2002). Ezek a külföldi részvételű, a legtöbb esetben zöldmezős beruházással létrejött vállalatok körül alakulnak ki, és részét képezik a multinacionális vállalat nemzetközi hálózatának. A „vezető” vállalat körül formálódó klaszterben is a külföldi érdekeltségű vállalatok játsszák a meghatározó szerepet.

Egyes szektorok több beszállítót foglalkoztatnak

A közvetlen külfölditőke-befektetések ágazati összetétele is fontos abból a szempontból, hogy milyen mértékben veszik igénybe a helyi beszállítókat. A feldolgozóiparon belül a gépipar egyes ágazatai, az elektronikai ipar általában kevesebb hazai beszállítót „használ”. Többek között a termék sajátosságai, a technológia védelme, kivitelre termelők esetében minőségi követelmények állhatnak ennek hátterében. A másik oldalon – például az élelmiszeripar esetében – a viszonylag zárt piac, a viszonylag kis releváns piac miatt jelentősebb lehet a helyi beszállítók részesedése.

A multinacionális vállalat helyi leányvállalatánál folytatott tevékenység jellemzői is függenek attól, hogy melyik szektorban tevékenykedik az adott vállalat, s nem független annak technikai-technológiai tartalmától sem. A nagy összeszerelő üzemek esetében lehetséges, hogy tevékenységük mindössze az importált inputok „összerakásában” merül ki. Ekkor a helyi hozzáadott érték általában nagyon alacsony, az importintenzitás pedig kiemelkedően magas. Ilyen típusú összeszerelő üzemeket elsősorban az elektronikai iparban és néhány gépipari ágazatban találunk. A termeléshez a helyi „hozzájárulást” az összeszerelésben foglalkoztatott szakképzetlen munkások jelentik. Más helyi vállalatok beszállítói válságára kicsi az esély, hiszen a beruházás végső célja az olcsó, szakképzetlen munkaerő kihasználása. A helyi beszállítások általában nem haladják meg a telephely kiszolgálását, azaz az étkeztetést, takarítást, őrzést-védést. Ezek a tevékenysé-

gek természetesen nem nagy jelentőségűek a végtermék szempontjából, és nem, vagy csak nagyon korlátozott körben „szállítják” azokat a kívánt pozitív externális hatásokat, amelyek javítják a helyi vállalatok technológiai, menedzseri és marketingképességeit, illetve termelékenységüket, hatékonyságukat.

Export- és hazai piacra orientált befektetők

A beruházás fő motívumának is szerepe van abban, hogy milyen mértékben alkalmaznak a leányvállalatok hazai beszállítókat. Természetesen ez a tényező is szoros összefüggésben van más faktorokkal, például a beruházás szektorával vagy a közvetlen külfölditőke-befektetések belépési módjával. A nagy, exportorientált zöldmezős beruházások általában kevesebb ponton kapcsolódnak a helyi gazdasághoz, mint hazai piacra orientált társaik. Az előző fejezet bemutatott néhány exportorientált elektronikai és autóipari beruházást, amelyek kevés hazai beszállítóval rendelkeznek, ellentétben azokkal a hazai piacra orientált leányvállalatokkal, ahol általában nagyobb számú helyi vállalat kapcsolódik be a leányvállalat ellátásába.

Magyarországon a nagy, exportorientált beruházások csoportját könnyű elkülöníteni a többi külföldi leányvállalattól, mivel az előbbi vállalatok esetében az export részaránya a 100 százalékhoz közelít (Antalóczy – Sass, 2003). Ebben a csoportban találjuk az Audi befektetését (a termelés 99,8 százaléka került kivitelre 2002-ben), a Flextronicsot (99,4 százalék), a Philipset (93,8 százalék), az IBM-et (100 százalék) vagy az Opelt (100 százalék). Ezeknél a zöldmezős, exportorientált nagyberuházásoknál a helyi beszállítók részesedése maximum 10 százalékot ért el, beleértve a tisztán hazai és a külföldi tulajdonban levő, de Magyarországon bejegyzett vállalkozásokat is. Erősíti a hazai gazdaságtól való elkülönülést, hogy ezeknek a nagyvállalatoknak a túlnyomó része vám-szabad területen működött. A vámterületről történő beszállításhoz ebben az esetben külön engedélyre volt szükség.

A „túlzottan különböző” hazai vállalati szektor kevesebb beszállítást jelent

Ha a „külföldi” (általában 100 százalékos vagy többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok) és a „hazai” vállalati szektor nagymértékben különbözik egymástól, akkor ez negatívan hat a két szektor közötti kapcsolatok alakulására (Hunya, 2001). Egy olyan környezetben, ahol a két vállalatcsoport egymástól elkülönült szegmensét képezi a gazdaságnak, az előre- és hátramutató kapcsolatok (forward and backward linkages) fejlődése lassúbb lesz. Ugyanakkor, ahogy a külföldi érdekeltségű vállalatok egyre hosszabb ideje működnek a fogadó gazdaságban, és egyre inkább „megtanulják” a helyi gazdaság működési módját, illetve ahogy javul az átalakuló gazdaságban a helyi vállalatok teljesítménye, úgy ennek a tényezőnek egyre kisebb lehet a jelentősége.

Magyarországon a két vállalati szegmens teljesítménye jelentősen különbözik egymástól. Több tanulmány megállapítása szerint is a *magyar vállalatok között tulajdonosi szerkezetük* (külföldi-hazai), és – ettől nem függetlenül – a *méretük a legfontosabb differenciáló tényező*. A külföldi érdekeltségű vállalatok jobban teljesítenek mind nyereségességüket, mind versenyképességüket, mind exportjukat stb. tekintve, mint hazai versenytársaik. A munkatermelékenység jelentősen alacsonyabb a hazai vállalatoknál (Hunya, 2001). Empirikusan nem egyértelműen bizonyított, hogy ez a különbség csökken-e hosszabb távon. Ha így történne, az további lökést adhatna a két vállalatcsoport közötti kapcsolatok fejlődésének. (Például Novák [2002] nem talált bizonyítékot a kü-

lönbség csökkenésére, ugyanakkor *Hamar* [2001] szerint a két csoport teljesítménymutatói a kilencvenes évek végére egyre inkább váltak hasonlóvá.)

A (potenciális) hazai beszállítások minősége

A beszállítások megvalósulásának esélye és azok minősége a helyi vállalati szektor terjedelmétől és minőségétől is függ. A magyar vállalati szektor egyik jellegzetessége a közepes méretű vállalatok hiánya, vagyis azoké, amelyek a leginkább képesek arra mind pénzügyi, mind technikai szempontból, hogy a beszállítóktól követelt megfelelő minőségű inputokat nagy sorozatban legyártsák, a kívánt technológiai pontossággal, megbízhatóan és megfelelő időzítéssel (*Szanyi, 2002b*). Ennek az az oka, hogy a külföldieket preferáló privatizációs gyakorlat következtében a jobban teljesítő közepes méretű vállalatok közül sok került külföldi tulajdonba. A megmaradó cégek többsége több szempontból is gyengén teljesített (termékeit, piacait, pénzügyi jellemzőit, a menedzsment színvonalát tekintve), és jelentős részük csődbe is ment az említett hiányosságok miatt. A magyar kormányzat – más átalakuló országoktól eltérően – nem tett erőfeszítéseket arra, hogy ezeket a vállalatokat megmentse. Ennek eredményeképpen csak néhány tucat közepes méretű vállalat maradt meg, amelyeket magyar magánszemélyek, vállalkozók, holdingok vásároltak fel. Ezeknek nagyobb az esélyük arra, hogy beszállítókká váljanak, mivel képesek a külföldi leányvállalatok minőségi és mennyiségi követelményeit teljesíteni.

A közepes méretű vállalatok hiánya más szempontból is akadályozza a helyi beszállítói hálózatok kiépítését. A közepes és nagyobb helyi integráló vállalatok száma is viszonylag kicsi olyan más, fejlettebb átalakuló országokhoz képest, amelyek másféle privatizációs technikákat alkalmaztak (például Csehországhoz képest). A Suzuki beszállítói hálózatában található néhány ilyen vállalat (például a Bakony Művek vagy az IMAG), illetve a Videoton² működik autóipari vagy elektronikai szerződéses gyártóként. Ugyanakkor más leányvállalatok esetében az integrátor szerepet részben vagy egészben külföldi kézben levő vállalatok játsszák, amelynek az eredménye az „eredeti” helyi beszállítók alacsony száma, azok lehetséges bekapcsolódásának alacsonyabb szintre kerülése (*Havas, 1997*) és/vagy a korlátozott tovaterjedő hatások.

Annak a sok kisvállalatnak a túlnyomó többsége, amelyet a csődbe ment nagy- vagy közepes vállalatok „romjain” alapítottak, még mindig túl kicsi és pénzügyileg-technikailag felkészületlen arra, hogy külföldi leányvállalatok beszállítója legyen. Így, a helyi vállalatok oldaláról a megfelelő minőségű gyártásra képes potenciális beszállítók hiánya akadályozza leginkább a multinacionális vállalatok helyi beszállítói kapcsolatainak fejlődését. Ehelyett külföldieknek privatizált közepes méretű vállalatok vagy a multinacionális vállalatok hagyományos beszállítóinak helyi leányvállalatai szállítják a helyi inputok túlnyomó részét a külföldi érdekeltségű leányvállalatoknak.³ Az „eredeti” magyar vállalatok szerepe sok esetben arra korlátozódik, hogy a leányvállalat első vagy második vonalbeli beszállítóit lássák el alkatrészekkel, és nem tudnak bekapcsolódni a beszállítói hálózatba saját termékeikkel. Ez utóbbihoz mind a humán, mind a pénzügyi erőforrásai hiányoznak.

² A Videoton többek között az ABB, a Philips, a Sony, a Matsushita/Panasonic, a Kenwood, az AFL szerződéses elektronikai gyártója. (www.videoton.hu)

³ A HVG által közölt adatok szerint 2001-ben a világ legnagyobb autóipari beszállítói közül kilenc volt jelen Magyarországon jelentős termelési kapacitással, és két további abban az évben tervezte megnyitni magyarországi gyárát (HVG, 2001. április 14.).

Ebben a tekintetben az EU-n kívüli exportorientált (zöldmezős) beruházók különböznek a többi leányvállalattól. Ezek elsősorban USA-beli, japán vagy dél-koreai multinacionális vállalatok leányvállalatai, amelyeket azzal a céllal alapítottak, hogy az EU-piacot egy olyan, viszonylag olcsó telephelyről lássák el a termékekkel, amely földrajzilag közel fekszik a célpiachoz. (És esetleg azt is számításba vették, hogy előbb-utóbb a célpiac része lesz.) Ezek a leányvállalatok arra „kényszerültek”, hogy viszonylag nagy mértékben használjanak helyi gyártású inputokat, hogy megfeleljenek a helyi hozzáadottérték-előírásoknak, mivel csak így értek el kedvezőbb vámokat termékeikre. Sok esetben ezek a leányvállalatok aktívan keresik annak lehetőségét, hogy minél több hazai vállalatot „képezzék” tegyenek a beszállítói hálózatba való bekapcsolódásra.

Nemcsak a sokat emlegetett Suzuki, hanem például a japán, elsőkörös autóiipari beszállító, a Denso is aktívan keresett magyar beszállítókat. A leányvállalatnak sok magyar és még több EU-beli beszállítója van. Mivel a Denso eléggé költségérzékeny, folyamatosan keresi az új, olcsóbb beszállítókat. Ez lehetőséget jelent a magyar vállalatok számára is. A Denso egy szigorú, többlépcsős értékelési programot dolgozott ki és alkalmaz. A helyi beszállítói hálózat kiépítését azzal kezdte a vállalat, hogy vezetői a leányvállalat közvetlen környezetében levő településeken tevékenykedő, mintegy száz vállalat vezetőjével találkoztak. Bemutatták a gyártott termékeket, és megadták azoknak az alkatrészeknek a technikai paramétereit, amelyeket helyi beszállítóktól kívántak beszerezni. A következő szakaszban a potenciális helyi beszállítók ajánlatait értékelték ki, majd a Denso vezetői meglátogatták az ígéretes vállalatokat. Pozitív visszajelzés esetén megrendelték az első sorozat termékmintát. Összetettebb termékek esetében a vállalat Japánban levő központjának vizsgálata következett. Nemcsak a minőséget, hanem a tartósságot is tesztelték, ami viszonylag időigényessé tette a folyamatot. Amennyiben pozitív volt a központi laboratórium értékelése, újabb vállalatlátogatás következett, amelynek során újra felmérték a gyártósorokat, a vállalati menedzsmentet és pénzügyeket, abból a szempontból, hogy képes lesz-e a vállalat az állandó termékminőséget nyújtó, rendszeres és megbízható szállításra. Miután a beszállító ezeknek a feltételeknek eleget tett, szerződést kötöttek vele, amennyiben a felek meg tudtak egyezni a mennyiségben, határidőkben és árban. Az ár általában alacsony, amelyet a magas sorozatok ellensúlyoznak, és így nyereséges lehet a beszállítás. Csak néhány vállalat tudta teljesíteni a Denso követelményeit, és a Denso véleménye szerint a gyártósorokra, mérőeszközökre és minőségellenőrzésre fordított jelentős beruházással hozható a kívánt szintre a beszállítók technológiai szintje (UNCTAD, 2001).

A multinacionális vállalatok globális stratégiája

Azok az iparágak – vagyis az autóiipari és elektronikai ágazatok –, amelyek a legnagyobb kibocsátói a tovatérjedő hatásoknak, mindinkább nemzetközi partnerek termelési hálózatában működnek (Meyer, 1998). Általában egy erősebb partner uralja ezeket a nemzetközi hálózatokat, és ezek egyre inkább felváltják az integrált multinacionális vállalatokat. Jellemzőek a hosszabb távú ellátási szerződések, amelyek akadályát is jelentik az újabb, helyi beszállítók bekapcsolódásának (ahogyan azt az előzőekben már említettük: kicsi a lehetőség az autóiiparban a tradicionális beszállítók kiszorítására). Így a közvetlen külfölditőke-befektetésnek egy átalakuló országban a helyi gazdaságra gyakorolt hatásával kapcsolatban az a kulcskérdés, hogy a fogadó gazdaság vállalatait lehet-e, és ha igen, milyen mértékben ezekbe a termelési hálózatokba integrálni. Néhány esetben

még a privatizált vállalatoknál is felválthatják a hazai beszállítókat az anyavállalat hagyományos beszállítói. Ugyanakkor néha a hazai vállalat, miután sikeresen teljesítette a leányvállalat beszállítókkal szemben támasztott követelményeit, beszállítója lehet az adott anyavállalat más leányvállalatainak, esetleg más helyi leányvállalatoknak is. A beszállítók „beszervezési” módszerei miatt növekszik azoknak a magyar vállalatoknak a száma, amelyek nem közvetlenül a nagy autóipari leányvállalatokat szolgálják ki, hanem közvetve szállítanak be nekik, azok nagy, külföldi beszállítóin keresztül. Így például a kis-közepes méretű Arge 2000 magyar vállalat alkatrészeket szállít a Porsche, a Mercedes és a Volvo külföldi beszállítóinak.

Fontos megjegyezni, hogy a nagy autóipari multinacionális vállalatok első- és második körös beszállítói körében is jelentős egyesülési és felvásárlási hullám zajlott le (elsősorban az autógyártók növekvő és egyre igényesebb outsourcing tevékenysége miatt). Így az autóipari beszállítók globális piacán jelentős a koncentráció, és a globális szereplők száma kevesebb mint 30-ra csökkenhet hamarosan. Ennek a koncentrációnak szintén korlátozó hatása van a potenciális magyar beszállítók bekapcsolására. Hasonló tendenciák jellemezhetik az elektronikai beszállítók globális piacát.

A leányvállalatok szerepe a termelési hálóban

A helyi beszállítói kapcsolatok kiterjedtsége függ attól is, hogy az adott leányvállalat milyen pozíciót foglal el a multinacionális vállalat termelési hálózatában (Vince, 2001, 49 gépipari vállalattal készített interjú alapján). Ebben a tekintetben a külföldi érdekeltiségű vállalatok két csoportját különíthetjük el. Az első csoport esetében az erős tulajdonosi ellenőrzés alatt álló, többségi külföldi tulajdonban levő leányvállalatoknál, a „nagy méretű” multinacionális vállalat a leányvállalat tevékenységének minden szegmensét szilárdan a kezében tartja. Sok magyarországi zöldmezős beruházás tartozik ebbe a csoportba. Az inputokkal és outputokkal a vállalaton belül, a leányvállalatok között kereskednek, a helyi leányvállalat termelése általában alkatrészekre és részegységekre koncentrálódik, vagy azoknak a végtermékké való összeszerelésére. Ipargazdasági szempontból ez a tevékenység hasonló a bér munkához. Mindkét esetben az importált komponenseket szerelik össze, és a teljes outputot visszaszállítják az inputot is biztosító külföldi vállalatnak. A helyi beszállítók szerepe minimális, és elsősorban különféle szolgáltatások nyújtását jelenti. Majcen – Radosevic – Rojec [2003] tanulmánya bebizonyította, hogy ezek az összeszerelők nagyon alacsony szintű döntési önállósággal rendelkeznek, és inkább csak a központ utasításait hajtják végre. Ez azt jelenti, hogy gyakorlatilag „el vannak vágva” a helyi vállalatoktól.

A második csoportban (Vince, 2001) a magyar leányvállalatok külföldi tulajdonosai általában „kisebb méretű” multinacionális vállalatok. Néhány zöldmezős beruházáson kívül ebben a csoportban leginkább (privatizáció keretében) felvásárolt vállalatok találhatók, amelyeknél a privatizáció után az új tulajdonosok jelentős mértékben megváltoztatták a termékszerkezetet, a technológiát stb. A leányvállalatok rendelkeznek saját termékkel (márkanévvel), és készterméket értékesítenek. Ezek a vállalatok általában erősebben támaszkodnak a helyi beszállítókra, és „függetlenebbek” az ezt a területet érintő döntéseikben, mint az első csoport tagjai. Így jobban integrálódnak általában a helyi gazdaságba, és ennek megfelelően jelentősebbek a tőlük származó tovatérjedő hatások is.

A beszállítói kapcsolatok fejlesztését ösztönző eszközök

A kormány 1997-ben döntött arról, hogy a Magyarországon megtelepedett multinacionális cégek helyi beszállítói kapcsolatainak fejlesztésére konkrét lépéseket tesz. A Beszállítói Célprogram ennek a szándéknak megfelelően 1998-ban indult el. A program működésének második évében, 2000-ben a programot átalakították, és részben új célokat fogalmaztak meg számára a Beszállítói Integrátori Célprogram keretében. De 2002-re ez az újabb program is elveszítette lendületét, költségvetését, intézményi kereteit lecsökkentették. A két programban létrehozott fontosabb operatív intézmények működése fennmaradt, de ezek tevékenységében a beszállítói kapcsolatok ösztönzése mellett más fejlesztési feladatok végrehajtása is helyet kapott.

A Beszállítói Célprogram

A Beszállítói Célprogram kialakításakor abból a felismerésből indultak ki, hogy a külföldi tulajdonú cégek tevékenységében a helyi, magyar hozzáadottérték-tartalom növelésének legfőbb akadálya a beszállító kis- és közepes vállalatok gyengesége. A célprogram a külföldi és magyar cégek közötti beszállítói kapcsolatok fejlesztését az autóiparban, elektronikában és a műanyag- és gumiiparban kívánta elősegíteni. Legfontosabb tevékenységei voltak: egy beszállítói adatbázis létrehozása, amely a kapcsolatok közvetítését volt hivatott segíteni, illetve a kisvállalkozások számára oktatás és tanácsadás. A célprogram középpontjában tehát a magyar cégek, kiemelten a magyar kisvállalkozások álltak, és az egyik fő tevékenység volt ezek felkészítése a beszállítókkal szemben támasztott követelmények teljesítésére. Az 1998-as elképzelés több fontos tényezővel nem számolt. Mindenekelőtt nem ismerte kellőképpen a kapcsolatok létrehozásában érintett másik felet, a külföldi cégeket, azok sokrétű, egyenként is eltérő megfontolásait, üzleti céljait és szándékait. Másrészt nem vette figyelembe a külföldi cégek körül már akkor szerveződő beszállítói hálózatok létezését. Vagyis a már meglévő kapcsolatok, az abban részt vevő cégek mintegy kívül maradtak a célprogram hatókörén. Ezek között több olyan magyar középvállalat is volt, amely első körös beszállítóként már akkor maga is magyar beszállítói kapcsolatok építésén fáradozott.

Az 1998-as célprogram fő résztvevői a helyi kamarák, az ITD Hungary, a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány és annak vidéki hálózata, valamint a Beszállítói Célprogram Programirodája voltak. Az alapítvány, valamint a kamarák oktatási programokat szerveztek a kisvállalkozások számára, amelyekben a multinacionális cégek által támasztott követelményeket, az azokra való felkészülés módját ismertették. Az ITD Hungary ebben elsősorban egy nagy, 250 ezer cég adatait tartalmazó adatbázis felállításával vett részt, amely a kapcsolat közvetítését volt hivatott elősegíteni. Az adatbázis nagy hátránya volt, hogy benne sok látszatvállalkozás is szerepelt. Szintén az ITD Hungary, valamint a kamarák szervezték a kapcsolatépítés fő eszközéül szolgáló üzletember-találkozókat és kiállításokat. Ezeken a rendezvényeken találkozhattak a két fél képviselői, vezetői, ahol az elképzelések szerint a potenciális beszállítók konkrét információkat szerezhetek a különböző megrendelőktől. A részt vevő szervezetek anyagilag is segítettek a vállalkozások felkészülését. A vállalkozások könyveinek auditálására és a minőségtanúsítási rendszerek bevezetésére komoly állami támogatást lehetett igénybe venni.

A Beszállítói Célprogram az első két év alatt nem hozott komoly eredményeket. Az előkészítő szakaszban igénybe vett japán tanácsadók véleménye szerint ilyen rövid idő alatt ez nem is volt várható. A kormány, illetve a programban részt vevő szervezetek viszont úgy látták, hogy a célprogram koncepcióján is hibás. A Vállalkozásfejlesztési Alapítvány 2000-es értékelő tanulmányában nagyon kritikusan fogalmazott, és a prog-

ramot kudarcként értékelte. Szinte minden, a Célprogramban elkezdett tevékenység eredménytelen maradt. Leginkább elgondolkodtató volt annak a kérdőíves felmérésnek az eredménye, amelyet a célprogramban hivatalosan regisztrált résztvevők között végeztek. A felmérés mindössze néhány tucat új szerződés létesüléséről tudott beszámolni a két év alatt. De a potenciális beszállítók köre sem bővült jelentősebb mértékben. Körülbelül 1500 vállalkozás regisztrálta magát, és végezte el az ehhez szükséges auditálást. A Vállalkozásfejlesztési Alapítvány a potenciális beszállítók teljes körét mintegy 5-7 ezerre tette (MVKHT, 2000). Ez azt jelenti, hogy a célprogram elsődleges érintettjei, vagyis a több százezer kisvállalkozás nem akart, nem tudott bekapcsolódni a célprogramba.⁴

Az alapvető támogatási eszközök voltak: az oktatás és képzés, tanácsadás, a minőségbiztosítási rendszerek bevezetésének támogatása, hitelkérelmek előkészítésénél nyújtott segítség. A pénzügyi támogatásra szánt keretet különválasztották a program általános célkitűzéseitől, és a programmenedzsment egyedi döntései alapján használták fel konkrét beszállítói kapcsolatok támogatására. Pénzügyi támogatást a program általános tevékenységei közül csak a részt vevő kisvállalkozások auditálására fordítottak. A célprogram pénzeszközeinek felhasználása a vállalkozói (magyar szóhasználatban kockázati) tőke felhasználásához volt hasonló. A programvezetés értékelte a megvalósítandó projekteket és döntött a támogatásokról.

Nem volt igazán hatékony a Célprogram regionális hálózata sem, hiszen nem volt képes felkelteni a külföldi cégek érdeklődését. A külföldi cégek nem küldtek képviselőket a helyi programirodába, illetve a megrendezett kiállításokra, találkozókra. A Vállalkozásfejlesztési Alapítvány ennek két fő okát látta (MVKHT, 2000). Az egyik a külföldi cégek beszerzési gyakorlatának nem kellő ismerete. A beszerzésekről legtöbb esetben nem helyben, hanem az anyavállalat központjában döntenek. Ezért többnyire a célprogram alacsonyabb beosztású képviselői nem voltak megfelelő szintű tárgyalópartnerek. A másik ok, hogy a külföldi cégek ott, ahol érdekeik ezt megkívánták, már korábban is megkezdték helyi beszállítói kapcsolataik kiépítését. Ebben a Kormány más kezdeményezései is közrejátszottak (például regisztráció a helyi beszállítói chartában). Úgy tűnt, hogy az intézkedés a leginkább aktív magyar és külföldi cégek szempontjából elkésett, ezek már előbb egymásra találtak. A már beszállítói státusban álló, többnyire közepes méretű magyar cégeket a program nem szólította meg, ezért azok távol is maradtak. A Vállalkozásfejlesztési Alapítvány világosan fogalmazott: a külföldi cégek a beszállítókkal a beszállítói program nélkül is kapcsolatban voltak, tudtak azok termelési és pénzügyi gondjairól, és a program nélkül is keresték az újabb beszállítókat. Ráadásul a Beszállítói Célprogram kialakítása során sem a beszállítói háttérrel, sem konkrét javaslataikról nem kérdezték meg őket. A külföldi cégek aktív részvételére azért sem lehetett számítani, mert nem vettek részt a finanszírozásban sem (MVKHT, 2000, 30–31. o.).

A Beszállítói Integrátor Célprogram

2000-ben tehát a korábbi célprogramot felülvizsgálták és módosították. Elindult a Beszállítói Integrátor Célprogram. Az új program a korábban kiválasztott szakágazatokban a már meglévő beszállítói hálózatok továbbfejlesztésére fektette a hangsúlyt.

⁴ Felmerül itt természetesen, hogy a statisztikákban kimutatott sok tízezer kisvállalkozás nem csupán műszaki, pénzügyi, humán szempontból alkalmatlan a beszállítói feladatok ellátására, hanem azért is, mert nem azokon a piacokon tevékenykedik, amelyeken a külföldi tulajdonú cégek. Míg az előbbi hiányosságokon jelentős erőfeszítésekkel lehet segíteni, a kapcsolatok hiányának strukturális okaival nincs mit tenni.

A középpontba a kisvállalkozás helyett a kapcsolatokat összefogó integrátor vállalat került. Ő vált az állami szervek közvetlen partnerévé. A program szerint indításkor kiválasztottak öt integrátort, amelyek köré szélesebb beszállítói hálózatot kívántak fejleszteni. Ezek a Suzuki, a GE Lighting, az Audi, az Opel és a Rába voltak. Az integrátorok aktívan részt vettek az együttműködési hálózatok megtervezésében és kialakításában, amelyekből üzleti klaszterek jöttek létre. A célprogram koncepciója szerint a klaszterekben az integrátor tevékenysége köré szerveződve beszállító vállalatok, innovatív vállalkozások, K+F központok és helyi fejlesztési intézmények működnek együtt. A klaszterek fejlesztésére a célprogramon túl további eszközöket is mozgósított a kormány a Széchenyi-tervben. Az integrátorok partnere az állam részéről a Regionális Fejlesztési Holding Rt., amely magát (kockázati) befektetési társaságként definiálja. A társaság tevékenysége az új célprogram szerint kibővült a Széchenyi-terv klaszterfejlesztésre szánt alapjainak kezelésével és a célprogram menedzselésével. Helyi szinten beszállítói irodák szerveződtek részben a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány hálózatának bázisán, részben a helyi kamarák és az ITD Hungary helyi képviselői körül.

Az új program alapvető elképzelése az volt, hogy a már kialakult beszállítói együttműködési kapcsolatokat kellene úgy továbbfejleszteni, hogy azok alapján egy nagyobb, sokoldalúbb regionális együttműködési hálózat, klaszter alakuljon ki. A koncepció megfordította a kapcsolatfejlesztő tevékenység irányát, és az integrátor külföldi (és magyar) cégek igényeiből indult ki. A program alapvető célkitűzése az volt, hogy az érintett integrátoroknál a magyar beszállítások arányát a kiinduló 10-20 százalékról 30-40 százalékra emeljék. A kapcsolatközvetítő fórumok rendezése tovább folytatódott, és tervezték az említett 1500 regisztrációt rögzítő adatbázis további fejlesztését, frissítését, újabb 4-5 ezer vállalkozással történő bővítését is. A kisvállalkozások oktatási és tanácsadási programjai sem szűntek meg, és tovább folyt a résztvevők támogatott auditálása és felkészítése a beszállítói igényeknek való megfelelésre. Voltak arra is tervek, hogy a beszállítók műszaki fejlesztését is támogatja a program. Ennek keretében hiteleket nyújtott a Regionális Fejlesztési Társaság, illetve esetenként kockázati (vállalkozói) tőketársaságként tulajdonosi részesedést szereztek vállalkozásokban.

A várakozások szerint az új program hatékonyságát a célok jobb kiválasztása garantálta. A különféle, hasonló célú támogatási eszközök jobb kihasználását, a hatékonyabb koordinációt az segítette, hogy az eszközök java részét a Regionális Fejlesztési Társaság alá rendelték. További javulást vártak attól, hogy a program közvetlenül elérte a támogatandó beszállítókat és azok megrendelőit is. Az egyértelmű volt, hogy a kapcsolatépítéshez nem elegendő a kisvállalkozások fejlesztésének addigi eszköztárát használni. Ugyancsak biztatóak voltak a kapcsolatok minőségének emelését szolgáló klaszterfejlesztési elképzelések is.

Ugyanakkor már a program bevezetésekor láthatóak voltak annak egyes gyengeségei is. Ezek közül a legkomolyabb az állami intézmények „kockázati tőkés” szerepválla-

⁵ A holding társaságai a Magyar Fejlesztési Bankkal együtt kockázattőke-társaságként működnek. Szükséges ezért megjegyezni, hogy ez a fajta tevékenység az 1980-as évektől elsőként az USA csúcstechnológiai kisvállalkozásainak finanszírozására terjedt el, és vállalkozói tőketársaságnak (venture capital) nevezték. Csak később, az európai gyakorlatban alakult át a tevékenység az eredeti, gyors növekedést és magas kockázatot jelentő vállalkozások támogatójából válságáztatok menedzselésévé. Kétségtől ez utóbbi tevékenység is nagy kockázattal jár, de értelemszerűen teljesen más feladatok megoldását igényli, és perspektívái is mások, mint a high-tech vállalkozások felkarolása. A beszállítói kapcsolatok fejlesztése, illetve a klaszterek létrejöttének támogatása immár egy harmadik, mindkét korábbitól teljesen eltérő tevékenység, amit a koordináló szervek kockázati tőkéhez kapcsolódó tevékenységnek tekintenek. Azért kell ezt itt hangsúlyoznunk, mert a cégek maguk, és tevékenységük definiálása során a gyakorlatban sem tudják pontosan körülhatárolni ezt a fogalmat. A kockázattőke-társaságokról átfogó elemzéseket készített például: *Karsai Judit* (többek között Karsai, 1999).

lása volt. Persze érthető, hogy a tőkehiányos, rövid távú túléléssel foglalkozó, perspektívában alig gondolkodó magyar cégeket és tőketulajdonosokat az állam kényszerből próbálja meg helyettesíteni a kockázati (vállalkozói) tőkés szerepkörében. Ilyen magánvállalkozások ugyanis alig léteznek ma Magyarországon. Az ebben a szerepkörben működő állami alkalmazottak természetesen nem saját tőkéjüket kezelik, ezért másként viselkednek, mint a vérbeli „kockázati tőkések”. A beszállítói irodák sem lehettek kivételesek ebből a szempontból. A hatékonyságot tovább rontotta, hogy sok egyéb fejlesztési kérdéssel foglalkozó intézménnyel együtt a beszállítói irodákat is magasabb központi irányítás alá helyezték. A Miniszterelnöki Hivatal hatáskörének és méretének állandó bővülése 2000 után beszippantotta ezt a területet is. Így aztán, a sorozatos átszervezések folytán a Regionális Fejlesztési Társaság a maga sokrétű feladataival, a klaszterprogram, a Széchenyi-terv aktuális részletei mind a Miniszterelnöki Hivatal hatáskörébe kerültek. A nagymértékű központosításban pedig elveszett a beszállítói program alapötletének egyik fő tartalma, vagyis az, hogy a hangsúly a közvetlen kapcsolatokon legyen.

A feladatok ilyenét összevonása óhatatlanul azt eredményezte, hogy a beszállítói kapcsolatok fejlesztését más prioritásoknak rendelték alá. A nagyobb lélegzetű, komplexebb területfejlesztési elképzelések részleteként működik a beszállítói kapcsolatok fejlesztése ma is. Ráadásul a klaszterfejlesztési elképzelések sokrétű ösztönző hatásaiból a kisvállalatok kimaradnak. A klaszterek leginkább – sokféle anyagi támogatást is nyújtva – a már meglévő ipari együttműködési rendszerek erősítését eredményezik. A részt vevő nem ipari partnerek (kutatóintézetek, egyetemek, más oktatási intézmények stb.) is előnyt húzhatnak belőle. A klaszterek támogatása azonban potenciális új kapcsolatok kialakítására csak nagyon elvágva hat ki, hiszen a kis- és közepes vállalkozások előkészítése a beszállítói státusz elérésére nem közvetlen célterület. Ráadásul a program most már nemcsak szakágazati szinten, hanem regionálisan is behatárolt. Nem nagyon van ugyanis olyan kis- és közepes vállalkozás ma Magyarországon, amely kellően mobil lenne ahhoz, hogy a támogatott néhány regionális klaszter vonzáskörébe települjön a beszállítói státusz elérése érdekében. Vagyis, az állami beszállítói program legfontosabb eleme csak a már eleve fejlettebb, kialakuló kapcsolatrendszerrel bíró régiókba települt kis- és közepes vállalkozások számára nyújt támogatást. A klaszterek hatása inkább a tőkevonzó képesség megerősítésében, új külföldi beruházások vonzásában figyelhető meg.

De a beszállítói kapcsolatok támogatása a gyors eredmények elmaradásának hatására általában véve is elveszítette népszerűségét. Bár legtöbb eleme és intézménye ma is működik, hatásuk továbbra is gyenge, illetve az egyes intézmények tevékenységének koordinálása ismét háttérbe szorult, esetlegessé vált. A koordináció minősége ismét a helyi szervezetek rátermettségétől, ügyességétől függ. Az erre a célra szánt pénzügyi támogatások mértéke is alacsony. A Széchenyi-terv keretében 1,3 milliárd forintot költöttek a beszállítói kapcsolatok fejlesztésére 2003-ban. Ez a terv teljes költségvetésének hozzávetőleg 10 százaléka volt. A legaktívabbak a helyi kamarák és az ITD Hungary maradtak, hiszen folytatták a beszállítói találkozók és kiállítások szervezését, és továbbra is működik információs szolgálatuk. Ezek a szervezetek azonban a potenciális beszállítók felkészítésében csak kis szerepet játszanak. Tehát a fő probléma megoldására, vagyis az alkalmas vagy azzá tehető vállalkozások összegyűjtésére, vonzására, illetve azok felkészítésére kevés figyelem fordul. A beszállítói kapcsolatok fejlesztésére szánt pénzek az integrátorokon keresztül elsősorban a létező kapcsolatok elmélyítését szolgálják.

A cseh befektetésösztönzési szervezet, a CzechInvest egy, a magyar programoknál kisebb, sikeresnek tűnő beszállítói programot működtet. Ez a program a középpontba néhány beszállító céget állított, amelyek meghatározott iparágon belül működnek, és potenciálisan nagyon eredményessé tehető beszállító vállalatok. A program másik sajátossága, hogy nagymértékben támaszkodik a külföldi tulajdonú leányvállalatok igényeire és anyagi támogatására is.

A CzechInvest Beszállítói Programja⁶

Az első cseh Beszállítói Programot 2000-ben indították, és az Európai Unió PHARE-alapjából finanszírozták. A fő cél az volt, hogy minimum 75 százalékban cseh tulajdonú kis- és közepes, elektrotechnikai és elektronikai vállalkozások egy csoportját felkészítsék arra, hogy nagy (multinacionális) vállalatok beszállítóivá váljanak. A program első fázisában egy előre meghatározott kritériumrendszer alapján 200 cégből 45-öt választottak ki. A program abban is segítséget nyújtott a jelentkezőknek, hogy feltárják erősségeiket és gyengeségeiket is. A legtöbb esetben pénzügyi problémákra panaszkodtak, de a szakértők véleménye szerint inkább vezetési és marketinghiányosságok akadályozták fejlődésüket. A kiválasztott cégek számára a kiértékelés után hathónapos akciótervet dolgoztak ki. Ez alatt a hat hónap alatt a cégek vezetői szemináriumokon, műhelyvitákon és tréningeken vettek részt, és vezetési, valamint marketing-tanácsadásban részesültek. A hat hónap végén egy szűkebb kört, 20 vállalkozást választottak ki a program intenzív szakaszában való részvételre. Ez a 20 cég szerződést írt alá a CzechInvesttel. A cégek szükségleteik szerinti további támogatást kaptak, és a CzechInvest kapcsolatokat közvetített ki számukra beszállítókat kereső csehországi multinacionális cégekhez. A program végére, 2002 júliusára a résztvevők többsége beszállítóvá vált. Többen az utolsó fázisban részt nem vett 25 cég közül is beszállítókká váltak. Ezeket a vállalkozásokat is tovább támogatta a program, de kevésbé intenzív formában.

Az első program sikerét látva az Európai Unió további támogatást adott a program kiterjesztésére más, a CzechInvest által meghatározott stratégiai szakágazatokra, autóalkatrész-gyártásra, repülőgépgyártásra, biotechnológiai gyártásra és gyógyszergyártásra. A második programot 2003 januárjában indították és 2004 októberében fejezik be.

A cseh beszállítói program sikerének fő tényezői a következők voltak:

- az eszközök és erőfeszítések koncentrálása egy viszonylag szűk vállalatcsoportra,
- aktív támogatás a csehországi beszállítókat kereső multinacionális cégek részéről,
- a leginkább alkalmas cseh vállalatok testre szabott támogatása.

Hátránya: a program csak nagyon szűk körben fejtett ki érdemleges hatást. A néhány érintett vállalat a teljes hazai tulajdonú vállalati kör szempontjából vagy a nemzetgazdaság fejlesztési igényeit tekintve elhanyagolható mértékű pozitív hatást gyakorolt.

⁶ Forrás: Interjúk a CzechInvest szakértőivel.

A beszállítói kapcsolatok fejlesztésének újabb területe a *kompensációs üzlet*. A Magyar Honvédség nemzetközi beszerzéseit törvény által meghatározott módon kompenzációs feltételek kikötésével folytatja. A kompenzáció formája többféle lehet, újabb működőtőke-befektetés, már megvalósult beruházások hazai beszállítói részesedésének növelése, exportnövelés stb. A kompenzáció szerződéses feltétel, tehát olyan kötelező vállalás, amely automatikusan megteremti a külföldi partner „érdekeltségét” a teljesítésben, például a beszállítói kapcsolatok fejlesztésében. A kompenzációs üzletekhez kapcsolódóan az ITD Hungary egy új on-line beszállítói adatbázist hozott létre, amelyhez a kis- és közepes vállalkozások maguk csatlakozhatnak a meghirdetett beszállítói feladatok elvégzésére. 2004-ig egy kompenzációs üzlet zárult le (a francia Mistral légvédelmi rendszerek beszerzése után) 109 millió dollár értékben. Két további beszerzéshez kötött kompenzációs ügylet van folyamatban. Két új beruházás valósult meg a projektek keretében (Electrolux Nyíregyháza és IMAG Mór), amelyekhez valamelyest helyi beszállítói kapcsolat kiépítése is társult.

Záró következtetések

A külföldi tulajdonú cégek meghatározó szerepet játszanak a magyar gazdaságban. Általában lényegesen jobb teljesítménnyel működnek, mint a magyar tulajdonú cégek. A befogadó országok gazdasági teljesítményét a leányvállalatok működésükkel nagymértékben javíthatják, de a pozitív hatások nem jelentkeznek automatikusan. A helyi vállalkozásokra gyakorolt pozitív hatások kibontakoztatásának egyik módja az, ha a hazai tulajdonú cégek érdemi üzleti kapcsolatba kerülnek velük.

Magyarországon a helyi beszállítói arány elmaradt a várakozásoktól az 1990-es évek folyamán. Általános becslések szerint mértéke meghaladja a fejlődő országokban tapasztalható átlagot, de elmarad a fejlett országoktól. A magyarhoz hasonló beszállítói arányt lehetett tapasztalni egy másik átalakuló országban, Csehországban is. A mélyebb elemzésnek akadálya, hogy a rendelkezésre álló információk töredékesek. A legalacsonyabb helyi beszállítói arány egyes vállalatoknál – értelemszerűen – gyakorlatilag nulla, a legmagasabb arány 60 százalék körülire tehető a feldolgozóiparban, de akár 90 százalékot is elérhet a szolgáltatások területén. További módszertani problémát jelent a releváns hazai tulajdonú beszállítók körének meghatározása, elválasztásuk más magyarországi telephelyű, külföldi beszállító cégektől. Egyes becslések szerint a rendszeres beszállítói kapcsolatok túlnyomó részben ez utóbbi, külföldi tulajdonú vállalati körhöz tartoznak.

Cikkünk igyekezett meghatározni mindazokat a tényezőket, amelyek a helyi beszállítások mértékét befolyásolják. A helyi beszállítások mértéke leginkább attól függ, hogy a vizsgált külföldi leányvállalat milyen módon lépett a magyar piacra. A privatizált, felvásárolt, összeolvadt cégek esetében több helyi kapcsolat fennmaradására lehet számítani, mint a zöldmezős beruházásoknál. Másrészt egyes szakágazatokban szintén nagyobb a valószínűsége az intenzívebb helyi kapcsolatoknak, mint másokban. Ezért a beszállítások mértéke függ a külföldi működőtőke-befektetések szektorális szerkezetétől is. Az előző két szemponttal is összefüggésben lényeges a beruházások motivációjában fellelhető különbség (például piacorientált vagy exportorientált-e a külföldi beruházás). Negyedszer, a kapcsolatok kiépülésének valószínűsége függ attól is, hogy milyen mértékű eltérések vannak a hazai és a külföldi tulajdonú vállalati kör között: nagyobb eltérések esetén kevesebb kapcsolat épül ki. Ötödször, számít a helyi vállalkozás teljesítménye, műszaki lehetőségei, szállítási fegyelme, technikai felszereltsége adott minőség és gyártási sorozatnagyság elérésére. A beruházók nemzetisége is számít: tengeren túli beruházók azért aktívabbak a beszállítói kapcsolatok fejlesztésében, mert a helyi (európai) hozzáadott érték szintjéhez kötött a kedvezményes vámtarifa. Hetedszer, a beruházó

multinacionális cégek globális stratégiája, és nyolcadszor, a leányvállalatoknak a nemzetközi hálózatba illeszkedésének módja is befolyásolja a helyi beszállítások mértékét. Mind a nyolc tényező nagymértékben összefügg egymással.

A magyar kormányok által kezdeményezett két beszállítói programot sikertelennek tekinthetjük. A beszállításokat fejleszteni kívánó programoknak fel kell ismerniük, hogy a legfőbb akadály a külföldi cégek beszállítói sztenderdjeinek akár csak potenciálisan is megfelelni képes magyar vállalati háttér gyengesége. Ez nagyon leszűkíti a gazdaságpolitika mozgásterét is. A potenciális beszállítók körének bővítése elengedhetetlen ahhoz, hogy a kapcsolatok számosságát növelni lehessen. Ehhez viszont a külföldi leányvállalatok igényeit is figyelembe véve a kisvállalkozás-fejlesztés eszköztárát kell mozgósítani. A cseh és magyar tapasztalatok arra mutatnak, hogy célszerű a külföldi cégeket közvetlenül is bevonni a fejlesztési programok kialakításába és működtetésébe. Ehhez pedig fontos meghatározni a megcélzott, potenciális „beszállítás-fogadó” leányvállalatok körét. A fejlesztési eszközök jelenlegi nagymértékű koncentrációja nem alkalmas a helyi fejlesztési igények, különösen a kis- és középvállalatok fejlesztési igényeinek kielégítésére. A centralizálás másik hátránya a beszállítói kapcsolatok fejlesztéséhez szükséges célok, feladatok kijelölésének hiánya, azok keveredése más fejlesztési célokkal (klaszterek, regionális fejlesztési feladatok). Ez a keveredés végül az aprólkosabb és nem túl látványos kis- és középvállalati fejlesztési feladatok háttérbe szorulását eredményezi.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy K. – Sass M. [2002]: Magyarország helye a közép-kelet-európai működőtőke-beáramlásban – statisztikai elemzés. *Külgazdaság*, 7–8. szám.
- Antalóczy K. – Sass M. [2003]: Működőtőke-befektetések és a magyar külkereskedelem modernizációja. *Külgazdaság*, 12. szám.
- Barta Gy. [2002]: A magyar ipar területi folyamatai, 1945–2000. Dialóg-Campus, Budapest, Pécs.
- Borensztein, E. – de Gregorio, J. – Lee, J. [1998]: How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45., 115–135. o.
- Buzás N. [2000]: Klaszterek, kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. *Tér és Társadalom*, XIV., 4., 109–123. o.
- Campos, N. F. – Kinoshita, Y. [2002]: Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies. William Davidson Institute, Working Paper, No. 438.
- Crankovic, M. – Levine, R. [2000]: Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? University of Minnesota, Working Paper.
- Czakó, E. – Zoltayné Paprika, Z. [2003]: The Hungarian Automotive Industry Prior to Accession to the European Union – Some Potential Accession-Related Changes. UNIDO_BUESPA project on EU Integration on the Automotive Industry in the Countries of Central and Eastern Europe. Budapest, March 2003.
- Damijan, J. P. – Knell, M. – Majcen, B. – Rojec, M. [2003]: Technology Transfer Through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct Effects, Horizontal and Vertical Spillovers? William Davidson Institute, Working Paper, No. 549.
- De Mello, L. R. [1999]: Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data. Oxford Economic Papers, Vol. 51.
- Djankov, S. – Hoekman, B. [1998]: Avenues of technology transfer: foreign investment and productivity change in the Czech Republic. CEPR Discussion Paper, No. 1883.
- Görg, H. – Greenaway, D. [2001]: Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers. Előadás: UNECE/EBRD Expert Meeting on Financing for Development: Enhancing the benefits of FDI and improving the flow of corporate finance in the transition economies. Genf, 2001. december 3.
- Grosz A. [2000]: Ipari klaszterek. *Tér és Társadalom*, XIV., 2–3. szám, 43–52. o.
- Hamar J. [2001]: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. *Külgazdaság*, 4. szám, 4–34. o.

- Havas, A. [1997]: Foreign Direct Investment and Intra-Industry Trade: The Case of the Automotive Industry in Central Europe. In: David Dyker (ed.): The Technology of Transition. CEU Press.
- Hermes, N. – Lensink, R. [2000]: Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth. University of Groningen, SOM Theme E Working Papers, No. 27.
- Hunya, G. [2001]: Uneven competitiveness of industries in the wake of foreign penetration of advanced economies in transition. *Transnational Corporations*, Vol. 10., No. 2., August, 35–66. o.
- ITD Hungary [2002a]: Automotive Industry in Hungary 2002. ITD Hungary.
- ITD Hungary [2002b]: Electronics Industry in Hungary 2002. ITD Hungary.
- Karsai J. [1999]: A megfontoltan kockázató tőkések: kockázati tőkebefektetések Magyarországon, *Közgazdasági Szemle*, 46. 9. sz. 789–812. o.
- Konings, J. [2001]: The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies. William Davidson Institute, Working Paper, No. 344.
- Kulcsár P. [2001]: Magyarországi beszállítók helyzete az autóiipari és elektronikai multinacionális cégeknél. Kézirat, Gazdasági Minisztérium Közgazdasági Elemző Központ, június.
- Lankes, H. P. – Venables, A. J. [1996]: Foreign direct investment in economic transition: the changing pattern of investments. *Economics of Transition*, Vol. 4. (2), 331–347. o.
- Lipsey R. E. [2000]: The role of foreign direct investment in international capital flows. NBER Working Paper, No. 7094.
- Majcen, B – Radosevic, S. – Rojec, M. [2003]: FDI subsidiaries and industrial integration of Central Europe: conceptual and empirical results. Kézirat.
- Meyer, K. [1998]: Multinational Enterprises and the Emergence of Markets and Networks in Transition Economies. CEES Working Paper, No. 12. Copenhagen, Center for East European Studies, Copenhagen Business School, June.
- MKIK-GVI [2000]: A külföldi tulajdonú vállalatok beszerzési politikájának vizsgálata a Közép-Magyarországon letelepedett cégek példáján. Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Gazdaság- és Vállalkozáselemzési Intézete. www.mkik.hu
- MVKHT [2000]: Az 1999. évi Beszállítói Célprogram hatásvizsgálata. Magyar Vállalkozásfejlesztési KHT.
- Newton Holding a. s. [2003]: Country Report. Case Study: How Important Are Global Strategies and Local Linkages of Multinational Corporations? Prague, May, 19–29. o.
- Novák Cs. [2002]: Hatékonyságnövekedés és külföldi tulajdon a magyar feldolgozóiparban. *Külgazdaság*, 5. szám, 41–52. o.
- Novák Cs. [2003]: A külföldi működő tőke és a technológiai tovagyűrűzés Magyarországon. MTA VKI Műhelytanulmányok, No. 50., október.
- Sass M. [1997]: Beszállítók Magyarországon. Egy kérdőíves felmérés eredményei. Kézirat, MTA VKI, Budapest.
- Sass M. [2003a]: Versenyképesség és a közvetlen külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos gazdaságpolitikák. PM Kutatási Füzetek, 3., Pénzügyminisztérium, szeptember, www.pm.gov.hu/Dokumentumok/Seo/fuzetek.htm
- Sass, M. [2003b]: The effectiveness of host country policy measures in attracting FDI: The case of Hungary. In: The development dimension of FDI: policy and rule-making perspectives. UNCTAD, Geneva, 49–58. o.
- Sass, M. [2004]: FDI in Hungary – The first mover's advantage and disadvantage. Paper presented at the annual conference of European Investment Bank, Luxemburg, 22nd of January.
- Somai, M. [2003]: The Hungarian Automotive Industry. IWE HAS Working Paper, No. 131. Budapest, October.
- Szalavetz, A. [2002]: Information and communication technology (ICT) clusters in Hungary. Kézirat.
- Szanyi, M. [2001a]: Privatization and greenfield FDI in the economic restructuring of Hungary. *Transnational Corporations*, Vol. 10., No. 3., December, 25–37. o.
- Szanyi, M. [2001b]: Policy Consequences of FDI, Linkage Promotion Opportunities in Hungary. Expert Meeting – Financing for Development. Geneva, 3. December, 2001, UN ECE – EBRD.
- Szanyi, M. [2002a]: Spillover effects and business linkages of foreign-owned firms in Hungary. IWE Working Paper, No. 126., May.
- Szanyi, M. [2002b]: Subcontracting and outward processing trade as a form of corporate networking in Hungary. *Acta Oeconomica*, Vol. 52., No. 3., 347–369. o.
- UNCTAD [2001]: World Investment Report. Promoting Linkages. United Nations, Geneva.
- Vince P. [2001]: Vállalati beszerzési és értékesítési kapcsolatok rendszere. *Közgazdasági Szemle*, XLVIII., november, 980–992. o.

A kelet-európai bankrendszer átalakulása és fejlődése

GÉM ERZSÉBET

A rendszerváltó országok bankrendszerének fejlődését legalább kétféleképpen értékelhetjük aszerint, hogy a rendszerváltáskor örökölt helyzethez viszonyítjuk azt, vagy a fejlett piacgazdaságok bankrendszerének színvonalához. Az első megközelítésből nézve óriási fejlődés játszódtott le a szektorban, hiszen szinte a nulláról indulva, egy nagy társadalmi költséggel járó bankkonszolidációt végrehajtva minden országban megtörtént az intézményi újraépítkezés, a bankok és a többi gazdasági szereplő kapcsolatrendszerének új, üzleti alapokra helyezése, korszerű szabályozás bevezetése lépésről lépésre, valamint a szektor tőkével és korszerű banktechnológiával történő megerősítése külföldi befektetők bevonásával. A cikk ezt a folyamatot követi nyomon, országankénti rövid áttekintéssel. A banki közvetítés nagy erőfeszítésekkel elért szintje ugyanakkor jócskán elmarad az EU-országok bankrendszerének kiterjedtségétől: a mérlegfőösszeg, a magánszektor hitelei és az M2 (főleg a forgalomban lévő készpénz + látra szóló betétek + lekötött forint- és devizabetétek) GDP-arányos alakulását tekintve ötöde-fele annak. A rendszerváltó országok bankrendszerének elmúlt öt éves fejlődését tekintve szembetűnő a kelet-közép-európai országok relatív lemaradása: 1998 és 2002 között Csehországban, Szlovákiában és Lengyelországban a banki közvetítés minden mutató alapján stagnált vagy szűkült, s ez részben (a magánszektorban nyújtott hiteleket leszámítva) igaz Magyarországra is. Ennek következtében már nem csupán a hagyományosan mélyebb banki közvetítésű Szlovénia és a legdinamikusabb növekedést mutató Horvátország, hanem bizonyos mutatókban Észtország és Lettország is megelőzi Kelet-Közép-Európa országait. Ki kell még emelni a bolgár bankrendszer gyors fejlődését, aminek következtében az lassan eléri a kelet-közép-európai országok banki közvetítésének kiterjedtségét.

Az 1990-es években a bankrendszer és a pénzügyi közvetítőrendszer átalakulása és fejlődése a rendszerváltó kelet-európai országok gazdasági átmenetének egyik kulcsfolyamata volt. A legtöbb országban megtörtént a bankrendszer rendbetétele és megfelelő fejlődési pályára állítása, míg a sokszínű nem banki pénzügyi közvetítő intézmények életre hívása, működési feltételeinek megteremtése még ma is folyik. Bár az intézményi építkezés ezen a téren is a legtöbb országban nagyjából befejeződött, a tőkepiac (a tőzsde, a befektetési alapok, a nyugdíj- és egészségpénztárak, biztosítók, kockázati tőkealapok stb.) gazdasági aktivitása és súlya a régióban napjainkban még csekély. Ez természetesen szerves következménye a pénzügyi szektor örökölt jellegének és alacsony fejlettségi színvonalának. A fejlett piacgazdaságokban a pénzügyi közvetítés szintje túlnyomórészt összhangban áll a gazdaság fejlettségével, a régió legtöbb országában azonban a rendszerváltás küszöbén a pénzügyi szektor attól teljesen elszakadva, admi-

Gém Erzsébet, a Kopint-Datorg Rt. főmunkatársa.

nisztratív alapon, a modern pénzügyi közvetítés minden jellemzőjét nélkülözve működött. Különösen a nagyon alacsony induló szinthez viszonyítva azonban a rendszerváltás elmúlt 14 évében igen nagy fejlődés történt a szektorban. Ennek főbb állomásai követhetők nyomon néhány, a piac alakulását jellemző mutató segítségével a *függelékben* található áttekintő táblázatból.

A pénzügyi közvetítőrendszer a rendszerváltó országokban a gazdasági átmenet kezdetén tipikusan és erősen bankalapú volt, a tőkepiac bankokon kívüli intézményei egyáltalán nem, vagy csak csökevényes formában léteztek. A pénzügyi rendszer rekonstrukciója tehát alapvetően a bankrendszer helyreállítását, működésének piaci alapokra helyezését, privatizációját, a nemzetközi sztenderdeknek megfelelő jogi szabályozás megerősítését és a tőkepiac intézményeinek életre hívását jelentette, amiből ez utóbbi elem társadalompolitikai (nyugdíj- és egészségbiztosítási) reformok (részleges) bevezetésével is együtt járt. A folyamat eredményeképpen létrejövő pénzügyi közvetítőrendszer azonban továbbra is meghatározóan bankalapú maradt. Az alábbiakban részletesen foglalkozunk az egyes országok bankrendszerének átalakulásával, a folyamat tapasztalataival, bemutatjuk az átmenet három fő elemének (*bankkonszolidáció, -privatizáció és szabályozás*) lefolyását és főbb típusait, valamint megkíséreljük megbecsülni az újraépülő bankszektorok nemzetgazdasági súlyát.¹

A bankrendszer átalakulása a rendszerváltó országokban

A bankrendszer kétszintűvé tétele, konszolidálása, stabilizálása, privatizálása, tökélyzetének megerősítése, valamint működésének nemzetközi sztenderdekhez történő igazítása hosszú, költséges, érzékeny szakmai és politikai vitáktól kísért folyamat volt, amely a keleti-közép-európai országok többségében nagyjából már lezárult ugyan, de terheit – a bankkonszolidáció, a nagy arányú rossz hitelek, a feltőkésítés stb. költségeit – még ma is viselik. Ezek az óriási terhek természetesen nem elsősorban önmagában a pénzügyi rendszer átalakulásából származnak, hanem a gazdaságok restrukturálásának, versenyképessé tételének társadalmi költségeit tartalmazzák. A pénzügyi és bankszektor konszolidálása, modernizálása és megerősítése ugyanakkor elengedhetetlen feltétele volt a piacgazdasági átmenetnek, s gyorsasága, előrehaladottsága egyben vissza is hatott arra.

Az egyes országok azonban nem egyforma helyzetből indultak, így nem is egyforma utat jártak be. A *volt Jugoszláviában* működött a leginkább piaci alapon a bankszektor. A kelet-közép-európai országok az 1980-as évek végén megtették az első lépéseket bankszektoruk piaci irányba nyitása felé: kétszintűvé tették azt, szakosított pénzügyintézetek létrejöttét engedélyezték, *Magyarországra* korlátozottan beengedtek külföldi szereplőket (Citibank, Unicbank, CIB, Raiffeisen stb.), valamint részlegesen liberalizálták a bankszektor működését. A *Szovjetunióban, Romániában és Bulgáriában* klasszikus szovjet típusú bankrendszer működött: egy-két szakosított pénzügyintézet és a lakossági bank mellett az egyetlen központi bank részlegei finanszírozták a vállalati szektort. A *volt Szovjetunió* országaiban, így a *balti országokban* is még csak nem is a nemzeti, hanem a szovjet Goszbank helyi fiókjai alkották a bankrendszert. E két utóbbi országcsoportban tehát első lépésként meg kellett teremteni a bankszektor szereplőit, kétszintűvé téve azt. Következő lépésként, már az egész régióban, fel kellett oldani a működés ágazati és egyéb korlátozásait, szabaddá tenni a magán- és külföldi tőke számára a piacra lépést.

¹ Folyóiratunk egy későbbi számában áttekintjük a rendszerváltó országok tőkepiacainak helyzetét, fejlődését is.

A piac liberalizálásával párhuzamosan megfelelő prudenciális szabályozás bevezetésére is szükség lett volna, erre azonban egy sor országban csak később került sor. Ennek következményeképpen nagyszámú, kis tőkeerejű bank- és pénzügyi vállalkozás alakult elsősorban a volt Szovjetunió tagországaiban, így a balti országokban is, amelyek az évtized közepére tömegesen mentek tönkre, bank- és pénzügyi válságot idézve elő. A közép-európai országokban a szigorúbb tőkeelőírásoknak köszönhetően – Magyarországon például az 1991-ben életbe léptetett új banktörvény már a BIS-előírásoknak megfelelően szabta meg a bankalapításhoz szükséges tőkét – az évtized elejétől kezdve komoly piaci szereplők, elsősorban külföldi bankok alapítottak kisebb leánybankokat, így nem az új bankok idézték elő a bankszektor válságát.

A bankszektor konszolidálása

Ahogy a *függelékben* található *táblázatból* látszik, a rossz követelések részaránya az 1990-es évtized közepéig szinte mindegyik átmeneti gazdaságban elérte vagy meghaladta a 20 százalékot. A portfólióromlást szinte mindegyik országra jellemző közös okok idézték elő. Legfontosabb ezek közül az előző rendszerből örökölt, többnyire nem piaci alapon nyújtott hitelek befagyása volt. Ugyancsak a gazdasági átmenet következményeként szűntek meg a régi kereskedelmi és vállalati, valamint KGST-kapcsolatok, s alakult ki nagymértékű vállalati fizetőképtelenség. Rontotta mind a vállalatok, mind a bankok helyzetét a piacszerű működési és vezetési ismeretek teljes hiánya, a kedvezőtlen makrogazdasági környezet (jelentős visszaesés a gazdasági növekedésben, magas infláció és reálkamatok, restriktív monetáris és fiskális politika, gyenge hazai vásárlóerő stb.), külső sokkok és piachiány, a banki és vállalati tulajdonosi kapcsolatok összefonódása, a banki szabályozás gyengesége stb.

Az ágazat problémáival és az ezekből fakadó, az egész gazdaságra kiható nehézségekkel minden kormánynak szembe kellett néznie, s azokra előbb vagy utóbb megoldást kellett találni. A bankkonszolidáció volt a feltétele minden továbblépésnek egy egészségesebb, a pénzügyi közvetítés modern gazdaságban nélkülözhetetlen formája felé, ugyanakkor a szektor privatizációjához is elengedhetetlen volt. Legalábbis az elterjedtebb gyakorlat szerint. Létezett ugyanis egy ritkább módja is a bankprivatizációnak, amikor az eladásra kerülő bankot konszolidáció előtt, problémás hitelállományával együtt vásárolták meg, a portfóliótisztítás várható költségeit azonban a vételi árban érvényesítették (ilyen volt Magyarországon a Budapest Bank privatizációja 1995-ben, amelynek során a 12 milliárd forintnyi vételárát a magyar kormány a bank rossz hiteleinek utólagos konszolidációja után gyakorlatilag teljes egészében visszafizette az új tulajdonosnak).

A nagy volumenű befagyott hiteleket felhalmozó bankokkal szemben a mindenkori kormányok két főbb eljárást követtek: valamilyen módon költségvetési pénzből konszolidálták őket vagy magukra hagyták, és engedték, hogy felszámolódjanak. A két szélső eset között különböző átmenetek léteztek, s nem egy esetben egy adott ország ugyanazon kormánya is különböző módon kezelte a problémás bankokat, azok fontosságától és méretétől, a költségvetés teherbíró képességétől stb. függően. Mégis megkülönböztethető és a főbb csoportokba besorolható egy-egy ország jellemző bankkonszolidációs gyakorlata: a kelet-közép- és dél-európai országokban többnyire az előző, a balti és FÁK-országokban pedig az utóbbi kategóriába tartoznak, bár kivételek mindenhol adódtak: Közép-Európában is hagytak kisebb bankokat tönkremenni, s Oroszországban és Litvániában is tartottak életben fontosnak ítélt nagybankokat.

A költségvetési pénzből történő szektorstabilizálás változatos² – országonként különböző – eszköztárral történt: például államkötvényekkel történő feltőkésítés, bankokon belüli work-out részlegek felállításával a rossz hitelek kezelésére, vagy rossz hitelek kivásárlása, e célra felállított központi ügynökség(ek)be helyezésükkel stb. Az eszköztár megválasztása inkább technikai kérdés volt, s bár befolyásolta a folyamat hatékonyságát és költségeit, nem határozta meg azt. Nagyobb jelentőségű volt a konszolidációs folyamat beindításának ideje, mert az eldöntötte, hogy mikorra várható a bankszektor megfelelő működését gátló problémák megoldása. Ugyancsak fontosabb kérdésnek bizonyult, hogy mit kezdtek a többé-kevésbé rendbe tett bankokkal a konszolidáció *után*. Hogyan érték el, hogy működésük piacszerűvé és prudenssé váljon, s portfóliójukban ne alakulhasson ki megint jelentős rossz hitelállomány. Ez utóbbi kérdések már a privatizáció és a szektor jogi szabályozásának problémáihoz vezetnek.

Az időzítést tekintve két főbb csoportot különböztethetünk meg: 1. már az 1990-es évek legelején, a probléma realizálásakor programo(ka)t indítottak megoldására Magyarországon, Lengyelországban és Szlovéniában, 2. egészen az évtized közepéig-végéig, a nehézségek eskalálódásáig (pénzügyi válság kialakulása, tömeges bankcsődök, bankprivatizáció lehetetlenné válása) nem tettek lépéseket Bulgáriában, Romániában, Horvátországban, Csehországban és Szlovákiában.

A magyar bankszektor átalakulása az 1991–1994-ben több hullámban végrehajtott hitel- és bankkonszolidációval kezdődött.³ Első lépésként 1991 végén az állam az ún. „örökölt” minősített hitelek felére garanciát vállalt, majd a – részben a szigorodó szabályozás következtében – folyamatosan növekvő minősített vállalkozói hitelállomány rendezését 1993-ban a bankok portfóliójának tételes áttekintésével és újraminősítésével, aztán tisztításával – az állam által történő megvásárlásával – végezték el. Összesen 102 milliárd forint névértékű követelést vásároltak fel 80 milliárd forint értékben, 20 éves lejáratú államkötvényekkel fizetve. További 57 milliárd forintnyi államkötvénnyel 12 kiemelt állami ipari nagyvállalat rossz hiteleit vették meg. Végül a konszolidáció utolsó elemeként 1993 decemberében (mintegy 125 milliárd forint értékben) és 1994 májusában az arra rászoruló bankok feltőkésítése történt meg. Ehhez a bankoknak 1993. dec. 31-éig a nemzetközi sztenderdek alapján az összes követelésükre, befektetésükre és függő kötelezettségükre kockázati céltartalékot kellett képezniük, ami alapján az állam két lépésben a 4 százalékos tőkemegfelelési mutató eléréséig feltőkésítette őket (új kibocsátású részvények államkötvények fejében történő megvásárlásával). Néhány nagyobb banknál 1994-ben további alárendelt kölcsöntőke-juttatásra került sor a 8 százalékos tőkemegfelelési mutató eléréséhez. A feltőkésítés ellenében a bankok konszolidációs szerződést írtak alá, amelyben szervezetük és működésük fejlesztését vállalták, ugyanakkor az adóskonszolidáció révén jelentős szerepet játszottak a vállalati reorganizációban.

A bankkonszolidáció keretében a bankrendszernek összesen mintegy 350 milliárd forintnyi államkötvényt juttattak. Az ezen összeg mögött álló adósság természetesen jelentős részben a vállalati szektor elégtelen működéséből, illetve a piacgazdaságra való átmenet nehézségeiből származott, így a bankszektor rendbetétele a reálszféra fejlődése előtti egyik jelentős akadály elhárítását is jelentette. A konszolidációt a szektort meghatározó bankok gyors, szakmai befektetők révén történő privatizációja követte. (Kivételt csak az OTP tőzsdei privatizációja jelentett.)

² A konszolidáció eszköztárának részletes ismertetése megtalálható Tang–Zoli–Klychnikova [2000].

³ A magyar bankszektor konszolidációjáról lásd: Balassa Ákos [1996], Botos Katalin [1996], Bonin–Schaffer [1996], Köbli [1994].

A bank-, hitel- és adóskonszolidáció magyarországi gyakorlatához, az 1992–1993 között több hullámban végrehajtott, s a bankszektor minden jelentősebb tagját érintő, általános és részletes portfólió-felülvizsgálattal és -minősítéssel járó, a bank és a rossz adósok kapcsolatát is szabályozó, s végeredményben a bankok portfóliótisztításával (1992-es hitelkonszolidáció), majd feltőkésítésével (1993 végi bankkonszolidáció) járó, az egész szektort átfogó folyamathoz hasonló bankkonszolidációs gyakorlat az évtized elején a többi kelet-európai országban nem volt. (A lengyel bankkonszolidáció hasonlítható hozzá, de az szűkebb banki kört érintett.) Ez tükröződik az évtized közepétől a régió legtöbb országában a minősített követelések magas, 15–20 százalék fölötti arányában. A magyarországi bank- és adóskonszolidációt mind a hazai, mind a nemzetközi szakirodalom erősen bírálta, felhánytorgatván, hogy a bankok túl nagy szerepet kaptak saját portfóliójuk minősítésében, s ezzel a konszolidálásukra folyósított összegek meghatározásában is,⁴ valamint a többszöri feltőkésítéssel újra és újra kisegítették őket. Ennek ellenére fontos tény, hogy a portfóliótisztítással is járó bankkonszolidáció évtized közepére lejátszódó folyamata, valamint az ennek következtében lehetségessé váló privatizációval és a szabályozás szigorodásával meghonosodó prudens banki működés következtében Magyarországon a bankrendszer megszilárdult, erős bankpiac alakult ki, s a bankok portfóliója az elmúlt 6 évben 90-95 százalékban problémamentes volt.

*Lengyelországban*⁵ a kormány 1991 végén szembesült azzal a problémával, hogy az állami tulajdonban lévő vállalati kör banki tartozásai (s mellesleg adó- és járuléktartozásai is) évről évre meg többszöröződnek. Az 1993 elején elfogadott Vállalati és Bank Rekonstrukciós Program az e vállalati kört hitelező állami tulajdonú 9 kereskedelmi bank feladatává tette a minősített hitelek leépítését (ezek aránya az érintett bankok portfóliójában 24 és 60 százalék között volt) work-out, felszámolás, kölcsöneladás stb. révén, s ehhez megfelelő szabályozási hátteret is teremtett. A folyamatot a 2 legjobb állapotban lévő bank privatizálása, a többi 7 újratőkésítése vezette be. Ez utóbbi keretében 520 milliónyi dollárnak megfelelő 15 éves államkötvénnyel 12 százalékos BIS-szerinti tőkemegfelelési mutató eléréséig tőkésítették fel e bankokat az 1991 végi hitelfortfólió állapota alapján (a minősítést nemzetközi audit cégek végezték). A kormány által kinevezett menedzsmenttel működő, saját maguk privatizációjára is készülő állami tulajdonú bankok természetesen nem tudták ellátni a széles állami vállalati kör restrukturálásának és privatizációra való felkészítésének összetett feladatát. A minősített hitelek aránya 5 év alatt közel felére csökkent ugyan, de a nem megfelelően végrehajtott vállalati rekonstrukció, valamint a lassú privatizáció következtében az évtized végén újra nőni kezdett. Mindeközben a bankprivatizáció fokozatosan, de mérsékelt sebességgel haladt előre, 2001-ben még hátra volt a legnagyobb lakossági megtakarítási bank (PKO PB) és az agrárhitelvezésben meghatározó szerepet játszó BGZ bank privatizációja.

Szlovéniában egy 1991. júniusi törvény döntött a bankkonszolidáció beindításáról, amely végül is 1993 januárjában az ország messze legnagyobb bankjának, a mintegy 80 százalékos mérlegfőösszeg-részaránnyal rendelkező Ljubljanska Banknak a konszolidációjával kezdődött, majd márciusban két másik bankkal folytatódott. A rossz hitelek mintegy 60 százalékát áttették egy e célra felállított szervezetbe, a Bank Rehabilitációs Ügynökségbe, amely így nagy mennyiségű vállalati adósság tulajdonosa lett, a széles érintett vállalati kör konszolidációja tehát a továbbiakban rá hárult. A konszolidációs folyamat részeként egészen 1997-ig a szlovén jegybank ún. likviditási hitellel refinanszírozta az arra szoruló bankokat, s csak a konszolidáció nagyjából ekkor történő lezárulása után kezdődött a politikai vita a bankok privatizálásáról.

Bulgária arra példa, hogy hiába kezdték el jelentős költségvetési tehervállalással időben a bankrendszer rendbetételét (a régió országai közül Bulgária költötte már 1993–1994-ben a legtöbbet, a GDP 26 százalékát a konszolidációs kötvények útján történő feltőkésítés-

⁴ Lásd például Gray–Holle [1996], Wijnbergen [1998].

⁵ A kelet-európai országok bankkonszolidációs folyamatának ismertetéséhez az OECD éves országtanulmányait, az Economic Intelligence Unit Country Profile-jait, az EBRD évenként megjelentetett Transition Reportjait és a World Bank országjelentéseit használtuk fel.

re), ha ez a folyamat nem volt elégséges a bankok tőkehelyzetének megfelelő megerősítéséhez, illetve ha azt nem követték olyan lépések, amelyek révén a bankok üzletszerű, prudens, piaci működése biztosítva lett volna. A vállalati kereszttulajdonlás a bankokban, a gyenge szabályozás, a kiterjedt jegybanki refinanszírozás és az elmaradt vállalati konszolidáció miatt a bankok portfóliója nem javult, s az 1996-os pénzügyi válságban mintegy 15 kisebb bank ment csődbe, majd kormányzati segítség híján felszámolásba. A válság hatására a kormány 1997 elején új, szigorú szabályozást vezetett be a szektorba, és elindította a jelentősebb bankok privatizációját.

Csehországban az ún. vócsér- vagy kuponos privatizációs technika következtében a formális állami tulajdon dominanciája már 1992-ben megszűnt, a valódi tulajdonlás és a tőkehiány miatt elmaradt vállalati rekonstrukció, a tulajdonosi összefonódások, valamint a nem megfelelő szabályozási környezet azonban a vállalati adósságok jelentős felhalmozásához vezetett. 1999 végén a minősített hitelek aránya meghaladta az összes hitel egyharmadát, a GDP 25 százalékát, és ez alapvető gátjává vált a privatizációnak. A probléma kezelésére a kormány 2000 elején felállította az ún. Konszolidációs Ügynökséget, amelyhez a kereskedelmi bankok minősített hitelei közül mintegy 300 milliárd koronányi (a GDP 20 százaléka) került, valamint felgyorsította a még állami tulajdonban lévő nagybankok privatizálását (CSOB: 1998, Ceska Sporitelna: 2000 január, IPB: 2000 június, Kommerční Banka: 2001). E lépések elősegítették a bankszektor portfóliójának és működésének jelentős javulását, valamint teljes átalakulásának lezárulását.

Horvátországban 1996 végén kényszerült a kormány az ország második legnagyobb bankját (Privredna Banka Zagreb) állami kézbe venni. A rossz hiteleket eltávolították a bank mérlegéből, s államkötvényekkel tőkésítették fel. Ezután kerülhetett sor a bank privatizálására, hasonlóan az ország két nagyobb regionális bankjához (Splitska és Rijeka Banka), amelyeket több másikkal az 1996–1998 közötti rehabilitációs hullámban konszolidáltak.

Bár *Romániában* a bankrendszer ugyanolyan problémákkal küzdött, mint a többi rendszerváltó országban, a kormány nem foglalkozott az egyre halmozódó rossz hitelek ügyével, azok aránya folyamatos növekedés után az évtized közepére közel 50 százalék volt. 1997-ben a szabályozás szigorítása után egy sor banknak támadtak likviditási nehézségei. Részben ennek, részben az 1998-as reformhullámnak köszönhetően 1998-ban döntöttek a bankprivatizáció beindításáról, s megkezdték a két második legnagyobb bank, a Bankorex és Banca Agricola konszolidációját, rossz hiteleiket egy erre a célra felállított ügynökséghez helyezve. 1999-ben még egy bankot bevontak a konszolidációba, néhány kisebb bank pedig csődbe ment.

A felszámolással járó bankkonszolidáció gyakorlata a balti és a FÁK-országokban

A *balti országokban* a 90-es évtized közepére vált akuttá a bankszektor válsága. Több kisebb bank csődje után 1994-ben *Észtország* második legnagyobb bankja, a Szociál Bank is csődbe ment. Az észti állam nem segítette ki a tönkrement bankokat, így azok felszámolásra kerültek. A válság a szabályozás szigorításával, a BIS tőkeegfelelési előírásainak bevezetésével (1994) és IAS számviteli szabályok adaptálásával (1995), valamint nemzetközi auditáló cégek alkalmazásának előírásával szűnt meg.

A szabályozási környezet jelentős szigorítása komoly fizetéseképtelenségi hullámot idézett elő *Litvániában* és *Lettországban*, amelynek következtében jelentős betétkivonásokra is sor került. A válságban mindkét ország legnagyobb bankja is áldozatul esett, s megszűnt egy sor, főleg kisebb bank. A bankszektor konszolidálása folyamatában tehát az évtized elején létrejött kis tőkeerejű bankok eltűntek: *Észt- és Lettorságban* a bankok kétharmada, *Litvániában* fele megszűnt. A szigorú szabályozás és bankfelügyelet, valamint a beinduló privatizáció hatására az évtized második felére a bankrendszer megszilárdult.

Oroszországban és a többi *volt szovjet utódállamban* a balti országokhoz hasonló folyamat játszódott le, azzal a lényeges különbséggel, hogy az előbbieken a még hiányos szabályozás és

az állam túlságos beleszólása a bankok vállalatfinanszírozási gyakorlatába nem szüntette meg a bankszűkítést előidéző okokat és azok további lehetőségét. A szovjet rendszer felbomlása után alulszabályozottá vált bankszektorban egyre-másra alakultak a kis tőkeerejű, gyenge finanszírozó képességű bankok, amelyek tömegesen váltak fizetéképtelenné a vállalatok tönkremenetele és a külső sokkok közepette, a romló makrogazdasági és pénzügyi környezetben, az ismétlődő válságokban. A kormányok nem segítettek ki ezeket a bankokat, ezért a bankkonszolidáció megoldása a bankok felszámolása, illetve megszűnése volt, aminek következtében például Oroszországban 8 év alatt több mint 700-zal csökkent a bankok száma.

1. táblázat

A bankkonszolidáció költségvetési terhei a kelet-európai átmeneti gazdaságokban

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Összesen
Bulgária									
Bankkonszolidációs államkötvény	0	2,1	10,9	23,1	0,3	0	0,5	0	26,5
Fizetett kamatok	0	1,3	1,3	2,9	2,9	10,7	0,8	0,4	
<i>Összesen</i>									26,5
Csehország									
Bankkonszolidációs államkötvény	4,0	0	0	0	0	0	0	0	3,4
Cash transzfer	0	0	0,9	0,7	0,3	0	n. a.	n. a.	1,5
Rossz hitelek megvásárlása	10,9	1,8	2,7	0,3	0	0,1	0,7	1,0	15,7
<i>Összesen</i>									20,6
Magyarország									
Bankkonszolidációs államkötvény	0	2,7	3,6	2,1	0,1	0,1	0	1,6	12,4
Fizetett kamatok	0	0	0	1,2	1,7	1,5	1,0	0,5	
Lehívott garancia	0	0,1	0	0	0,1	0	0,1	0	
<i>Összesen</i>									12,9
Lengyelország									
Bankkonszolidációs államkötvény	7,1	0	1,3	0,8	0	0	0	0	8,2
Fizetett kamatok	0,3	0,4	0,5	0,7	0,6	0,4	0,3	0,2	
<i>Összesen</i>									8,2
Észtország									
Bankkonszolidációs Államkötvény	0	0	2,0	0	0	0	0	0	1,0
Fizetett kamatok	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0	
Rossz hitelek Megvásárlása	0	0	0	0	0,05	0	0	0	0
Jegybank feltőkésítése	0	0	0	0	0	0,4	0	0	0,3
<i>Összesen</i>									1,4
Lettország									
Bankkonszolidációs államkötvény	0	0	1,6	1,9	0	0	0	0	2,5
Fizetett kamatok	0	0	0,3	0,4	0,04	0,03	0,03	0,03	
<i>Összesen</i>									2,5
Litvánia									
Bankkonszolidációs államkötvény	0	0	0	0	0	0,7	0,4	0,5	1,6
Fizetett kamatok	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	
Egyéb	0	0	0	0	0	0,05	0,1	0	0,1
<i>Összesen</i>									1,7

Forrás: Tang–Zoli–Klychtnikova [2000], 28. o. Az összesen adatok 1998-as nettó jelenértéken értendők.

A bankkonszolidáció típusától függött a költségvetésre rakódó teher nagysága. Legköltségesebb a közép-európai országok banki rekonstrukciója volt, ahol a kormányok kivásárolták a bankok rossz hiteleinek jelentős részét, feltőkésítették, és ezek után privatizálták őket. Ezzel szemben a volt szovjet tagköztársaságokban, így a balti országokban is a bankokat csupán az örökölt rossz hitelek egy része után kompenzálták, s ahol ez nem volt elegendő, ott hagyták felszámolásba menni őket. A legtöbb esetben a betéteseket is csak részben kárpótolták. Emiatt, ahogy az az *1. táblázatból* kitűnik, ezekben az országokban a költségvetést jóval kisebb mértékben terhelték a bankkonszolidáció költségei. Az *1. táblázat* adataihoz azonban előljáróban két fontos megjegyzés kívánczik.

– A közép-európai országok kormányai a bankkonszolidációt túlnyomórészt nem készpénzzel, hanem hosszú lejáratú állampapírral finanszírozták, aminek következtében annak terhei a költségvetésben évente csak a fizetett kamatok erejéig jelentkeznek, a kibocsátott államkötvények állománya pedig az államadósságot növelte.

– A bankokban felhalmozódott rossz hitelekben a gazdasági szereplők (vállalatok, bankok stb.) elégtelen működése miatt keletkezett veszteségek testesültek meg, így azok felszámolása vagy felszámolódása költségei mindenképpen terhelik az adott társadalmat, valakinek előbb vagy utóbb meg kell fizetnie azokat. A költségvetés finanszírozásában ez szétterült az adófizetőkre, s időben előre is, a jövő nemzedékekre, míg a tönkremenni hagyott bankok esetében a tulajdonosokra és a betétesekre hárult. A megszűnő bankok betéteseinek veszteségének mértékét csökkentette, hogy a hiperinfláció miatt a betétek reálértéke egyébként is meredeken csökkent, vagyis a hiperinfláció révén a bankszektorban keletkezett veszteségek részben eleve szétterültek. Nem tudjuk számszerűsíteni, de mindenképpen számolni kell azokkal a társadalmi költségekkel is, amelyek a lakosság és a gazdasági szereplők pénzügyi rendszerrel szembeni bizalomvesztéséből fakadtak, megtapasztalván a nagyszámú bank eltűnését és elviselvén az ebből fakadó esetleges személyes veszteségeket.

Ahogy az egyes országok bankkonszolidációs gyakorlatának ismertetésénél már utaltunk rá, a folyamat egy modern piacgazdaságban jól működő pénzügyi közvetítőrendszer megteremtése irányába tett első, szükséges, de önmagában távolról sem elégséges lépés volt. A bankrendszer életképességének megerősödéséhez további fontos feltételeknek kellett teljesülniük. Ilyen volt a bankok és vállalatok közötti kapcsolatok piacivá válása (amelynek egyik feltételeként meg kellett szűnnie a kereszttulajdonlásnak), a modern, üzletszerű banki működés, s az ehhez szükséges technikai feltételek, valamint ismeretek meghonosítása (ami további tőkebevonást igényelt). E feltételek teljesülését régióink országaiban leggyorsabban vagy kizárólag a külföldi szakmai befektetőknek történő privatizáció biztosíthatta. További feltétel volt a szektor jogi szabályozásának nemzetközi sztenderdekhez illeszkedő átalakítása. Ugyancsak fontos, de rövid távon nehezebben teljesíthető feltétel a bankok működési hátterét jelentő makro- és mikrogazdasági környezet javulása. Ez utóbbinak a bankkonszolidációhoz több országban kapcsolódó adós-, azaz vállalati konszolidáció is része volt.

A bankrendszer privatizációja

A bankszektor privatizációja valójában két folyamatot takar. Az egyik az állami tulajdonban lévő bankok magánkézbe kerülését jelentette, a másik a külföldi tulajdonosok megtelepedését a régió országaiban. Az országok egy részében a két folyamat időben elvált egymástól: Csehországban például a vócser-privatizáció következtében, a balti országokban a rendszerváltás után a jórészt vállalati bázison kialakult bankrendszer tulajdonosi sajátosságai miatt, illetve a volt Jugoszlávia országaiban, ahol a bankszektor

felerészben induláskor is magán- (vállalati) tulajdonban volt. Az országok egy másik jelentős csoportjában a két folyamat döntően egybeesett: a bankprivatizáció az állami tulajdonban lévő bankok külföldi (szakmai) befektetők számára történő eladását jelentette. Ez történt Magyarországon, valamint részben és/vagy később Lengyelországban, Szlovákiában, Bulgáriában, Romániában. A szektor megerősödését és a valódi, megfelelően működő bankpiac működését azonban minden országban a külföldi stratégiai befektetők megtelepedése hozta magával, hiszen egyéb tőkeerős szereplő híján a bank-szektor tőkével történő további erősítését, a korszerű működést lehetővé tevő fejlesztéseket és finanszírozásukat mint új tulajdonosok ők látták el.

Az állami tulajdonú bankok eszközeinek aránycsökkenése mutatja, hogy a jelentősebb bankok privatizációja minden országban lezajlott, a magántulajdon túlnyomóvá vált a szektorban. A folyamat, bár sehol sem problémamentesen, végeredményben, s egy sor országban csak az évtized végétől, tehát a szektor talpra állításának többszöri kudarcos kísérlete után, külföldi szakmai befektetők aktív részvételével zajlott. Ezt támogatták, szükség esetén nyomták a nemzetközi gazdasági és pénzügyi szervezetek is, így látván garanciát stabil bankrendszerek létrejöttére a térségben. A legtöbb országban időszakról időszakra felülkerekedett ugyan az a politikai szándék, amely megpróbálta kizárni a külföldi tőkét a kulcsfontosságúnak tekintett bankszektor stabilizálásából – ilyen volt Csehországban a vóceser-privatizációs kísérlet, Szlovákiában a Meciar-érában a külföldi tőke kirekesztése/távoltartása, Szlovéniában a fontosabb bankok állami kézben tartásának egészen 2001-ig tartó gyakorlata, Lengyelországban a privatizációs folyamat elnyújtása, Oroszországban a még ma fennálló adminisztratív korlát a bankszektorban működő külföldi tulajdonhányad növekedése előtt –, 2001-re mégis mindenhol (Oroszországot kivéve) meghatározó tulajdoni hányadra tettek szert a külföldi – számottevő részben régióbeli – bankok.⁶

Kelet-Közép- és Dél-Európában főleg olasz, osztrák és német bankok jelentek meg, amelyek regionális hálózatot hoztak létre a térségben, s ezek építése, fejlesztése még ma is tart. A folyamatot tarkították a nemzetközi bankpiacon az évtizedben lejátszódó fúziók is. A megjelent nagyszámú külföldi bank közül egy tucat domináns piaci részesedésre tett szert a térség több országában is. Ilyen az olasz Intesa a CIB-csoporttal (amelybe a magyar CIB-en kívül a második legnagyobb szlovák bank, a VUB és a horvát Privredna Banka tartozik), az Unicredito, amelyik az elmúlt évtizedben megszerezte a legnagyobb bolgár és horvát bankot (Bulbank és Zagrebacka Banka), valamint a második legnagyobb lengyel bank, a Bank Pekao SA többségét. Ilyen az Erste, amely Szlovákiában és Csehországban megvette a legnagyobb lakossági bankot, és Horvát- és Magyarországon is 10 százalék körüli a piaci részesedése. Az osztrák Raiffeisen Bank és a Creditanstalt (mostanában egyesülve a HVB-vel) minden országban jelen van, de elsősorban nem felvásárlásokkal növekednek. A belga KBC tulajdonába került a magyar KésH, a legnagyobb cseh és szlovén bank, a CSOB és a Nova Ljubljanska Banka, valamint egy lengyel és szlovák bank. S ilyen a magyar OTP is, amelynek Magyarországon és Bulgáriában a legnagyobb lakossági bankok, Szlovákiában és Romániában pedig egy-egy erős középbank van a birtokában. A balti országokban erős a svéd, a finn és a német bankok jelenléte. Ezek közül a legnagyobb a svéd SEB-Swed Bank, amely az összes balti országban a bankpiac többségét meghatározó bankok tulajdonosa.

A privatizáció első szakaszában a térség összes országában fontos szerepet játszott az EU-országok által 1990-ben a gazdasági átmenet elősegítésére alapított EBRD (Európai Fejlesztési és Újjáépítési Bank) mint pénzügyi befektető. Az EBRD a gyakran alkalmazott kétlépcsős privatizációs módszer pénzügyi befektető szereplője volt.

⁶ Lásd erről részletesen: *Banyár* [2003].

E privatizációs technika első lépéseként egy szakmai és egy pénzügyi befektető – ez leggyakrabban az EBRD volt, de a Világbank fejlesztési-pénzügyi befektetési intézménye, az IFC is betöltötte időnként ezt a szerepet – megvette a felkínált kelet-európai bank 20-25 százalék körüli részesedését, többnyire egy opciós megállapodással együtt. Ennek keretében általában az ügylet szakmai befektető résztvevője (de előfordult, hogy az adott kormány) előre meghatározott időpontban és minimumáron visszavásárolta részesedését az EBRD-től, és így közvetlenül (esetleg még egy lépésben) a szakmai befektető lett az adott bank többségi tulajdonosa. Az EBRD mindkét oldal számára a bizalmat erősítő szereplőként, mintegy „kenőolaj” működött a folyamatban: a szakmai befektetők számára az átmeneti országokkal és az adott bankokkal kapcsolatos kockázat megosztását jelentette, az érintett kormányoknak pedig az a nemzetközi intézmény volt, amely garanciát nyújtott a privatizációtól várt előnyök megvalósulására. A kétlépcsős módszer ugyanakkor elnyújtotta a fontos hazai állami bankok többségi külföldi tulajdonba kerülésének folyamatát, így az ettől tartó politikai erőkkal szemben védhetőbb, a hezitáló kormányok számára vonzóbb volt. Magyarországon az MKB-t, a BB-t, Lengyelországban, Csehországban, Szlovákiában, Bulgáriában, Szlovéniában, Horvátországban jelentős bankokat privatizáltak ezen a módon.

*Magyarországon*⁷ a bankszektor privatizációja 1994-ben a Magyar Külkereskedelmi Bank kétlépcsős privatizációjával kezdődött, aminek végén a Bayerische Landesbank többségi tulajdonosa lett az MKB-nak. 1995-ben az OTP 25 százalékát tőzsdén értékesítették pénzügyi befektetőknek, 20 százalékát a tb, 5 százalékát az alkalmazottak tulajdonába adták. Ugyanebben az évben adták el a Budapest Bankot az MKB-hoz hasonló kétlépcsős fordulóban a GE Capital szakmai befektetőnek. 1996-ban sor került a két utolsó nagybank, az MHB és a KHB szakmai befektetőknek történő eladására is (előbbit a holland ABN AMRO, utóbbit a belga KBC vette meg). 1997-ben folytatódott az OTP és a KHB tulajdoni részeinek privatizálása, az Erste megvette a Mezőbankot, a német DB a Takarékbankot, összeolvadt a CIB és a CIB Hungária, 1999-ben bejött a HVB, 2000-ben fuzionált a KésH és az MHB–ABN AMRO, 2003-ban az Erste megvásárolta a Postabankot, s az MKB pedig az utolsó állami tulajdonban lévő bankot, a Konzumbankot. Mindeközben a gyorsan liberalizált leánybank-alapítási lehetőséggel élve gyakorlatilag az évtized elejétől folyamatosan telepedtek le az országban elsősorban a nagy európai, kisebb részben tengerentúli bankok: Citibank, Deutsche és Dresdner Bank, Commerzbank, Paribank, Credit Lyonnais stb. A folyamat eredményeképpen a magyar bankszektorban nagyon gyorsan túlnyomóvá vált a külföldi tulajdon, 1998-ban 4 év alatt részesedésük meghaladta a 60 százalékot, napjainkban már a 90 százalék felé tart.

*Lengyelországban*⁸ az 1990-es évtized bankprivatizációi során a külföldi befektetők jellemzően több lépésben, s egy időben elnyújtott folyamatban lettek az eladott bankok többségi tulajdonosai, mivel a magánosítást, azon belül is a külföldiek tulajdonszerzését nagy politikai és társadalmi vita kísérte. Ugyancsak jellemzője volt a folyamatnak, hogy a viszonylag nagyszámú regionális bank részleges összeolvadása is kísérte. Az első két, 1993-ban privatizált regionális bank a bankkonszolidációban bevont 9 kereskedelmi bank közé tartozott, vevőjük két szakmai befektető, a holland ING és az ír Allied Irish Bank volt. A privatizáció két évvel később a két további regionális bank részleges eladásával folytatódott, de ezekben a bankokban csak 1999–2000-ben lett többségi tulajdonos a szakmai befektető német HVB, illetve egy portugál bank. 1997-ben kezdődött s két évbe került, amíg az UniCredito-Allianz konzorcium többségi tulajdonossá válhatott a lengyel bankpiac egyik legfontosabb szereplő-

⁷ A magyar bankrendszer privatizációjával tekintélyes mennyiségű irodalom foglalkozik. Lásd például: Bonin [1996], Bonin és szerzőtársai [1998], Mihályi [1997], Várhegyi [1997], [1998], Wachtel [1997].

⁸ A kelet-európai országok bankprivatizációs folyamatának ismertetéséhez az OECD éves országtanulmányait, az Economic Intelligence Unit éves Country Profile-jait, az EBRD évenként megjelentetett Transition Report-jait és a World Bank országjelentéseit használtuk fel

jének, a tengeremlék összeolvadással létrejött regionális bankjának (PKO). 2000-ben vehette meg a Bank Ausztria a varsói székhelyű, ugyancsak konszolidáción átesett PBK bankot, amelyet 2001-ben egyesítettek a HVB privatizálta BPH-val. Ekkorra már 70 százalékot ért el a külföldi tulajdon aránya, ami erős társadalmi ellenérzést és újabb politikai vitát váltott ki. A még jelentős két állami tulajdonban maradt bank, a lengyel OTP-nek tekinthető PKO PB, valamint a vidéki takarékszövetkezetek bankja, a BGZ privatizációja azóta is húzódik, és erős szándék mutatkozik arra, hogy csak hazai befektetőknek adják el őket.

Szlovákiában a Meciar-korszak lezárultával merült fel az állami bankok privatizációjának szükségessége, ehhez előbb azonban – Csehországhoz hasonlóan – konszolidálni kellett az érintett bankokat. E célból 1999-ben központi programot indítottak, amelybe a három legnagyobb állami tulajdonban lévő bankot vonták be. Ennek részeként a szabályozási szigorítás több kisebb bank csődjéhez és fúziókhoz vezetett, így 2 év alatt negyedével csökkent a bankok száma. 2000-ben adták el az ország legnagyobb lakossági bankját, a Slovenska Sporitelnát az osztrák Erste Banknak, míg 2001-ben több kisebb bank privatizációja történt, köztük az IRB, az ország korábban harmadik legnagyobb bankja eladása az OTP-nek.

Romániában a bankprivatizáció 1998-ban a Román Fejlesztési Bank Societe Generale de France-nak történő eladásával kezdődött, majd az ottani Postabankéval folytatódott. 2001-ben privatizálták a Banca Agricolát, s ezzel 57 százalékra nőtt a külföldi tulajdon részaránya a román bankrendszerben. A kormány komolyan készül a legnagyobb, még állami tulajdonban lévő bank, a mérlegfőösszegét tekintve 30 százalékos piaci részesedésű BCR eladására is, de a bank számára még nem találtak megfelelő szakmai befektetőt.

Bulgáriában az 1996-os pénzügyi válság előtt csupán részleges privatizáció történt, aminek keretében a menedzsment kisebb részesedésekre tett szert egyes bankokban, illetve helyi vállalkozói körök megszereztek kisebb regionális bankokat. Felelősen és üzletszerűen működő tulajdonosi kör ily módon nem alakult ki, az új tulajdonosok nem vállalkozások hi-telezésével, hanem inkább pénzügyi spekulációkkal foglalkoztak. A válság felszámolása után a szektor szabályozásának szigorításával és a külföldi szakmai befektetőknek történő privatizálással konszolidálták a bankrendszert. Ez utóbbi keretében 1997-ben egy amerikai és egy helyi bankból, valamint az EBRD-ből álló konzorcium vásárolta meg az első jelentős állami bankot, majd egy másik nemzetközi konzorcium 1998-ban – többszöri halasztás után – a Postabankot. 1999–2000-ben privatizáltak két nagyobb regionális bankot, s 2000 végén az ország legnagyobb bankját, a Bulbankot. 2002-ben adták el a Bank Austriának az ország 4. legnagyobb, utolsó még állami kereskedelmi bankját, a Biochimet, majd 2003 tavaszán vehette meg a magyar OTP Bulgária legnagyobb lakossági bankját, a DSK-t. Ezzel gyakorlatilag az utolsó jelentős állami bank is külföldi tulajdonba került, s mivel egy sor nemzetközi bank leánybanknyitással lépett a bolgár bankpiacra, a szektor több mint 90 százaléka ma már külföldi tulajdonban van.

Horvátországban a privatizáció a sikeres bankkonszolidáció után kezdődött 1998-ban a regionális Slavenska Banka eladásával, majd hosszú előkészületek után 2000-ben gyorsult fel. Ekkor adták el az UniCredito-Allianz konzorciumnak az ország legnagyobb bankja, a Zagrebacka Bank először kisebbségi, majd 2001 elején többségi tulajdonrészét. A második legnagyobb bank, a konszolidáción átesett Privredna Banka Zagreb 66 százalékát ugyancsak 2000-ben vásárolta meg a Banca Commercialna Italia (Intesa), míg az UniCredito megvette az ország harmadik legnagyobb bankjának, a Splitska Banknak a többségi részesedését. 2002-ben némi piaci átrendeződés után a HVB német bank is megszilárdította jelenlétét a horvát bankpiacon, míg 2003-ban az Erste megvett három kisebb regionális bankot, mintegy 10 százalékos piaci részesedést szerezve így. A piac 90 százaléka ma már külföldi tulajdonban van.

Az elsők között megtörtént konszolidációt *Szlovéniában* nem követték a szektor piaci működését kikényszerítő további kormányzati lépések, sőt kimondottan versenykorlátozó és restriktív volt a szabályozás. A piaci koncentráció magas maradt: a piac több mint felét 2000-ig három nagybank uralta, amelyek közül az egyik (SKB) magán-, részben külföldi tulajdonban volt (2001-ben lett többségi tulajdonosa a Societe Generale). Az állami tulajdonban ma-

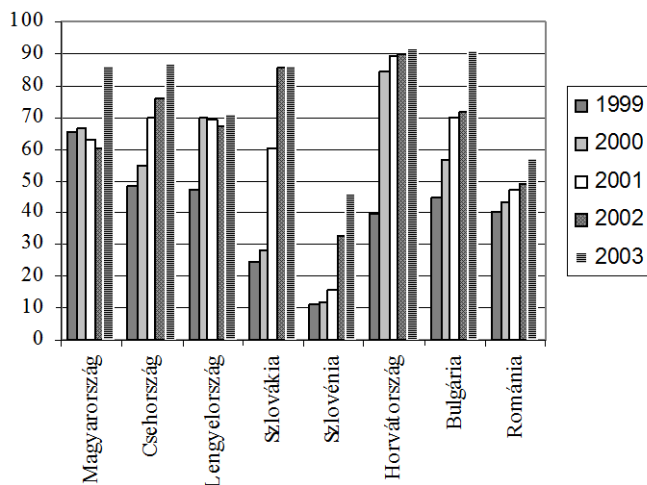
radt bankok privatizációja egészen 1997-ig a politikai vita napirendjére sem került. A külföldi bankok egészen 1999-ig nem nyithattak bankfiókot, s 1994–1998 között külföldi bank nem kapott leánybank-alapítási engedélyt. A bankprivatizáció 2001-ben, egy kormányváltás után indult el. 2002-ben történt meg a legnagyobb bank, az NLB kétlépcsős privatizációja a szakmai befektető belga KBC és az EBRD részvételével, s indult a második legnagyobb bank, az NBKM értékesítése is. A külföldiek előtti piacnyitás hatására egy sor külföldi bank telepedett meg az országban, s ennek során kisebb regionális bankokat is felvásároltak (San Paolo IMI, Raiffeisen).

A *balti országokban* a külföldi szereplők közül a skandináv, azon belül is a svéd bankok dominálták a bankprivatizációt. Ez az évtized közepének bank- és pénzügyi válsága által előidézett bankkonszolidációs és felszámolási hullám után 1998-ra stabilizálódó bankszektorban indult meg, ahol a felszámolások és összeolvadások következtében mintegy fele-harmadára csökkent a piac szereplőinek száma. Mindhárom ország legnagyobb bankjait a svéd Swedbank és a SEB vásárolta meg, további fontos szereplő lett a finn Sampo of Finland. A domináns svéd banki jelenlét 2001-ben súlyos problémát idézett elő, amikor bejelentették a Swedbank és a SEB készülő fúzióját. A két bank ekkor már, a mérlegfőösszeget tekintve Észtország piacának 80, Litvániának egy készülő privatizáció révén 70, Lettországnak is több mint 50 százalékát lefedte.

Az évtized végére valamennyi átmeneti gazdaság bankszektorában abszolút teret nyert a külföldi tőke,⁹ s a végeredmény egy, a fejlett országokban szokatlanul magas külföldi tulajdonosi dominancia lett. (Lásd az 1. ábrát.)

1. ábra

**A többségi külföldi tulajdonú bankok részaránya a teljes eszközállományból
a rendszerváltó országokban 1999 és 2003 között
(Százalék)**



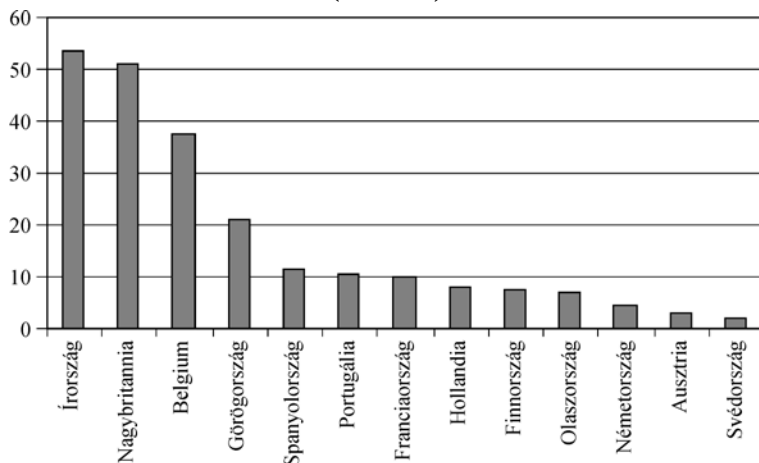
Forrás: EBRD [2004], Banyár [2003].

⁹ A külföldi tőke kelet-európai bankrendszerben betöltött szerepével nagyszámú irodalom foglalkozik. Lásd ezek közül: Várhegyi [2001], Majnoni–Shankar–Várhegyi [2003], Wachtel [1997], Bonin és szerzőtársai [1998], World Bank [2002], National Bank of Poland [2002], Mérő–Endréssz [2003], Gelegonya [2004].

A fejlett országok csoportjából csupán Új-Zélandban és Luxemburgban, egyébként pedig csak néhány fejlődő országban találunk ilyen magas külföldi részvételt a bankszektorban. Az EU-tagországok közül csupán Nagy-Britanniában és Írországból haladja meg némileg a külföldi tulajdon aránya az 50 százalékot, az összes többi országban az arány messze kisebb: az országok 60 százalékában 10 százalék alatt (!) van. (Lásd a 2. ábrát.)

2. ábra

A többségi külföldi tulajdonú bankok részaránya a teljes eszközállományból az EU-országokban 2002-ben
(Százalék)



A bankszektor nemzetközi normákhoz igazodó jogi szabályozásának folyamata

A konszolidáció és a privatizáció mellett a bankrendszer fejlődési kereteit meghatározó harmadik elengedhetetlen lépés a *megfelelő szabályozási környezet kialakítása* volt. Ez azonban nemcsak a bankszektor korszerű szabályozásának megteremtését jelentette, hanem értelemszerűen együtt járt a tágabb értelmű tőkepiac intézményeinek létrejöttét, működési szabályainak kialakítását jelentő tőkepiaci szabályozás folyamatával is. (Lásd a 2. táblázatot.)

A bankszektor szabályozása az első, nemzetközi sztenderdeknek megfelelő kereskedelmi bankokról szóló törvények megalkotásával kezdődött. A szektorra ugyanakkor nagy hatást gyakorolt az évtized fordulóján a gazdasági környezet hirtelen megváltozásából fakadó sokszzerű vállalati csődhullám, amelynek jogszabályi kezelése csődtörvényekkel történt. Magyarországon 1992. január 1-jén vezették be a rendkívül szigorú *csőd- és felszámolási törvényt*, amely jelentősen hozzájárult az átfogó adós- és bankkonszolidáció szükségességéhez, ugyanakkor rendezte a vállalati körbetartozások és alacsony fizetési fegyelem problémáját. 1992. január 1-jén lépett életbe az új *Pénzügyi törvény*, amely európai normáknak megfelelő, meglehetősen szigorú tőke- és fizetőképességi követelményeket írt elő a magyar bankok számára, ugyanakkor kijelölte a bankprivatizáció kereteit azzal, hogy 5 év moratóriummal az államra is előírta az egy-egy tulajdonosra vonatkozó 25 százalékos korlátot, s a 10 százaléknál nagyobb külföldi

tulajdonszerzést egyszerűen teljesíthető előzetes kormányzati engedéllyel tette lehetővé.¹⁰ A törvény meghatározta továbbá az Állami Bankfelügyelet feladatkörét és jogállását. Az ügyfelek szektor iránti bizalmának megerősödésével járt az Országos Betétbiztosítási Alap 1993-ban történő felállítása, amely bankként 1 millió forint erejéig garantálta a névre szóló betétek visszafizetését (ez lényegesen kevesebb volt a 20 ezer eurós EU-normánál, de akkor még nagyjából megfelelt az átlag magyar (kis)megtakarító biztonsági igényeinek). 1997. január 1-jén a *Pénzügyi törvényt* felváltotta a *Hitelintézeti törvény*, amely tovább szigorította a tőkekövetelményeket, ugyanakkor a legszélesebb körű pénzügyi szolgáltatások nyújtásának lehetőségével ruházta fel a bankokat, lehetővé téve számukra az univerzális bankká válást – a teljes körű befektetési szolgáltatás nyújtásának engedélyezésével az értékpapírpiacon azonban csak a törvény 1999-es módosításával engedték be őket – addig leányvállalataikon keresztül vettek részt ezen a piacon.

2. táblázat

A bankszektor szabályozásának főbb lépései a rendszerváltó országokban

	A bankszektor válságának időpontja	Prudenciális szabályozás bevezetésének kezdete (további szigorítások)	A BIS szerinti 8 százalékos tőkemegfelelési mutató bevezetése (növelése)	IAS számviteli sztenderd bevezetése	Bankfelügyelet létrehozása (integrált tőkepiaci felügyelet)
Magyarország	1992–1993	1992 (1997)	1992	1996	1992 (1997)
Lengyelország	1992–1993	1993–1994 (1998)	1993	1994	1998
Csehország	1991–1993 1996–1998	1995 (1998)	1996	n. a.	
Szlovákia	1997–1998	1994 (2001)	1996	n. a.	(2000)
Szlovénia	1991–1993	1994 (1999)	1994	1994	(2000) ^a
Horvátország	1997	1993 (1998, 2002)	1995	1993	1996 ^b , 2001 ^a
Bulgária	1996–1997	1997 (1998)	1993 (1998: 10 százalék, 1999: 12 százalék)	1998	1995 ^a
Románia	1997–1998	1998	1994	n. a.	1994 ^b
Észtország	1992, 1994	1997	1994 (1997: 10 százalék)	1995	1993 ^b (2002)
Lettország	1995–1996	1996 (1999)	1994 (1999: 10 százalék)	1995	(2000)
Litvánia	1995–1996	1997 (1999)	1996 (1997: 10 százalék)	1997	1996 ^b
Oroszország	1998	1999 (2001)	1999	n. a.	1994 ^b

^a Független biztosítási felügyelet létrehozása.

^b Független értékpapír-piaci felügyelet létrehozása.

Ugyancsak 1997-ben jelent meg az *értékpapírtörvény*, amely részletesen és átfogóan szabályozta a hazai tőkepiacot, s benne a bankok szerepét is. A törvény felváltotta és egységesítette az 1980-as évek végén elkezdődött tőkepiaci szabályozást, amelynek egyes elemei lehetővé tették a tőkepiac intézményeinek létrejöttét és szabályozták működésüket (1990: értékpapírok forgalmazásáról szóló törvény, június: BÉT megnyitása, 1991: befektetési társaságokról szóló törvény, 1993: önkéntes nyugdíjpénztárakról szóló törvény) Az egy évvel korábban felállított Értékpapír-felügyeletet belevonták az új Ál-

¹⁰ Lásd erről: *Várhegyi* [1998], 911. o. Az 1992. jan. 1-jén életbe lépett pénzügyi és az 1997. jan. 1-jétől hatályos hitelintézeti törvény összehasonlításáról lásd: *Király–Pozsonyi* [1998].

lami Pénz- és Tőkepiaci Felügyeletbe, egységesítve ezzel a tőkepiac állami felügyeleti rendszerét. 2001-ben ezt a törvényt váltotta fel a *tőkepiacról szóló törvény*, amely egységes szerkezetben újrászabályozta a szektor működését. 1995-ben lépett életbe a folyó fizetési műveletek körében a forint konvertibilitását lehetővé tevő új *devizatörvény*, ami jelentősen liberalizálta a külföldiek hazai értékpapír-befektetéseit, jelentős lökést adva ezzel a tőzsde fejlődésének. Ugyanebben az évben született a biztosítási törvény is. Az évtized közepére a nagy, „rendszeralkotó” szabályozási folyamat nagyjából befejeződött, maradt azonban a szabályozási „aprómunka”: a külső és belső környezet változásaihoz igazítani a szektor intézményeinek működési feltételeit, elsősorban az EU-csatlakozás követelményeit figyelembe véve, illetve a szabályozási lyukak betömését célozva (például pénzmosásra vonatkozó törvény, a kisebbségi részvénytulajdonosok védelmét szolgáló törvényt módosítás stb.).

Az évtized folyamán, többnyire a bankrendszer problémáinak felhalmozódásához köthetően, a többi kelet-közép-európai országban is megtörténtek a szabályozási folyamat hasonló lépései. Ezek adekvát voltát két megközelítésből lehet értékelni: egyrészt a szabályozás elemei, a hatására létrejött intézmények összevethetők a fejlett piacgazdaságok hasonló intézményeivel, másrészt vizsgálható, hogy a szabályozás nyomán mekkora fejlődés történt az adott ország bank- és tőkepiacán – mégha ez részben igazságtalan, illetve félrevezető is, mert e piacok fejlődését nem csupán a szabályozás határozza meg. A következőkben kísérletet teszünk arra, hogy e két oldalról képet kapjunk az újonnan kiépülő szabályozási rendszerek hatékonyságáról. Először röviden ismertetjük annak a minősítésnek a kelet-közép-európai országokra vonatkozó eredményeit, amelyet az EBRD szakértői készítettek a bank működési országai pénzügyi szabályozásának fejlett országokéval való megfeleléséről. (Lásd a 3. táblázatot.) Majd áttekintjük ezen országok bankszektorának fejlődését az elmúlt évtizedben.

3. táblázat

A pénzügyi szabályozás színvonala a kelet-közép-európai országokban az EBRD értékelése alapján (1 – 4+ skála)

	2001		2002	
	Kiterjedtség	Hatékonyság	Kiterjedtség	Hatékonyság
Magyarország	4	3	3+	4–
Csehország	3–	3	3+	3
Szlovákia	3	3	3	2+
Lengyelország	4–	3+	4–	3+
Szlovénia	4	4–	3+	3
Horvátország	3	3	3	2–
Bulgária	3	3	3	3
Románia	4	3	4–	3
Észtország	4	3+	4	3+
Lettország	3	3	4	4–
Litvánia	3+	4–	4–	3
Oroszország	3–	2+	3–	3–

Forrás: EBRD Transition Report [2002], 38. o.

A 3. táblázat azt mutatja, hogy a nemzetközi pénzügyi szakértők szerint az évtized végére a régióban kiépült pénzügyi szabályozás színvonala és hatékonysága erősen megközelítette, de még nem érte el a fejlett piacgazdaságokét. Feltűnő, hogy mennyire közel esnek egymáshoz az egyes országoknak adott „osztályzatok”. Ez azt mutatja, hogy 2002 végére a szabályozás terén is lejátszódott az a konvergencia, amely megfigyelhető a régió bankszektorai fejlődésének más elemeiben is. Nevezetesen, hogy országonként eltérő „vargabetűk” után végül is a nemzetközi sztenderdek alapján egységesült a bankrendszer szabályozása is. Érdekes jelenség ebben a minősítésben – és utal az előbb említett a konvergenciára is –, hogy a korábbi évekre vonatkozó értékek a kelet-közép-európai országokban magasabbak voltak, mint az itt láthatók. Az ezredfordulón olyan kihívások – a nemzetközi tőzsválság, a minősített hitelállomány ismételt megugrása, az EU-csatlakozásból fakadó szabályozási feladatok stb. – érték ezeket az országokat, amelyekre a pénzügyi szabályozás még nem tudott elég gyorsan reagálni. A minősítés természetesen vitatható is lehet, hiszen éppen 2001–2002-ben történtek olyan finomítások a szabályozásban – a pénzmossa elleni fellépésként az anonim betétek megszüntetése Csehországban és Magyarországon, új, egységes tőkepiaci szabályozás bevezetése ugyanezekben az országokban, a kis részvénytulajdonosok védelmére hozott törvénymódosítás Magyarországon, a bank- és adókonszolidációs megoldások Csehországban stb. –, amelyek éppen a szabályozás rugalmasságát, alkalmazkodóképességét mutatják.

Az intézményi fejlődés áttekintése után természetesen vetődik fel az az alapkérdés, hogy az ezredfordulóra átalakuló kelet-európai bankrendszerek mekkora szerepet töltenek be az egyes nemzetgazdaságokban, s milyen mély az újonnan kiépült banki pénzügyi közvetítés. A kelet-európai országok bankrendszerének értékelésénél külön kell választani, hogy fejlődésük mekkora utat járt be, s hova jutottak, illetve hogy jelen állapotukban képesek-e betölteni azt a szerepet, amely a pénzügyi közvetítőrendszer legfontosabb elemére hárul egy modern – a gazdasági átmenet végén lévő, illetve az EU-hoz frissen csatlakozott – gazdaságban. E kérdések megválaszolásához a pénzügyi közvetítés mélységének szokásos vizsgálatával és a mutatók nemzetközi összehasonlításával közelebb jutunk, igazán finom, a szektor koncentrációját, jövedelmezőségét, technikai színvonalát, a verseny erősségét, a szolgáltatások színvonalát feltáró és összehasonlító elemzésre azonban itt nincs módunk.¹¹

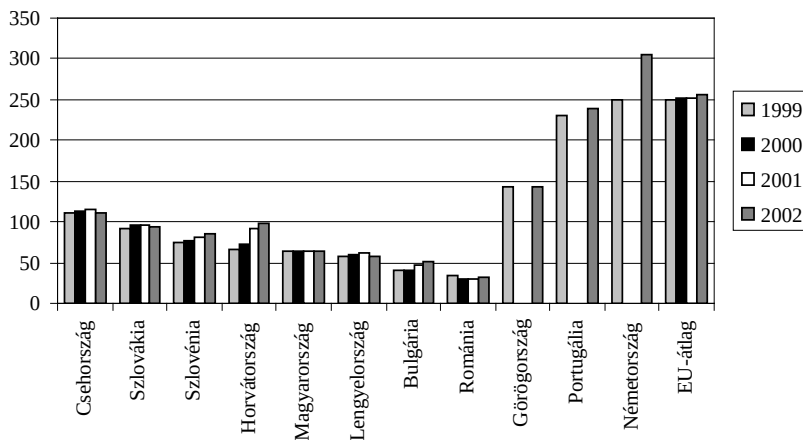
A rendszerváltó országok bankrendszerének kiterjedtsége és a banki közvetítés mélysége az új évezred küszöbén – nemzetközi összehasonlításban

A bankrendszer pénzügyi közvetítésben betöltött szerepét néhány sztenderd mutatóval mérhetjük. A mérlegfőösszeg, a magánszektornak nyújtott hitelállomány és az M2 GDP-ben való részesedésének vizsgálata alapján ugyan némileg más-más képet kapunk, de európai összehasonlításban egyik sem kedvező a kelet-európai országokra nézve.

Ahogy az a 3. ábrából kitűnik, a mérlegfőösszeg/GDP arány nagyjából az EU-átlag harmadát-negyedét teszi ki. Tovább rontja a képet, hogy Szlovénián, Bulgárián és a gyors eszközállomány-bővülést egyedül felmutató Horvátországon kívül az elmúlt öt évben az összes többi rendszerváltó országban stagnált vagy csökkent a bankrendszer mérlegfőösszege a GDP arányában. Ezzel szemben az EU-átlag ugyanebben az időszakban javult, tehát a régió relatív elmaradása tovább nőtt.

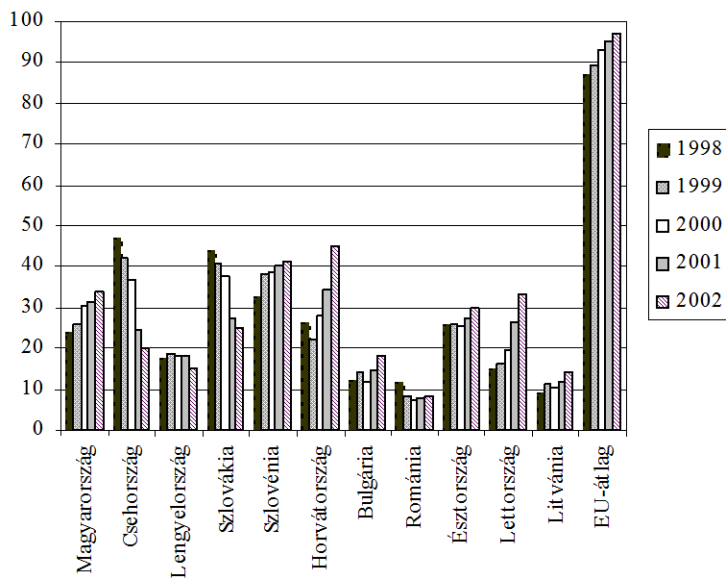
¹¹ Az utóbbi években szaporodnak azok az elemzések, amelyek a régió bankrendszerének konszolidáció és privatizáció utáni helyzetét, fejlődését vizsgálják. Ezek közül lásd: *Mérő* [2003], *Banyár* [2003], [2004], *Árvai* [2002a, b], *Mérő–Endréssz* [2003], *Reininger–Schardax–Summer* [2002], *Várhegyi* [2003], *Gelos–Roldos* [2002].

**A mérlegfőösszeg a GDP arányában néhány EU-tag és rendszerváltó országban
1999 és 2002 között**
(Százalék)



Forrás: Banyár [2003], 37. o. és MNB [2004], 42. o.

**A magánszektor hiteleinek alakulása a GDP arányában
a rendszerváltó országokban 1998 és 2002 között**
(Százalék)



Forrás: EBRD [2003] és MNB [2004], 42. o.

Némileg kedvezőbb képet és jóval nagyobb szórást mutatnak a rendszerváltó országok a magánszektorban nyújtott banki hitelek állományát vizsgálva: az EU-átlag durván felét találjuk a volt Jugoszlávia fejlett utódállamaiban, harmadát Magyarországon és a balti országokban, negyedét-ötödét a kelet-közép-európai országokban, valamint Bulgáriában és Romániában. (Lásd a 4. ábrát.)

Még kisebb a régió országainak EU-átlagtól való elmaradása a vállalkozói szektor banki hitelezése terén. Ennek egyik fontos oka, hogy az európai országok bankjai jelentős arányban nyújtanak hitelt külföldre, míg régiókban a bankszektor hitelállományának szinte egésze hazai vállalkozásokkal szemben áll fenn. Ugyanakkor, miközben az EU-országok magánszektorral szembeni hiteleinek durván fele megy a vállalkozói szektornak, a másik fele a háztartásoknak, addig a lakosság hitelei a rendszerváltó országokban elenyészőek, és csak az utóbbi két évben indultak gyorsabb növekedésnek.¹² A bankrendszer vállalkozói hitelállományát a GDP arányában mérve az EU-átlag 2002-ben durván 55 százalék volt, míg a kelet-közép-európai és a volt Jugoszlávia utódállamaiban ez az érték 25–30, s a többi országban is 12–25 százalékot tett ki. Ugyanakkor a teljes képhez hozzátartozik, hogy a kelet-európai országok többségében a vállalkozói szektor hitelállományának jelentős része¹³ nem hazai, hanem külföldi bankoktól származik. Ez a tény még akkor is a rendszerváltó országok bankrendszerének egyfajta diszfunkciójára utal, ha figyelembe vesszük, hogy a pénzügyi szolgáltatások internacionalizációja gyors és szerte a világon terjedő jelenség.¹⁴

Ugyancsak érdekes, hogy az 1990-es évek végéig a régióban Csehország – s kisebb részben Szlovákia – bankrendszerében találjuk a legmagasabb értékeket a magánszektorral szemben fennálló hitelállomány GDP-hez viszonyított arányát tekintve (kétszerezését például a magyar és lengyel adatoknak). Ennek egyik oka az a még szocializmusból örökölt vállalatfinanszírozási gyakorlat volt, amelynek eszközeként a bankhitelt nagyobb arányban alkalmazták, mint a többi volt szocialista gazdaságban.¹⁵ További ok volt a magánszektoron belül a háztartások jelentősebb hitelállománya. A bankkonszolidációval járó kései portfóliótisztítás következtében azonban 2000–2001-ben mind Csehországban, mind Szlovákiában jelentősen visszaesett a magánszektorban nyújtott banki hitelek állománya, így a GDP-arányos, korábban 45 százalék körüli mutató 2002-ben már csak 20 százalék körül alakult.

Ezzel ellentétben 1998 és 2003 között jelentősen bővült a magánszektor hitelállománya Horvátországban, Lettországon és Magyarországon, s folyamatosan Szlovéniában és Észtországban. A növekedés húzómotorja minden országban a háztartások hiteleinek gyors emelkedése volt, miközben a vállalkozói hitelállomány is a GDP növekedési ütemét meghaladva bővült.

A magánszektor hitelállományának mérlegfőösszegnél gyorsabb növekedése arra utal, hogy az 1990-es évtized válságai és leépülése után a régió országainak bankrendszerében egészséges fejlődés indult: az államháztartás és intézményei túlzott arányú finanszírozása visszaszorulóban van, s a bankszektor szerepe a magánszektor számára

¹² 2002-ben a volt Jugoszlávia két fejlett utódállamát leszámítva minden rendszerváltó országban 10 százalék alatt volt a lakossági hitelek GDP-hez viszonyított aránya (Magyarországon 6,8 százalék). Egyedül Horvátországban közelítette meg a 25 százalékot, de ez is csupán a negyedét tette ki a német, s felét a portugál értéknek. (Lásd: *Banyár*, 2003.)

¹³ A kelet-közép-európai országokban mintegy a fele (a tulajdonosi hitelekkel együtt 50-60 százaléka). (Lásd: MNB, 2004, 42. o.)

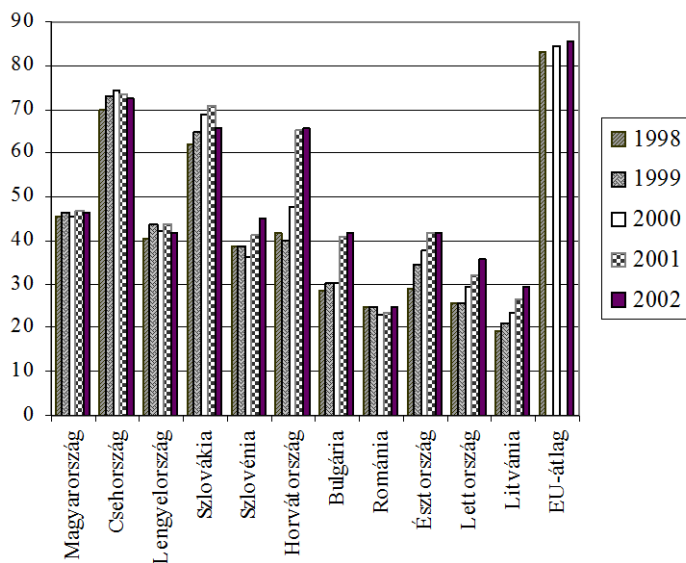
¹⁴ Rámutat ugyanakkor arra a tényre is, hogy a nemzeti bankrendszerek csökkenő működése esetén a vállalkozások jelentős része képes egyéb csatornákon keresztül külső forráshoz jutni. Ezt támasztja alá a magyar vállalkozások tőkeáttétel-mutatója (idegen forrás/saját tőke), amely 88 százalékos arányával alig marad el az EU-átlagtól. (Lásd: MNB, 2003, 2004.)

¹⁵ Lásd erről *Mérő* [2002].

történő forrásallokációban, a gazdasági szereplők külső forrásokkal való ellátásában erősödik. A fejlődés, ütemét tekintve, azonban még mindig nagyon lassú folyamatnak tűnik. E lassúságban azonban nem csupán a pénzügyi közvetítőrendszer esetleges alulfejlettsége, diszfunkcionális működése, hanem a gazdasági környezet (a makrogazdasági feltételek, a hazai és nemzetközi konjunktúra alakulása, a vállalati szféra hitelképessége, piaci és növekedési kilátásai stb.) is meghatározó szerepet játszanak.¹⁶

5. ábra

Az M2 a GDP arányában a rendszerváltó országokban 1998 és 2002 között
(Százalék)



Forrás: EBRD [2003] és ECB [2004].

Az M2 GDP-arányos alakulását tekintve a régió és az EU országai közötti különbség tovább mérséklődik, ez azonban nem feltétlenül pozitív jelenség. (Lásd az 5. ábrát.) Az M2 túlnyomórészt azon forráselemeket tartalmazza, amelyek a modern pénzügyi rendszerekben kiszorulóban vannak, nevezetesen a készpénzt és a banki betéteket. Ez utóbbiak aránya a fejlett országok megtakarítási formái között folyamatosan csökken, s a hosszú távú megtakarítások egyre inkább az egyéb tőkepiaci intézményekbe, a befektetési alapokba, nyugdíj- és egészségpénztárakba, s életbiztosítókhoz áramlanak. Ezek részaránya a rendszerváltó országokban még csekély, fejlődésük most indul. A banki betétek jelentőségét egyébként semmiképpen nem szabad lebecsülni: ezekben a forrásszegény országokban szerepük a makromegtakarításokban alapvető. Jellemző azonban, hogy pontosan azokban az országokban (Románia, Bulgária, balti országok), ahol a bankkonszolidáció jelentős részben bankok felszámolásával és a betétesek csupán részleges kárpótlásával járt, az M2

¹⁶ Lengyelországban például a bankrendszer az elmúlt öt évben a lakossági hitelállományt leszámítva minden mutató alapján stagnált, miközben évről évre nőtt a problémás hitelek állománya. (2002-ben arányuk már 21,4 százalék volt.) Mindez azonban nem csupán, illetve nem elsősorban a bankrendszer teljesítményének, hanem az évezred fordulójára maradt ágazati és nagyvállalati restrukturálás elhúzódásának és az ebből fakadó nagyarányú hitelbefagyasoknak a következménye.

is kisebb volumenű. Ez – az alacsony megtakarítási képesség mellett – azzal is összefügg, hogy a megtakarítók bizalmát visszaszerezni időbe telik.

Ha a rendszerváltó országok bankrendszerének elmúlt öt éves fejlődését tekintjük, szembevetve a kelet-közép-európai országok relatív lemaradása: 1998 és 2002 között Csehországban, Szlovákiában és Lengyelországban a banki közvetítés minden mutató alapján stagnált vagy kissé szűkült, s ez részben (a magánszektorban nyújtott hitelek leszámítva) igaz Magyarországra is. Ellenben dinamikusan bővült a balti országokban, amelyek közül Észtországban és Lettországban a magánszektor bankhiteleinek GDP-hez viszonyított aránya már nagyobb, mint a kelet-közép-európai országokban. A leggyorsabb növekedést messze a horvát bankrendszer mutatta, s ennek eredményeképpen minden mutató tekintetében megelőzte a korábbi régióvezetőt, s ugyancsak folyamatosan, de lassabban bővülő szlovén bankszektor teljesítményét. Ki kell még emelni a bolgár bankrendszer gyors fejlődését, aminek következtében az lassan eléri a kelet-közép-európai országok banki közvetítésének kiterjedtségét.

Mindezek alapján a rendszerváltó országok bankrendszerének fejlődését legalább kétféleképpen értékelhetjük, aszerint, hogy a rendszerváltáskor *örökölt helyzetbe* vagy a *fejlett piacgazdaságok bankrendszerének színvonalához* viszonyítjuk azt. Az első megközelítésből nézve *óriási fejlődés* játszódott le a szektorban, hiszen – különösen a balti országokban – szinte a nulláról indulva, egy nagy társadalmi költséggel járó bankkonszolidációt végrehajtva megtörtént az intézményi újraépítkezés, a bankok és a többi gazdasági szereplő kapcsolatrendszerének új, üzleti alapokra helyezése, korszerű szabályozás bevezetése lépésről lépésre, a szektor tőkével és korszerű banktechnológiával történő megerősítése külföldi befektetők bevonásával. A banki közvetítés nagy erőfeszítésekkel elért szintje ugyanakkor jócskán elmarad az EU-országok bankrendszerének kiterjedtségétől: ennyi idő alatt és ekkora fejlődési dinamizmussal beérni nem, csupán közelíteni lehetett a fejlett országok bankrendszerének teljesítményét. Mindebből az a hosszú távú gazdasági növekedés szempontjából nagyobb probléma következik, hogy a bankszektor ezekben az országokban sok tekintetben még mindig diszfunkcionálisan működik, s így tőkeallokációs szerepét nem tudja megfelelően betölteni. Ez különösen igaz volt az átmeneti időszak első felében-kétharmadában, amikor az alultőkésített, forráshiányos, rossz hitelekkel és vállalati kereszttulajdonlással terhelt bankok csak nagyon részlegesen voltak képesek ellátni pénzügyi közvetítő szerepüket. A lakossági betétgyűjtés a bankrendszer iránti gyenge bizalom miatt stagnált vagy csökkent, hosszú távú forrásokhoz jutni nem lehetett, a bizonytalan vállalati szektor és magas állampapírhozamok miatt érdemesebb volt az államot finanszírozni, az infláció és a bankrendszer nagy működési és konszolidációs költségei miatt magas kamatok az életképes vállalati szektort külföldi hitelfelvételre szoktatták. Bár országoként eltérő mértékben még találkozhatunk ezekkel a jelenségekkel, napjainkban már visszaszorulóban vannak. Erre utal a bankkonszolidációtól kezdődően a magánszektorban nyújtott hitelek GDP-hez viszonyítva évről évre növekvő aránya, amin belül nő mind a vállalati, mind a lakossági hitelek volumene. Mérséklődik a nemzetközi összehasonlításban magas kamatkülönbözet, ami a bankszektor működési költségeinek csökkenésére, egyben a hitelnújtás egyre kisebb kockázatára utal. A bankrendszerben képződő források volumene is növekedésnek indult. Fontos ismérve a szektor egyre piaciabb működésének a kínálati piac kialakulása mind több üzletágban. *Magyarországon* például az évtized végére telítődő nagyvállalat-hitelezési piac mellett ma már a kis- és középvállalkozói szektorért is verseny folyik, s bár a két éve indult lakossági hitelezés piaca még nem telítődött, a verseny már erősen kieleződött.

A fejlődés meglehetősen felgyorsult, főleg az alacsonyabb bázisról induló országokban. Az országok közötti különbséggel kapcsolatban fontos hangsúlyozni a bankrendszer gazdaságba való beágyazottságának, a banki közvetítés mélysége örökölt szín-

vonalanak jelentőségét is. A volt Jugoszlávia országai ebből a szempontból mindenképpen előnyben vannak a régió többi országával szemben, és ez megmutatkozik a fenti mutatók mai alakulásában is. Ugyanakkor a balti országok és újabban Bulgária példája mutatja, hogy rossz indulási pozícióból is lehet gyors fejlődést elérni. Míg a megkésített cseh és szlovák bankkonszolidáció, az elhúzódozó lengyel ágazati struktúraváltás és befejezetlen bankprivatizáció példája azt bizonyítja, hogy kedvezőtlen szabályozási és realgazdasági körülmények a banki közvetítés mélyülését évekre visszavethetik.

Felhasznált irodalom

- Árvai Zsófia [2002a]: A banki közvetítés mélysége Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. szám.
- Árvai Zsófia [2002b]: A vállalatfinanszírozás új fejlődési irányai Magyarországon. MNB Műhelytanulmányok, 26.
- Balassa Ákos [1996]: A magyar bankszektor konszolidációja és jelenlegi helyzete. *Külgazdaság*, 4. és 5. szám.
- Bányár László [2003]: Egy az utunk? *Bank és Tőzsde*, 11. szám.
- Bányár László [2004]: A tíz legnagyobb kelet-közép-európai (Csatlakozó nagybankok). *Bank és Tőzsde*, 2. szám.
- Beck, T. – Levine, R. [2003]: Legal Institution and Financial Development. World Bank Policy Research Working Paper, 3138, September.
- Bonin, J. P. – Schaffer, M. [1996]: Bankok, vállalatok, rossz hitelek és csődök Magyarországon, 1991–1994. *Közgazdasági Szemle*, 2. szám.
- Bonin, J. P. [1996]: Átalakulóban a bankszféra – a magyar, a lengyel és a cseh bankprivatizáció. *Külgazdaság*, 7–8. szám.
- Bonin, J. P. és szerzőtársai [1998]: Banking in Transition Economies. Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, UK.
- Botos Katalin [1996]: Elvesztett illúziók. A magyar bankrendszer helyzete és távlatai. KJK, Budapest.
- Claessens, S. – Demirgüç-Kunt, A. – Huizinga, H. [1998]: How does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? World Bank Policy Research Working Paper, 1918.
- Danel, J. A. [1997]: Fiscal Effects of Bank Restructuring. IMF Working Paper, 52.
- EBRD Transition Report 2002, 2003.
- ECB [2002], Monthly Bulletin, August.
- ECB [2004]: Monthly Bulletin, May.
- Gelegonya Judit [2004]: A külföldi tulajdonú bankok szerepe Magyarországon. Jelentés a Pénzügyi Stabilitásról. MNB, február.
- Gelos, R. G. – Roldós, J. [2002]: Consolidation and Market Structure in Emerging Market Banking Systems. IMF Working Paper, 02/186.
- Gray, Cheryl W. – Holle, Arnold [1996]: Bank-Led Restructuring in Poland. World Bank Policy Research Working Paper, September.
- Király Júlia – Pozsonyi Gábor [1998]: Bankszabályozás és intézményrendszer Magyarországon. In: Kohn, Meir [1998]: Bank- és pénzügyek, pénzügyi piacok. Osiris – Nemzetközi Bankárképző Központ.
- Köbli József [1994]: Bank- és adóskonszolidáció Magyarországon 1991–1994. *Külgazdaság*, 10. szám.
- Leahy, M. – Schich, S. – Wehinger, G. – Pelgrin, F. – Thorgeirsson, T. [2001]: Contributions of Financial Systems to Growth in OECD-Countries. OECD Working Paper.
- Levine, R. [1999]: Bank-Based and Market-Based financial Systems: Cross-Country Comparisons. World Bank Working Paper, 2143.
- Levine, R. – Loayza, I. – Beck, T. [2000]: Financial Intermediation and Growth: Casuality and Causes. *Journal of Monetary Economics*, 46.
- Majnoni, G. – Shankar, R. – Várhegyi, É. [2003]: The Dynamics of Foreign Bank Ownership: Evidence from Hungary. World Bank Policy Research Working Paper, 3114, Augustus.
- Massaro, Riccardo – Maakari, Erkki [2002]: The European and Euro-Zone Financial Structure. Eurostat, Statistics in Focus, 18.
- Mérő, Katalin – Endrész Valentinyi, Marianna [2003]: The Role of Foreign Banks in Five Central and Eastern European Countries. MNB.
- Mérő Katalin [2002]: A bankok pénzügyi közvetítésben betöltött szerepének változása. MNB Műhelytanulmányok, 26.
- Mihályi Péter [1997]: A bankprivatizáció tanulságai. *Külgazdaság*, 10. szám.
- MNB [2002]: Jelentés a Pénzügyi Stabilitásról, 2002. MNB, június.
- MNB [2004]: Jelentés a pénzügyi stabilitásról, 2004. MNB, június.

- National Bank of Poland [2002]: The Polish Banking System in the Nineties. Tanulmány a Lengyel Nemzeti Bank honlapján: www.nbp.pl
- Nicoló, G. – Bartholomew, P. – Zaman, J. – Zephirin, M. [2003]: Bank Consolidation, Internationalization, and Conglomeration: Trends and Implications for Financial Risk. IMF, Working Paper, 03/158.
- Reininger, T. – Schardax, F. – Summer, M. [2002]: Financial System Transition in Central Europe: The First Decade. SUERF Studies, No. 16.
- Rother, P. C. [1999]: Explaining the Behaviour of Financial Intermediation: Evidence of Transition Economies. IMF, Working Paper, 36.
- Talley, S. – Giugale, M. – Polastri, R.[1999]: Capital Inflow Reversals, Banking Stability, and Prudential Regulation in Central and Eastern Europe. World Bank Policy Research Working Paper, 2023.
- Tang, H – Zoli, E. – Klychnikova, I. [2000]: Banking Crises in Transition Countries: Fiscal Cost and Related Issues. World Bank, Working Paper, 2484.
- Várhegyi Éva [1997]: A magyar bankrendszer privatizálása. *Közgazdaság*, 6. szám.
- Várhegyi Éva [1998]: A magyar banktulajdonosi szerkezet sajátos vonásai. *Közgazdasági Szemle*, 10. szám.
- Várhegyi Éva [2001]: Külföldi tulajdon a magyar bankrendszerben. *Közgazdasági Szemle*, július.
- Várhegyi Éva [2003]: Bankverseny Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 12. szám.
- Vigh-Miklé Szabolcs [2002]: Változások a pénzügyi közvetítés struktúrájában. MNB, Műhelytanulmányok.
- Wachtel, P. [1997]: A külföldi bankok szerepe a közép-európai átmeneti gazdaságokban. *Közgazdasági Szemle*, 1. és 2. szám.
- Wijnbergen, Sweden [1998]: Bank Restructuring and Enterprise Reform. EBRD, Working Paper.
- World Bank [2002]: Transition – The First Ten Years – Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union. World Bank.

Függelék

A pénzügyi szektor fejlődése a kelet-közép-európai országokban

	1993	1996	1998	2000	2001	2002
Magyarország						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	40 (16)	42 (24)	44 (28)	44 (29)	41 (31)	38 (27)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	76,3	15,3	9,8	7,7	9	10,8
Rossz követelések aránya, %	23	7,2	7,9	3,1	2,3	4,6
A magánszektornak nyújtott banki hitelek/GDP	26,5	21,9	24,2	30,2	31,5	34,0
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %	2,3	2,4	29,9	25,2	19,2	17,4
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	3	3	4	4	4	4
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	2	3	3,3	3,7	3,7	3,7
Csehország						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	52 (18)	53 (23)	45 (25)	40 (26)	38 (26)	37 (26)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	11,9	16,6	18,6	28,2	3,8	4,6
Rossz követelések aránya, %		21,8	20,3	19,3	13,7	9,4
A magánszektornak nyújtott banki hitelek/GDP	51	47,2	47	36,6	24,5	20,0
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %		31,4	19,7	20,9	15,4	21,0
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	3	3	3	3,3	3,7	3,7
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	2	2,7	3	3	3	3
Szlovákia						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	28 (13)	29 (14)	27 (11)	23 (13)	19 (12)	18 (15)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	70,7	54,2	50	49,1	4,9	2,9
Rossz követelések aránya, %	12,2	31,8	44,3	26,2	24,3	11,2
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %		6,7	4,7	3,9	3,3	7
A magánszektornak nyújtott banki hitelek/GDP	30,4	30,4	43,9	37,6	27,6	25,2
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	2,7	2,7	2,7	3	3,3	3,3
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	2	2,7	2,3	2,3	2,3	2,3

	1993	1996	1998	2000	2001	2002
Lengyelország						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	87 (10)	81 (25)	83 (31)	74 (47)	64 (46)	59 (45)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	86,2	69,8	48	23,9	24,4	26,6
Rossz követelések aránya, %	36,4	14,7	11,8	16,8	20,1	24,6
A magánszektorban nyújtott banki hitelek/GDP	12,2	15,9	17,6	18,7	18,4	15,2
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %	3,7	6,6	13,1	18,5	14	14,3
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	3	3	3,3	3,3	3,3	3,3
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	2	3	3,3	3,7	3,7	3,7
Szlovénia						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	45 (5)	36 (4)	30 (3)	28 (6)	24 (5)	22 (6)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	47,8	40,7	41,3	42,2	48,4	48,6
Rossz követelések aránya, %	n. a.	10,1	9,5	8,5	9,2	n. a.
A magánszektorban nyújtott banki hitelek/GDP	22,1	28,4	32,6	38,9	40,4	41
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %	n. a.	3,6	12,2	14,4	15,3	19,1
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	3	3	3	3,3	3,3	3,3
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	2	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
Horvátország						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	43 (n. a.)	n. a.	n. a.	43 (21)	43 (24)	46 (23)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	58,9	36,2	37,5	5,7	5	4
Rossz követelések aránya, %	n. a.	11,2	12,6	19,8	15	11,5
A magánszektorban nyújtott banki hitelek/GDP	37,7	21,4	26,6	27,8	34,2	45
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %	n. a.	15,3	14,5	14,5	16,8	16,1
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	2	2,7	2,7	3,3	3,3	3,7
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	1	2	2,3	2,3	2,3	2,7

	1993	1996	1998	2000	2001	2002
Bulgária						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	41 (0)	42 (3)	34 (17)	35 (25)	35 (26)	34 (26)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	n. a.	82,2	56,4	19,8	19,9	14,1
Rossz követelések aránya, %	6,7	15,2	11,8	10,9	7,9	10,4
A magánszektornak nyújtott banki hitelek/GDP	3,7	35,3	12,2	11,6	14,6	18,0
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %	n. a.	0,2	7,4	4,8	3,7	4,3
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	2	2	2,7	3	3	3,3
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	1	2	2	2	2	2,3
Románia						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	14 (1)	31 (10)	36 (16)	33 (21)	33 (24)	31 (24)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	n. a.	80,9	75,3	50	45,4	43,6
Rossz követelések aránya, %	n. a.	48	58,5	3,8	3,4	2,3
A magánszektornak nyújtott banki hitelek/GDP	3,1	11,5	11,6	7,2	8	8
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %	n. a.	0,2	3	3,5	6	10,2
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	1	3	2,3	2,7	2,7	2,7
A nem-banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	1	2	2	2	2	2
Észtország						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	21 (1)	15 (4)	6 (3)	7 (4)	7 (4)	7 (4)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	25,7	6,6	7,8	0	0	0
Rossz követelések aránya, %	n. a.	2	4	1,6	1,5	0,8
A magánszektornak nyújtott banki hitelek/GDP	10,6	18,1	25,9	25,5	27,8	29,8
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %	n. a.	n. a.	9,4	34,5	27	33,6
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	3	3	3,3	3,7	3,7	3,7
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	1,7	2	3	3	3	3,3

	1993	1996	1998	2000	2001	2002
Lettország						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	62 (n. a.)	35 (14)	27 (15)	21 (12)	23 (10)	19 (12)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	n. a.	6,9	8,5	2,9	3,2	4
Rossz követelések aránya, %	n. a.	20	6,8	5	3,1	2,1
A magánszektornak nyújtott banki hitelek/GDP	n. a.	6,9	15,1	19,5	26,4	33,4
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %	n. a.	3	6,1	8	9,2	8
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	2	3	2,7	3	3,3	3,7
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	1	2	2,3	2,3	2,3	3
Litvánia						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	26 (0)	12 (3)	12 (5)	13 (6)	14 (4)	14 (4)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	53,6	54	44,4	38,9	12,2	0
Rossz követelések aránya, %	n. a.	32,2	12,5	10,8	7,4	5,8
A magánszektornak nyújtott banki hitelek/GDP	13,8	9,4	9,6	10,1	11,5	14,2
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %	n. a.	11,4	10	14	10	9,5
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	2	3	3	3	3	3
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	1,7	2	2,3	3	3	3
Oroszország						
Bankok száma (külföldi tulajdonú bankok száma)	n. a.	2029 (22)	1476 (30)	1311 (33)	1319 (35)	1329 (37)
Állami tulajdonú bankok eszközeinek aránya, %	n. a.	n. a.	41,9	n. a.	n. a.	n. a.
Rossz követelések aránya, %	n. a.	13,4	30,9	15,3	12,1	11,4
A magánszektornak nyújtott banki hitelek/GDP	11,8	7,4	12,1	11,2	14,6	17,3
Tőzsdei kapitalizáció/GDP, %	0	9,7	16,5	15,3	12,1	36,5
A bankrendszer fejlettségét jelző EBRD-index	1	2	2	1,7	1,7	2
A nem banki pénzügyi szektor fejlettségét mérő EBRD-index	1,7	3	1,7	1,7	1,7	2,3

Forrás: EBRD Transition Report, 2002, 2003.

Miért zöldebb a szomszéd rétje?

„Az adóreform nehéz kenyér”

BALOGH LÁSZLÓ

A cikk adóelméleti részében a szerző áttekinti azoknak az alapelveknek a kialakulását, tartalmát és vitatott pontjait, amelyek egy adóreform kialakítása és megvalósítása során szem előtt tartandók. Ez után három gyakorlati példát elemez részletesen. A horvát adórendszer semmiből történt kialakításánál egy fogyasztásorientált elméleti koncepciót vettek alapul, amely mind a jelenlegi és jövőbeni fogyasztás és ennek hatására a beruházásokról való döntések esetében is a torzító hatások minimalizálását célozta. Magyarországon legutóbb 2000-re tervezték az adórendszer átfogó reformját. A magyar adóreform elsősorban az egyszerűsítésre, valamint az adóalap szélesítésére és ezáltal az adókulcsok csökkentésére irányult. A reformjavaslatot azonban a kormány még a parlamenti vitára bocsátás előtt visszavonta. Az idén bevezetett szlovák adórendszer, melyet „egyadós”-rendszernek is neveznek, jövedelemadó oldalról a flat-rate (adómentes sáv, majd egységes, 19 százalékos kulcs) megoldást használja, kiegészítve ezt a hozzáadott érték adóztatásának legegyszerűbb, (egykulcsos) rendszerével. A nemzetközi gyakorlatnak megfelelően ez a rendszer is kiegészül a tipikus jövedéki termékek extra megadóztatásával. Fontos tanulsága a szlovák reformlépéseknek, hogy elegendően erős politikai akarattal még egyébként működőképes adórendszer esetén is van lehetőség egy szakmailag megalapozott, új koncepció végrehajtására.

ADÓREFORM AZ ADÓELMÉLETBEN

A legfontosabb különbség az adórendszer elmélete és az adóreform elmélete között a következő: egy racionális vagy optimális adórendszer konstrukciója az adópolitikai célokból és a gazdasági, valamint nem gazdasági tényezők és körülmények által determinált keretből indul ki, és feltételezi, hogy egy ilyen adórendszer intézményesíthető a nemzetgazdaságban. A gyakorlati adópolitikusként azonban abból kell kiindulnia, hogy minden modern gazdaságban létezik egy történelmileg kialakult adózási rend és minden gyakorlati lépés az elméletileg konstruált ideális rendszer irányában csak többé-kevésbé parciális adóreformok útján tehető meg. (Heilman, 1984, 260. o.)

Az elméleti és adópolitikai idealizmus olyan különböző reformprojektek formájában öltött testet, mint az „általános jövedelemadó” vagy, mint már korábban is az „általános vagyonadó” különböző utópisztikus megjelenési formái a XIX. század első felének

Balogh László a Budapesti Corvinus Egyetem, Pénzügyi Tanszék adjunktusa

német pénzügyi munkáiban. (Wilke, 1921, 21. és 51. o.) A gyakorlati adózás szakértői azonban meg voltak győződve arról, hogy valamennyi egyedi direkt és indirekt adó egybeolvasztása egy általános jövedelemadóval nem valósítható meg. Ehelyett, mint azt *Lorenz von Stein* – saját korában politikai viták keresztútjában lévő – álláspontja is tükrözte, a tudomány feladata az volt, hogy a teljes adórendszert valamennyi szóba jöhető részrendszer megfelelő kombinációjaként alapozza meg és építse ki.

Önmagában adóreformnak – ha az egyik oldal behatóbb vizsgálata érdekében hajlandóak vagyunk lemondani a másik oldal vizsgálatáról – azt szoktuk tekinteni, amikor azonos költségvetési bevételt próbálunk meg különböző adózási megoldásokkal kiszolgáltatni (Hetényi, 1999b). Tehát, ha azt mondjuk egy adórendszerre, hogy nem hatékony, akkor arra ne az legyen az adóreform válasza, hogy költsön kevesebbet az állam, mert így hatékonyabb adórendszert lehet kialakítani. Először próbáljunk meg arra válaszolni, hogy ugyanazt a költségvetési bevételt lehet-e kevesebb gazdaságot zavaró körülménnyel, ugyanannyit szállító, de más struktúrájú adórendszerrel elérni.

Adózási alapelvek

Mióta a közgazdasági tudományok ismerik és használják az adóelmélet és az adórendszer fogalmát, azóta a vizsgálódás fontos területét jelenti az optimális adórendszerrel szembeni közgazdasági követelmények rendszerének megfogalmazása.

Mielőtt rátérnénk a jelen munka esetében használt adózási alapelvrendszer bemutatására, érdemes röviden, a teljesség igénye nélkül áttekintenünk a különböző gondolkodók által a XVIII. század végétől a XX. század második feléig felállított követelmény-rendszereket.

Jakob Friedrich van Bielfeld báró szerint (Heilmann, 1984, 249. o.) az állami bevételeknek három fontos tulajdonságuk kell, hogy legyen: (1) A polgároknak és lehetőleg az idegeneknek is vagyoniuk és gazdagságuk arányában kell a terheket viselniük. (2) A befizetéseknek a lehető legkevésbé szabad a polgárokat zavarnia. (3) Olyan módon és olyan időpontban kell az adókat beszedni, ahogy ez a polgárok számára a legkényelmesebb.

Adam Smith-nél (Hetényi, 1999) az adóztatásnak: (1) arányosnak, (2) meghatározottnak, (3) kényelmesnek és (4) olcsónak kell lennie.

Már a meglehetősen korai felfogás is egyértelműen mutatja, hogy az adóztatás lehető legszélesebb alapokra helyezése és az állam alkalmazkodási kötelezettsége polgárainak „kényelmi” szempontjaihoz, valamint a polgári gazdaság zavarásának minimalizálása egyáltalán nem tekinthető új keletűnek az adórendszerrel szembeni elvárások körében.

A XX. századi közpénzügyi irodalom talán legnagyobb klasszikusai *Musgrave* és *Stiglitz* a következőképpen fogalmazták meg az adórendszer kívánatos tulajdonságainak körét:

Musgrave [1994, 2. kötet, 9. o.] szerint az adórendszernek: (1) igazságosnak, (2) minimális holtteher-vesztéssel járónak, (3) más gazdaságpolitikai célok befogadása esetén is az igazságosságot lehető legkevésbé zavarónak, (4) a fiskális és stabilizációs politikát lehetővé tevőnek, (5) hatékony adminisztrációt és egyértelműséget biztosítónak, (6) minimális igazgatási és adminisztrációs költségekkel beszédhetőnek kell lennie.

Stiglitz (*Stiglitz-Schönfelder*, 1996, 408. o.) szerint az adórendszernek a következő célszerű alaptulajdonságokkal kell bírnia: (1) gazdasági hatékonyság, (2) adminisztratív egyszerűség, (3) rugalmasság (4) politikai felelősség (5) igazságosság.

Vizsgáljuk meg *Musgrave* és *Stiglitz* szempontrendszerét! Nagyon hasonló a kettő, de mégis hangsúlyos különbségek vannak köztük. *Musgrave* szerint az adórendszernek amellet, hogy igazságosnak kell lennie és minimális holtteher-vesztéssel kell járnia, fontos követelménye – ez egy kicsit bonyolult, de tanulságos –, hogy más gazdaságpoli-

tikai célok befogadása esetén is az igazságosságot lehető legkevésbé zavaró legyen. Tehát, ha az adórendszer befogad valamifajta határozott politikai preferenciakinyilvánítást, ezt akkor is úgy kell tennie, hogy az igazságosságot ez a lehető legkevésbé zavarja.

Szintén *Musgrave* állítja, hogy az adórendszernek a fiskális és stabilizációs politikát lehetővé tevőnek kell lennie. Tehát túlpörgő gazdaság esetén lehessen több bevételt szedni, mint amennyit feltétlenül el kell költeni, visszaeső gazdaság esetén pedig meg lehessen tenni, hogy vagy hitelfelvételből a későbbi bevételek terhére, vagy korábban el nem költött bevételek miatt pillanatnyilag kevesebb bevételt szedjen az állam. Az adórendszernek továbbá hatékony adminisztrációt és egyértelműséget kell biztosítania. A hatékony adminisztráció azt jelenti, hogy az államnak tudnia kell, hogy kitől mit kell beszednie, az egyértelműség pedig, hogy az adószabálynak – lehetőleg – az állampolgár és az adóhatóság számára ugyanazt kell jelentenie. Végül: minimális igazgatási és adminisztrációs költségekkel kell működnie. Az adminisztrációnak a megfelelő információt szolgáltatnia, az egyértelműséget biztosítania kell, de ezt úgy kell megoldania, hogy ez a lehető legkevesebbe kerüljön.

Mint említettük adózási alapelveit *Stiglitz* öt pontba szedte: gazdasági hatékonyság, adminisztratív egyszerűség, rugalmasság, igazságosság. Fontosnak tartja továbbá a politikai felelősséget, ami azt jelenti, hogy politikailag felelősen kell az adó kivetésével járó kötelezettségeket felvállalni, illetve felvállaltatni az emberekkel. Mindezt olyan módon, hogy egyrészt látható legyen, ezzel mit akar elérni az állam, másrészt nyomon követhető legyen, hogy valóban az történt-e az adórendszer végrehajtásánál, aminek történnie kellett, ami a kitűzött célt szolgálja.¹

Úgy gondolom, nem véletlen, hogy *Musgrave* az igazságossággal kezdi a követelményeket, csak ezután beszél a különböző hatékonysági ismérvekről, míg *Stiglitznél* ez fordítva van. Ő a gazdasági hatékonyságot írja elsőként, azután, további három feltétel fenntartása mellett, az igazságosságra törekvést is beveszi a kritériumok közé. Ez nem jelenti azt, hogy szerinte az igazságosság nem fontos. Az azonban kiderül a kormányzati szektorról szóló könyvéből is, hogy ha súlyos ellentét van az igazságosság és a hatékonyság között, akkor alaposan el kell gondolkodni azon, hogy a fiskális politika válszthatja-e az igazságosságot.

Végül röviden egy, a XX. század végi irodalom alapján összeállított, valamint a kelet-közép-európai átmeneti gazdaságok esetében különösen hangsúlyozandó stabilitási követelménnyel kiegészített elvárásrendszert mutatok be (*Balogh*, 1999, 234–238. o.) A követelményrendszer a következőképpen épül fel:

Méltányosság	
Hatékonyság	<i>mint fő elvek</i>
Semlegesség	
Egyértelműség	
Egyszerűség	<i>mint az adóbürokrácia elvei</i>
Alacsony adminisztratív költségek	
Stabilitás	
Rugalmasság	<i>mint a rendszer időbelisége</i>

¹ *Stiglitz* érveinek bővebb kifejtését lásd a könyvében (*Stiglitz*, 2000, 401–421. o.).

Az abszolút igazságosság direkt módon történő megvalósítására irányuló törekvés az adóztatásban is eleve kudarcra lenne ítélve. Ugyanakkor valamifajta igazságossági-méltányossági szempont legalább parciális érvényesítése fontos feltétele a társadalmi stabilitás megőrzésének. A közösségi közgazdaságtan az adóztatás területén a méltányosság két ismervét tartja kezelhetőnek. Az első a haszonelvűség, amely azt jelenti, hogy egy adórendszer akkor méltányos, ha az adóterheket az adófizetők olyan arányban viselik, ahogyan a közkiadásokból részesednek. Jelentősen enyhébb megfogalmazásban egy közszolgáltatás terheit lehetőleg az azt leginkább igénybevevők csoportjának kell viselnie. Az elv tiszta és önmagában nehezen vitatható, ugyanakkor – az esetleges gyakorlati érvényesítés során jelentkező mérési és számbavételi problémákat is megelőzően – a haszonelvűség két olyan feltételt sért, amely pedig az államháztartás egészére vonatkozóan nyilvánvalóan megkerülhetetlen. Az egyik az állam elosztási funkciója, amelynek megvalósítása nem egyeztethető össze a haszonelvűséggel. A másik pedig a globális fedezet elve, amely szerint az államháztartás egy-egy alrendszerén belül, annak valamennyi bevétele fedezi annak valamennyi kiadását, tehát az alrendszereken belüli „horizontális” mérlegek készítésének nincs általános közgazdasági értelmezhetősége, így a haszonelvűség technikailag is eleve csak részlegesen alkalmazható.

A második és egyben az egyetlen globálisan is érvényesíthető igazságossági ismerv a közteherviselő-képesség (vagy egyenlő használdozat) elve. Ez azt mondja ki, hogy mindenkinek teherviselő-képessége arányában kell kivennie részét a közkiadások finanszírozásából, illetve hogy mindenkire akkora adóterhet kell hárítani, amekkora a többiekével azonos hasznosságról való lemondást eredményez.

Az egyenlő használdozat elvének alapvetően három megfogalmazási módja ismert (Brümmerhof, 1996, 245–246. o.):

(1) Az egyenlő abszolút áldozat elve, mely azt mondja ki, hogy mindenkinek adott mértékű használdozatot (U) kell hoznia, vagyis

$$U(Y) - U(Y - T) = \text{konstans, ahol:}$$

$$U(Y): \quad Y \text{ jövedelem hasznossága}$$

$$U(Y - T): \quad \text{az adózás utáni jövedelem hasznossága.}$$

(2) Az egyenlő relatív áldozat (egyenlő arányú használdozat) elve szerint minden adózónak az általa elérhető hasznosság azonos hányadáról kell lemondania, vagyis:

$$\frac{U(Y) - U(Y - T)}{U(Y)} = \text{konstans.}$$

(3) Végül az egyenlő határhaszon áldozat szerint az adózó által realizált maximális hasznosság adó általi változásának értéke kell, hogy azonos legyen, azaz

$$U'(Y - T) = \text{konstans.}$$

Ez az elv képezi a progresszív adóztatás gyakorlatának alapját a személyi jövedelmek adóztatásában.

A hatékonyság elve – nagyon egyszerű megfogalmazásban – azt jelenti, hogy a közkiadások finanszírozásához szükséges bevételeket a gazdasági növekedés ütemének lehetséges minimális csökkentése mellett kell beszédni. Az adóztatás nyilvánvalóan szűkíti a gazdasági növekedéshez rendelkezésre álló forrásokat, hiszen azok változatlan technológiai feltételeket és zárt gazdaságot feltételezve az el nem fogyasztott jövedelemmel, tehát a megtakarításokkal egyeznek meg. Ha az ún. adminisztratív hatékonyság érvényesítésétől most eltekintünk, akkor azt kell megállapítanunk, hogy az adórendszer annál kevésbé hatékony, minél inkább torzítja az egyébként hatékony piaci döntéseket, illetve minél nagyobb holtteher-veszteséghez vezet.

A követelmények ellentmondásossága és prioritási rendje

A legfontosabb és egyúttal legnehezebben kezelhető ellentmondás a méltányosság és hatékonyság között jelentkezik. Ha az adórendszer a leginkább megvalósítható méltányossági kritériumot – a közteherviselő képesség vagy egyenlő haszonélvezet elvét – helyezi előtérbe, akkor kézenfekvő megoldásként két dolog kínálkozik. Az első és teljesen nyilvánvaló lehetőség a személyi jövedelemadó erőteljesen progresszív tétele. Ez az egyenlő haszonélvezeti elv szinte tankönyvszerű megvalósítása.

A fogyasztói pozíciót a statisztikai mérhetőség és az adminisztratív kezelhetőség szempontjából kétségtelenül a folyó személyes jövedelem közelíti a legjobban. Ez a mérőszám ennek ellenére abszolút értelemben rendkívül távol van a tökéletestől. Ezt két egyszerű példával is érzékeltetjük. Nagyméretű feketegazdaság esetén a személyes jövedelmeknek már a mérése is könnyen esetlegessé válik, s ekkor az erőteljes progresszivitás következménye az állami alkalmazottak diszpreferálása és a jövedelemszerzésnek a feketegazdaság irányába való további eltolódása lesz. A fogyasztói pozíciót továbbá a folyó jövedelem mellett a családi helyzet is erősen determinálja, ennek következtében minél erősebb a progresszivitás, annál kifinomultabb (egyúttal bonyolultabb és bürokratikusabb) módon kell a családi jövedelmi helyzet figyelembevételéről gondoskodni.

További gondokat is okoz a progresszivitás a hatékonysági követelmény tekintetében. Egyrészt azáltal, hogy kimondottan a megtakarításra szánt jövedelmek ellen intéz támadást, ezáltal elsődlegesen és abszolút mértékben csökkenti a beruházási lehetőségek szintjét. A másodlagos hatás, hogy a magas jövedelmek keletkezésének motívumát is jelentősen mérsékli a magas határadókulcs alkalmazása, ez már a folyó gazdasági teljesítményt is visszafoghatja. További fontos következmény, hogy minél magasabb az adóteher, annál többet tud (és hajlandó) az adózó legális adóelkerülésre költeni, illetve annál inkább fogja az adócsalás kockázatát vállalni.

A második lehetőség a méltányosság előtérbe helyezésére az alapvető létfenntartási cikkek általános forgalmi adó kulcsának csökkentése (akár a nulla kulcsig). Ez első megközelítésben tehermentesíti az alacsonyabb jövedelmű rétegek fogyasztását, ezáltal valósítva meg a kívánt célt. Méltányossági szempontú probléma ezzel a megoldással kapcsolatban, hogy a magasabb jövedelmű rétegek alapvető létfenntartási cikkekből is többet fogyasztanak, ennek következtében az adókedvezmény által több „támogatást” kapnak a szegényeknél. Hatékonyság szempontjából kétségtelen negatívuma ennek a megoldásnak, hogy a fogyasztás stabilan nagy részét kitevő cikkek adókedvezményének kieső fedezeti funkcióját valahol másuttal szükséges pótolni, ami praktikusán vagy az általános áfakulcs jelentős emelését, vagy a személyi jövedelemadó terheinek fokozását jelentheti. Ez pedig további problémákhoz vezet.

A hatékonyság szempontjait előtérbe helyező adórendszer (beleértve ebbe az adminisztratív hatékonyságra való törekvést is) a közvetett adókat, elsősorban az általános forgalmi adót (többszörített adót, értéknövekedési adót) fogja az adórendszer kiemelt eszközkezelésként kezelni (azt is lehetőleg egykulcsos vagy ahhoz nagyon közeli megoldással), ami viszont az igazságossági kritérium közvetlen érvényesülésének ellehetetlenüléséhez vezet. Ennek következtében vagy súlyos társadalmi feszültségek alakulhatnak ki, vagy a kiadási oldalon kell olyan szociális támogatási rendszert működtetni, amely alkalmas a probléma kezelésére. Ez utóbbi természetesen ismét csak az adóterhek növelésével valósítható meg.

Minél jobban törekszik az adórendszer e két szempont együttes érvényesítésére, annál bonyolultabb lesz a rendszer maga. Emellett a viszonylagos adminisztratív hatékonyság csak stabilitás esetén képzelhető el. Ráadásul a bonyolultság csak akkor engedi a rugalmas alkalmazkodást, ha annak lehetősége előre be volt építve az adórendszerbe, egyébként (ad-hoc reakciókkal) nem.

Ha a cél a gazdasági növekedéshez rendelkezésre álló források kímélése az adóztatástól, akkor nem lehet erősen progresszív jövedelemadó-rendszert alkalmazni, a megterheléshez rendelkezésre álló jövedelmeket a fogyasztáshoz rendelkezésre álló jövedelmeknél kisebb mértékben célszerű adóztatni. Milyen hatással lesz ez a jövedelemre, ha egységes fogyasztási adót vezetnek be? Ez a jövedelemre vetítve regresszív adót jelent. Például a mai áfarendszerek jövedelmarányosan nem progresszív, hanem regresszív adórendszernek tekinthetők. Hiszen általában minél magasabb valakinek a jövedelme, annál kisebb részt költ belőle fogyasztásra, ennek következtében a jövedelemből fizetett áfakulcs lényegesen magasabb az alacsony jövedelmű családoknál, és alacsonyabb a magas jövedelműek esetében.

Az adórendszer progresszivitásának problémája, a méltányosság érvényesítésére, úgy tűnik, az azonos határhaszon-vesztésből eredően nagyon jó eszköz, de az adórendszer hatékonyságával konfliktusban van. Ezért természetesen a deklarált vagy kimondatlanul alkalmazott társadalmi jóléti függvény kérdése, hogy az adott ország pénzügyi kormányzata a hatékonyság és a méltányosság között milyen módon egyensúlyoz.

A progresszivitás további problémája, hogy ha nagyon nagy mértékű, akkor a méltányossági ismérv megvalósítására sem teljesen alkalmas. Mitől progresszív egy progresszív adórendszer általában? Progresszív adórendszerről gyakorlatban a progresszív jövedelemadóknál szokás beszélni, tehát amikor progresszív adókról beszélünk, akkor ez a jövedelemnek, méghozzá a személyi jövedelemnek a progresszív adóztatását jelenti.

A progresszivitás célja valamilyen szempontból egyenlő haszonáldozat biztosítása. Ahhoz azonban, hogy ténylegesen azonos hasznosságvesztést okozzunk, magát a fogyasztói hasznosságot kellene mérni. Ehelyett a piacon megszerzett személyi jövedelmet tudjuk mérni. Élünk továbbá egy olyan feltételezéssel, hogy azonos arányú adó kivetése esetén a jövedelem növekedésével csökken a fogyasztási hasznosságvesztés. Minél nagyobb tehát a jövedelem, annál nagyobb arányban kell megadóztatni, hogy azonos határhaszon-vesztést okozzunk.

Belátható, hogy vannak olyan helyzetek, amikor a fogyasztási hasznosságot alapvetően nem csak az elért jövedelembeli különbségek magyarázzák. Így ha a jövedelembeli különbségek szerint erős progressziót alkalmaznak, akkor a méltányosság jegyében méltánytalanul preferálják azokat, akiknek a fogyasztási hasznosságbeli pozíciójuk jobb, mint ami a jövedelempozíciójukból közvetlenül átlagosan adódna. Következésképpen méltánytalan hátrányt fogja érni azokat, akiknek a fogyasztási pozíciójuk rosszabb, mint ami átlagosan a jövedelempozíciójukból következne.

Mivel az adórendszer nem képes a fogyasztók által elért hasznosságot mérni, ha a méltányosság jegyében nem kívánunk a hasznosságról lemondani, akkor célszerű azokat

a tipikus helyzeteket beazonosítani, amikor a jövedelmi és fogyasztási pozíció eltér egymástól. Ezekben az esetekben tehát vagy az adóalap, vagy az adófizetési kötelezettség számításában kell személyi szabályozásokat alkalmazni, vagyis az adóalany különleges helyzetére tekintettel lenni. Ez viszont az adórendszer bonyolultságához vezet, ami szemben áll az egyszerűség elvével.

Kialakul egy adórendszer, amely a méltányosság célja miatt nagyon progresszív, viszont a progresszivitás mellékhatásainak kompenzálására kialakított szabályok miatt nagyon bonyolult is lesz. Minél inkább beavatkozunk, annál bonyolultabb szabályokat kell alkalmazni annak érdekében, hogy a beavatkozás nemkívánatos hatásait kezelni tudjuk.

A gazdaság egyik nyilvános allokációs mechanizmusa a piac, amibe az állam saját, allokációs és redistribúciós eszközeivel beavatkozik. Létezik azonban ezen kívül egy másik nagy allokációs és redistribúciós mechanizmus. Az emberek a jövedelmüket ugyan egyénileg szerzik, de ezt általában családi szinten fogyasztják el. A családi újraelosztásba kívülről nagyon nehéz beleszólni. Egy erősen progresszív adórendszernek mindenképpen kezelnie kell azt, hogy a jövedelmet egyénileg keressük, fogyasztani viszont a családban vagy háztartásban fogyasztunk, és az egyes egyének mint adóalanyok jövedelmi pozíciójából nem lehet közvetlenül következtetni a háztartásnak a jövedelmi pozíciójára. A családi jövedelemadózás kívánsága (ígérte) nem véletlenül vetődik fel oly gyakran az adóelméleti, illetve a politikai csatározások során. Megvalósítási kísérletének számos nemzetközi példáját láthatjuk, ahol a házastársak közösen számított kulccsal adózhatnak jövedelmük után (például Németország), ahol az adókulcsot befolyásolja az eltartottak száma (például Franciaország), illetve ahol a gyermekek után jelentős adókedvezmény vehető igénybe (például Magyarország).

Mi térítheti még el a családi helyzetben belül a fogyasztási pozíciót a jövedelmi pozíciótól? Számos tényező, például a lakóhely, egészségi állapot, életkor. Ezek szerint akkor is egyénenként különböző szabályokat kell alkalmaznia egy adórendszernek, ha egyébként semmi különös befolyásolási szándéka nincs egy nagyon erőteljes méltányossági kritériumon kívül. További preferenciák érvényesítése esetén az adójog tovább bonyolódik. Minél bonyolultabb egy adórendszer, annál nehezebb előre kiszámítani, kik lesznek azok, akiket egy-egy változtatás ténylegesen előnyben fog részesíteni, illetve kik lesznek azok, akiket ténylegesen hátrányosan fog érinteni.

A progresszivitással óvatosan kell bánni. Egyrészt a holtteher-veszteségek következtében a méltányosság és a hatékonyság közötti egyik legnagyobb konfliktust képes okozni. Másrészt, ha nem elég átgondoltan alkalmazzák, akkor a méltányosság érvényesítését önmagában megkérdőjelezi. Egy átgondoltan érvényesített progresszivitás az adórendszer bonyolultságához, és ennek következtében az adminisztratív költségek növekedéséhez, illetve az egyszerűség és egyértelműség feladásához vezet. Ezért egy progresszív adórendszer esetében végig kell gondolni, hogy nyerünk-e annyit a méltányosság tekintetében, mint amennyit az összes többi szempont szerint el fogunk veszíteni.

Elképzelések az adóreformról

A 80-as, 90-es évek nemzetközi szakirodalmában olvasható legfontosabb, elméletileg megalapozott adóreform-javaslatok a következők:²

Átfogó jövedelemadó. Az átfogó jövedelemadóztatás az adóalap lehető legszélesebb értelmű kiterjesztését jelenti, valamint azt, hogy gyakorlatilag semmilyen adókedvez-

² A következő források alapján: Stiglitz–Schönfelder [1996], Stiglitz [2000b], Brümmershoff [1996], Musgrave, R. A. – Musgrave, P. B. – Kullmer [1994], Rose [1991].

mény nem vehető igénybe, továbbá az adóalap megállapításánál sincs helye kivételeknek vagy levonásoknak. Az átfogó jövedelemadóztatás gondolata arra épít, hogy minél általánosabb az adókötelezettség, annál alacsonyabb lehet az adókulcs. Az alacsonyabb adókulcs azután kevesebb holtteher-veszteséget, kisebb adóelkerülési érdekeltséget és kevesebb adókikerülést eredményez. További érv az átfogó jövedelemadóztatás mellett, hogy kellően összetett (sokféle kedvezményt tartalmazó) szabályok esetén egy átlagos helyzetű adózónál a kedvezmények összessége és a miattuk szükséges adókulcsemelés nagyjából kiegyenlíti egymás hatását, tehát végső soron drágul és bonyolódik a rendszer. A növekvő adókulcsok teremtette érdekeltség és a kedvezmények teremtette lehetőség pedig egyaránt az adókikerülés és az adócsalás irányába tereli az adózókat.

Flat-rate tax. A flat-rate tax egy egységes adókulcs és egy adómentes sáv együttes alkalmazását jelenti. Ezzel az egyszerű adóztatástechnikai megoldással a rendszer kevesebb adóel- és kikerülési lehetőség mellett további adóadminisztrációs előnyöket kínál (például: a csak adómentes sávba tartozó jövedelemmel rendelkező polgároknak nem kell adóbevallást adniuk). Az adómentes határ mozgatásával és az adókulcs változtatásával viszonylag rugalmasan lehet beállítani a progresszivitás mértékét. Azon államoknak, melyek a minimálbér megadóztatásáról semmiképpen sem tudnak lemondani, egy másik lehetőséget javasol az irodalom. Ez az úgynevezett „módosított flat-rate tax”. Itt az adómentes sáv helyett egy kedvezményes kulcsot állapítanak meg. Ezáltal a normál kulcsot az eredeti verzióhoz képest alacsonyabban lehet megállapítani, illetve a kedvezményes kulcs alkalmazásának felső határa magasabban lehet az eredetileg adómenteshez képest. Ha a kedvezményes kulcsnak megfelelő összeget forrásadóként minden kifizetőnél levonják, akkor a módosított rendszerben is csak a normál kulcs szerint is adózó polgároknak kell adóbevallást benyújtaniuk, ami ebben az esetben is jelentős adóadminisztrációs előnyt jelent.

Általános fogyasztási adó. Az általános fogyasztási adó a teljes adóterhelést közvetlenül a végső felhasználóra hárítja. Ez azonban nem feltétlenül a magánháztartások fogyasztásának mérésével történik. Feltéve, hogy a jövedelmet fogyasztásra és megtakarításra lehet elkölteni, a jövedelem és a megtakarítási célú kiadások mérésével önmagában adózathatóvá válik a jövedelemnek fogyasztási célt szolgáló része.

A fogyasztásra épülő jövedelemadóztatás különböző típusai a következők szerint foglalhatók össze:

Az *életpálya-jövedelemadó* elképzelése arra a közgazdasági felismerésre épít, hogy a fogyasztás mértékét legalább annyira befolyásolják a hosszú távú jövedelmi várakozások, mint a jelenbeli folyó jövedelem konkrét mértéke, illetve hogy az emberi életciklus során meghatározott pálya mentén változik a fogyasztás és a megtakarítás viszonya. A rendszer adóadminisztrációs nehézségei mellett fontos közgazdasági kérdések is hátráltatják gyakorlat-közelbi megoldási javaslatok megjelenését. Ezek közül a két legfontosabb a fogyasztói tökefelhalmozás (elsősorban ingatlan) és az örökség (az örökhagyónál, az örökösnél, mindkettőnél, esetleg egyiknél se adózzon) megítélésének problémája.

A *jelenérték egyenértékes* ötlete azon (az életpálya-jövedelem értelmezése által automatikusan megoldódó) problémának a kezelésére szolgál, hogy a fogyasztás időbeli alakulása lényegesen stabilabb képet mutat (különösen egy életszakaszon belül) a jövedeleménél. Ennek középtávú kezelése úgy oldható meg, ha az adókötelezettség keletkezése és teljesítése között időbeli eltolódásra nyílik lehetőség. Az akár az adózó, akár az állam oldalán keletkező (becsült) kamatveszteség kompenzálásához szükséges a jelenértékre történő átszámítás. Bár az éveken túlnyúló adótartozások és jóváírások problémája ma sem ismeretlen az adóigazgatás számára, ennek tömegessé válása mégis az adminisztrációs terhek növekedését jelenti.

A megtakarításoktól megtisztított cash-flow adó úgy adóztatja a fogyasztást, hogy a bevételekből a megtakarítási kiadások levonásával származtatja az adóalapot.³ Ezzel a technikával egyszerre kínál lehetőséget a fogyasztás-megtakarítási döntések torzulásának csökkentésére, a társasági és a személyi jövedelemadó együttes szisztematizálására, ezáltal a cégformaválasztás torzulásának mérséklésére, valamint a finanszírozási döntések (magán- és idegen tőke aránya) alapvető torzításának kiküszöbölésére. Megőrizve emellett a fogyasztás adóztatásának valamennyi hatékonysági előnyét és méltányossági problémáját.

A kamatoktól (tőkejövedelmektől) megtisztított jövedelemadó az előző megoldáshoz hasonló célt követ. Azzal a jelentős különbséggel, hogy nem cash-flow, hanem jövedelem szemléletű, (ez elsősorban a vállalati adóztatásban döntő), illetve hogy nem a kiadások felhasználása, hanem a jövedelmek forrása szerint tesz különbséget. A személyi jövedelemadózás szintjén ez azt jelenti, hogy a csak a munkajövedelmek adóznak, a tőkejövedelmek nem.⁴ Érdekes, hogy konkrét adóreform-javaslatok esetén⁵ a két utóbbi módszer kombinációja is előfordulhat, oly módon, hogy mindig az adminisztratíván könnyebben megítélhető lehetőséget választja a nem fogyasztási célú jövedelem, illetve kiadás mentesítésére. A törvényalkotó aprólékos figyelmét követeli meg ebben az esetben, hogy egyrészt véletlenül se adjon kettős kedvezményt (lényegében ugyanaz a tétel levonható a jövedelmeknél és a kiadásoknál is⁶), illetve véletlenül (szándékosan természetesen indokolt lehet) semmit se felejtessen ki mindkét oldalon.

Az elméleti lehetőségek kínálatát egészíti ki a flat-rate típusú fogyasztási adó. Ebben a változatban a létminimum biztosításához szükséges fogyasztás adómentes (illetőleg kedvezményes kulccsal adóztatott) lehetne.

A világban egyetlen jó adórendszer sincs, ezt minden adóelmélettel és adógyakorlattal foglalkozó szakember tudja. Az 1986-os amerikai adóreform számos máig ható eredményt ér el. Jelentős hazai és nemzetközi hatása volt a felső határadókulcs 50 százalékról 33 százalékra való csökkentésének, az adómentes sáv emelésének és az átalányformák szélesebb körű alkalmazásának köszönhetően mintegy hatmillióval csökkent az érdemi kapcsolattartást igénylő adóalanyok száma. Ugyanakkor a reformnak nem sikerült minden eredetileg kitűzött célt elérnie. A társasági és a személyi jövedelem adóztatása nem közeledett érdemben egymáshoz, a szabályok egyszerűsítése helyett (a fenti két példa kivételével) azok inkább bonyolultabbá váltak, és az adóalapot sem tudták a szándékoltnak megfelelően kiszélesíteni. (Stiglitz–Schönfelder, 1996, 664. o.) A 90-es évek irodalma újra feldolgozta a 80-as évek adótapasztalatait, és nyitva az új évezred felé, többek között az EU-integrációval foglalkozva különböző irányzatok alakultak ki arra vonatkozólag, hogyan lehetne az adórendszer, ha nem is tökéletes, de a jelenleginél valamivel hatékonyabban működővé tenni úgy, hogy ez ne legyen igazságtalan. Az egyik fontos elképzelés az említett átfogó jövedelemadó, ami szerint a jövedelmeket úgy kell adóztatni, hogy az adóalap a lehető legszélesebb legyen. Nem szabad tehát semmilyen, akár naturális, akár pénzügyi bevételt kivonni az adó alól, kivéve természetesen a hitelt és az adóalap-visszatérítést. Semmilyen adókedvezményt nem szabad alkalmazni; ezzel az válna lehetővé, hogy a rendszer alapjául szolgáló adókulcs viszonylag alacsony legyen. A viszonylag alacsony adókulcs egyrészt döntéstorzító hatásában, másrészt holtteher-vesztéséget generáló hatásában lényegesen kisebb lenne, mint a jelenleg

³ Vállalati szinten természetesen a működési kiadások (nem ráfordítások!) is levonásra kerülnek.

⁴ Ez alapvetően a nyilvánosan hozzáférhető befektetési lehetőségek tőkejövedelmét jelenti, hiszen egyéni esetekben a korlátlan mentesítés a munkajövedelmek erőteljes ez irányú konverziójához vezetne.

⁵ Ilyen például a későbbiekben röviden bemutatott horvát reform, illetve Németországban az utóbbi évtizedben többször finomított, jelenleg is a politika asztalán fekvő egyik javaslat.

⁶ Például: nyugdíjjárulék mint megtakarítási kiadás, majd az ebből származó nyugdíj mint tőkejövedelem.

alkalmazott rendszerek. Eközben a bonyolultabb adórendszerekről (németről, svédre, angolról stb.) igyekeztek kimutatni, hogy nagyon kevés olyan adóalanyuk van, aki igazi kedvezményezett lenne, és olyan is, aki igazán hátrányban lenne. Annyira bonyolult a kedvezményrendszer, hogy egy átlagos adóalany a rá érvényes rengeteg kedvezménnyel körülbelül annyit spórol, amennyivel épp a kedvezmények miatt magasabb az adókulcs, ezáltal a fizetendő adó is. Tehát a kedvezmények és a kedvezmények miatti adókulcs-emelés az átlagos adózó esetében nagyjából kiegyenlíti egymást, és ezáltal csak bonyolultabbá és torzabbá teszi a rendszert, de igazán nagy hatást nem ér el. Egy átfogó jövedelemadó alkalmazásával és a nagyon méltánytalan helyzetek adórendszeren kívüli kezelésével vélhetőleg elérhető lenne részben az adórendszer egyszerűsítése, részben az adórendszer hatékonyabb működtetése.

Ha az adórendszerben elsődleges cél a jövedelemadó progresszivitásának fenntartása, akkor a szakértők a flat-rate adórendszert vagy annak különböző módosított változatait javasolják bevezetésre. Ez esetben tehát létezik egy adómentes sáv, és az adómentes sáv fölötti jövedelemre vagy adóalapra egy egységes adókulcs kerül alkalmazásra. Az adómentes sáv hosszának, illetve egységes adókulcsnak változtatásával egy bonyolult progresszív adórendszer hatásai elég jól (70-90 százalékban) leképezhetők. Ezen eszköz adminisztratív előnye, hogy az érdemben kezelendő adóalanyok számát jelentősen csökkenti. Ha egy olyan társadalomban alkalmazzák, ahol viszonylag sokan szegények és ezek jövedelme az adómentes sávba kerül, akkor csak azoknak kell adóbevallást adniuk, akiknek a jövedelme túlmegy az adómentes sávon. Olyan országokra, amilyen a magyar gazdaság is, találták ki az úgynevezett módosított flat-rate rendszert. Ezek az országok nem olyan gazdagok, hogy megengedhetnék a szegények jövedelmének adótól való mentesítését (ez ugyanis a gazdagok nagyon nagy, méltánytalan mértékű adóztatásán keresztül lenne csak megvalósítható). A módosított flat-rate rendszerrel megoldható, hogy mindenkinek a jövedelme valamilyen mértékig adózzon, de a szegényeké lényegesen kevésbé, mint a gazdagabbaké. Az adminisztratív egyszerűség még valamilyen mértékig itt is fennállhat. A kifizető levonja mindenkitől az alacsonyabb adókulcsot, és továbbra is csak azoknak kell adóbevallást adniuk, akiknek az összjövedelme az alacsonyabb adókulcsú sávot meghaladja, amit természetesen a kifizetőhelyek információinak begyűjtésével kontrollálni lehet. Ha az elérendő adóbevételt figyelembe véve is sikerül ezt a küszöbértéket megfelelően magasán meghatározni, akkor töredékére zsugorodik a bevallás benyújtására köteles adóalanyok száma azoknak a számához képest, akik összességében ténylegesen jövedelemmel rendelkeznek. Természetesen a módosított flat-rate rendszerben alapvetően nincsenek kedvezmények, hiszen ezek kiterjedt alkalmazása megakadályozná, hogy az alap-adókulccsal közel elegendő költségvetési bevételre lehessen szert tenni.

Végül az indirekt adók hatékonyabb működési logikájából következően – de érdekes módon nem csak indirekt adókra használtan – a harmadik nagy ötlet az általános fogyasztási adó alkalmazása. Ha semmilyen kedvezmény nincs a rendszerben, akkor egy általános fogyasztási adó és egy általános jövedelemadó átvihető egymásba. Általános fogyasztási adóról beszélhetünk akkor is, ha ezt nem a végső fogyasztásra, hanem a jövedelemre vetik ki. Egy olyan jövedelemadó, ami a tőkejövedelmeket nem adóztatja, közel egyenértékű egy általános fogyasztási adóval. Ez ugyanis a megtakarításokból származó jövedelmet nem adóztatja, csak a munkából származót. (Rose, 1991. 260. o.). A megtakarított jövedelem egyszer már adózott, így a belőle akkumulált tőke jövedelmének megadóztatása kettős adózást jelent és megfelelő rugalmassági viszonyok esetén

ellenérdekeltté tesz a megtakarításban.⁷ Erre természetesen sokan mondhatják, hogy egy általános fogyasztási adó viszont rendkívül igazságtalan. Ha a fogyasztás mindenkinél egyformán adózik, a megtakarításokból származó jövedelem viszont nem adózik, akkor nyilvánvaló, hogy ez az adórendszer a szegényekre hárítja az adóterheket a gazdagokkal szemben. Ezért aztán vannak olyan elképzelések is, hogy a flat-rate adórendszert kombinálni kell az általános fogyasztási adóval és flat-rate fogyasztási adót kell kialakítani. Ez azt jelenti, hogy megállapítanak egy fogyasztási minimumot fejenként, családonként, adóalanyonként, amely fogyasztási minimum adómentes. Az e fölötti fogyasztásra kell egységes fogyasztási adót megfizetni. Ezt a fogyasztási minimumot nem feltétlenül a vásárlásnál kell igazolni, hanem ezt a fogyasztásra szolgáló jövedelem egy részének adómentessé tételével meg lehet oldani. Érdekes, hogy a nem teljesen íróasztalnál született adókonceptiók mindegyike azt mondja, hogy a jövedelmet mind a felhasználásnál, mind a keletkezésnél meg kell adóztatni (például egy általános fogyasztási adót úgy kell létrehozni, hogy ki kell vetni egy 20 százalékos áfát és egy 20 százalékos munkajövedelem-adót). Ez elvileg, első ránézésre ekvivalens lenne azzal, mintha csak 40 százalékos munkajövedelem-adót vagy csak 40 százalékos áfát alkalmaznánk. A 40 százalékos adókulcsnál adott tranzakciós költséggel 40 százalék adót lehet megspórolni. A 20 százalékos adókulcsnál ugyanakkora tranzakciós költséggel 20 százalék adót lehet kikerülni. Ráadásul, ha két helyen mérjük a jövedelemáramlást, a felhasználásnál és a keletkezésnél is, akkor van kontroll információk a fogyasztás és a jövedelem viszonyáról. Az egyik adó ellenőrzése pótlólagos információt juttat a másik adó ellenőrzéséhez, és a két, de feleakkora adókulcs sokkal kisebb érdekeltséget teremt az adókikerülésre, mint az egy és kétszer akkora adókulcs. Alapvetően akár a jövedelemre, akár a fogyasztásra akarja súlyozni az adórendszer az adóterheket, az életképesebbnek tűnő adóreform-elképzelések egyiknek az adóztatásáról sem mondanak le. A reformtörekvések előnyei között mindhárom adófajtánál legfontosabb az adórendszer egyszerűsítése a pillanatnyi adórendszerekhez képest.

A TRANSZFORMÁCIÓS GAZDASÁG JELLEMZŐI AZ ADÓPOLITIKA ALAKÍTÁSÁNAK SZEMPONTJÁBÓL

Annak vizsgálata során, hogy az adózási elvek értelmezésében és érvényesítésében a szakirodalomnak fejlett piaccgazdaságokra vonatkozó megállapításai milyen mértékben érvényesek, mennyiben adaptálandók és (esetleg) mennyiben teljesen különbözőek a transzformációs (átmeneti) gazdaságokban, először e gazdaságok fogalmát és alapvető jellegzetességeit szükséges tisztázni. Az átmeneti gazdaságok fogalmán érthetünk tág értelemben valamennyi olyan gazdaságot, amely a fejlett piaci viszonyok belső kiépítését és a világ globalizálódó piacrendszeréhez való nyílt csatlakozást tartja gazdaságpolitikája kívánatos (vagy szükséges) keretének. Jelentős szűkítése a fogalomnak, és ezáltal a szóba jöhető transzformációs stratégiáknak, ha a „volt szocialista” országokra használjuk ezt a kifejezést. További szűkítést jelent a vizsgált gazdasági-társadalmi folyamatok értelmezésének Kelet- vagy Kelet-Közép-Európára való korlátozása. Követve a *Wenzel* és *Treier* [1999, 53–67. o.] által leírtakat, a transzformációs gazdaságot alapvetően az európai volt szocialista országok értelmében fogom használni.

Wenzel szerint az állami szerepvállalás transzformációs fázisban bekövetkező változásának egyik alapvetően fontos peremfeltétele, hogy mennyire sikerül a folyamat során a társadalmi-gazdasági rendszer működésében az alkotmányos piaccgazdaság alábbi

⁷ Hasonló hatás érhető el akkor, ha minden jövedelem adózik, viszont az adóalap csökkenthető a megtakarításokkal, vagy azok meghatározott körével.

elemeit érvényesíteni (*Eucken*, 1952): magántulajdon; árképzés a tökéletes verseny körülményei között; nyitott piacok; szerződési szabadság; magángazdasági felelősségre épülő szankcionálási rend; kiszámítható gazdaságpolitika.

Wenzel és *Treier* szerint a folyamat egyik nehézségét az jelenti, hogy a „szocializmus örökségével” megküzdve kell a gazdaságfilozófiailag teljesen új alapokon nyugvó állami szerepvállalás kívánatos mértékét és tartalmát megtalálni. Tömören összefoglalva a fent említett transzformációs gazdaságok ezredforduló előtti helyzetét: piacgazdasági ismérvek elmélyítése mellett az államnak növekvő mértékben kellett a piacot – éppen saját hatékonyságának érvényesíthetőségét biztosító módon, a legfontosabb piaci elégtelenségek kezelése által – szabályozott keretek között tartania. „Nagyon vigyázva azonban arra, hogy ne feszítsék túl az íjat, illetve hogy a tortát ne osszák szét hamarabb, mint ahogy az elkészül. Az adórendszernek ösztönöznie kell a gazdasági teljesítményt. A közkiadásoknak pedig az eddigieknél is jobban az infrastruktúra fejlesztését kell célozniuk. Az ebben az irányban tett lépések döntőek abból a szempontból, hogy a reformországok elérjék-e a maguk elé tűzött növekedési pályát.” (*Treier–Wenzel*, 1999, 67. o.)

A transzformációs gazdaságokban a teljes gazdasági intézményrendszer átalakulásával és az állam szerepének alapvető átértelmezésével (*Balogh*, 2002, 61–69. o.) párhuzamosan a legfontosabb adópolitikai feladatnak egy gyökeresen új költségvetési bevételi rendszer kialakítását kellett tekinteni. Ez nemcsak új adónemek és változó terhelési arányok érvényesítését, hanem egy korábban legfeljebb csíráiban létező intézményrendszer kiépítését is jelentette.⁸ Az eddigi, alapvetően az állami vállalatokhoz kapcsolódó elvonási rendszert fel kellett váltania – a direkt adók tekintetében – a minden jövedelemtulajdonosra kiterjedő adó- és széles körű járulékfizetési kötelezettségnek. Ennek egyrészt a terhek közvetlen érzékelhetősége és az adminisztrációs kötelezettségek megjelenése miatt nem kedvező a társadalmi fogadtatása. Másrészt az állami apparátusnak is fel kell készülnie a korábbinál nagyságrendileg több adózó kezelésére. Ez oly nehezen megoldható feladatot jelent, hogy az állami kiadások finanszírozásához tartósan szükség lehet az indirekt adók – elsősorban az áfa – fejlett piacgazdaságokban szokásoshoz képest magas arányára. „Az adópolitikában minden alkotmányos eszközt fel kell használni a fegyelem fokozására, ehhez a lakosság támogatását meg kell nyerni. (A nem fizető adóját Te fizeted!) A kívánatos adószint feletti szükséges többletet kevésbé torzító, jórészt közvetett adókkal célszerű fedezni.” (*Hetényi*, 1994) A forgalmi adók szerepének növelése viszont csak akkor vezet eredményre, ha már előrehaladt a privatizáció, illetve a vállalatok és a háztartások döntő részében kemény költségvetési korlát érvényesül. Egyébként az állami vállalatokhoz kapcsolódó köldökzsinórokon keresztül – valamilyen támogatási formában – az állam fizetné meg (refinanszírozná) az indirekt adók jelentős részét.

A direkt adóztatás fontos kérdése a tőkejövedelmek adóztatása, amely legnyilvánvalóbban a társasági adó mérték- és kedvezményrendszerében nyilvánul meg, de érinti a személyi jövedelmek adózásának szabályait is. E tekintetben az irodalom távolról sem képvisel egységes véleményt. Alapvetőnek tekinthető *Tanzi* [1993] tanulmánya, melyben leírja, hogy kis, nyitott, tőkeimportőr gazdaság esetében milyen feltételek szerint optimalizálható az adóztatás (kizárólag hatékonysági szempontok alapján, a méltányosság problémakörének kiiktatásával). A helytelen megoldás választása éppúgy vezethet a gazdasági növekedés szempontjából nélkülözhetetlen tőke kiáramlásához, mint a „káros” adóverseny következtében az állami kiadások egy részének finanszírozhatatlanságához, illetve a többi adónem „méltánytalanul” magas mértékeihez. *Valentinyi* [2001]

⁸ Magyarország e tekintetben kivételnek minősül, mivel a pénzügyi intézményrendszer és ezzel együtt az adórendszer átalakítása a politikai rendszerváltás előtt a 80-as évek végén nagyrészt megtörtént.

modelljében bizonyos feltételek érvényesülése esetén az optimális tökeadó mértéke nulla. *Hetényi* [1998] pedig igen plasztikusan úgy foglal állást, hogy a tökejövedelmet ugyanúgy kellene adóztatni, mint bármi más jövedelmet. Elismeri, hogy ez a rendkívül erős érdekcsoportok által intézményesen gerjesztett (legalábbis nem korlátozott) adóverseny körülményei között nem reális lehetőség, miközben az adóverseny „káros” mértékének objektív meghatározhatóságához sem fűz különösebb illúziókat.

A direkt adók közül a személyi jövedelem adóztatása esetében szinte a teljes áttekintett irodalom egyetért abban, hogy világosan átlátható, egyszerű szabályokra és az adóadminisztrációs szempontból olcsó és hatékony megoldásokra kell törekedni. Éppen a fenti premisszák közt említett kiszámítható gazdaságpolitika miatt – a tökejövedelmek adóztatása esetén fontos a szabályok stabilitása, mert ellenkező esetben lerövidül a befektetők döntési időhorizontja, megnő az elvárt kockázati prémium, illetve felértékelődnek a kiszállási opciót biztosító befektetési lehetőségek.

Az adózási alapelvek egyidejű érvényesíthetősége tekintetében a transzformációs gazdaságok esetében is a hatékonyság és a méltányosság elve, valamint a köztük feszülő ellentmondás értelmezése alkotja a legfontosabb problémát.

A transzformációs folyamat lényegéből következő gazdasági növekedési kényszer a felületes szemlélő számára könnyű megoldást kínál, hiszen a hatékonyság oltárán egyértelműen feláldozandónak fogadhatja el a méltányosságot. Hogy ennek nem szükségszerűen kell bekövetkeznie, azt igyekszik bizonyítani a következő gondolatsorozat.⁹

A probléma látványos megoldását az adórendszer olyan döntő átalakítása jelentené, amely mindenekelőtt azon országokban képzelhető el valójában, ahol még nehéz volna kifejezett piacgazdaságról és ezzel együtt apró részleteiben kialakított adórendszerről beszélni. (A transzformációs időszak folyamán ilyen helyzetben volt, illetve részben jelenleg is van Horvátország és a régi Jugoszlávia más utódállamai, Szlovénia kivételével, továbbá Albánia, a FÁK országok egy része stb.) Más országok esetében (például Magyarország, Lengyelország) a piacgazdaság korszerű intézményrendszerének kialakítása már évekkel a radikális politikai változások bekövetkezése előtt megindult. Ezen országok gazdasági intézményrendszere – és jelesen adórendszere – elsősorban az európai piacgazdaságokét másolta és kevésbé adaptálta.

Különösen fontos kérdés, hogy a transzformációs folyamat korai szakaszában racionális-e a fejlett piacgazdaságok teljes pénzügyi intézményrendszerének átvétele, vagy esetleg hasznosabb lenne alapvetően új megoldást találni az intézményrendszer gyorsított, de praktikusabb kiépítésére. Nem volna-e hasznosabb olyan megoldásokat kialakítani, melyeket a fejlődő (elsősorban a transzformációs szakasz elején tartó gazdaságok) széles körben alkalmazhatnának a fejlett piacgazdaságok intézményrendszerbeli sémái helyett mindaddig, míg gazdasági és társadalmi viszonyaik nem elegendően stabilak a „fejletteknél” kialakult intézményi keretek közti működéshez?

Magyarország esetében az EU-csatlakozás eredményessége szempontjából alapvetően fontos a gazdasági növekedés. Amennyiben ez csak a méltányosság megsértésével biztosítható, az politikailag és szociálisan is fájdalmas, de ettől még a „méltánytalanság” irányában történő lépés nem válik elkerülhetővé. Írásom egyik alapvető célja felhívni a figyelmet arra, hogy a hatékonyság érdekében elkerülhetetlen „méltánytalanság” nem „first best”, de felvállalandó megoldás, ugyanakkor nem ad semmilyen adó- vagy más gazdaságpolitikai intézkedés számára automatikus legitimációt a méltányossági köve-

⁹ Egy erre épülő növekedési modell alapötletét és feltételezésrendszerét először 2002 nyarán a Bambergi Egyetem szervezésében lebonyolított EDS (Európai Doktorandusz Szeminárium) éves konferenciáján került adtak elő és vitatták meg. A modellt jelenlegi formájában az Andrassy Working Paper Series 2003. májusi számaként publikálták, és az IFO müncheni 2003. nyári pénzügytudományi konferenciáján mutatták be.

telmények önkényes megsértésére. Az előbbieken említett, *Meyer Dietmar*ral közösen alkotott, egyszerűen formalizált modell célja annak illusztrálása, hogy bizonyos – esetünkben meglehetősen absztrakt – feltételek között, a méltányosság dinamikus értelmezésével lehetőség nyílik a két fontos adózási alapelv közt tatóngó szakadék áthidalására.

Modellünk végső következtetése, hogy a béreknek egy, a gazdasági feltételekből adódó küszöbértéket meghaladó mértékű emelése hatékony technológia- és a modell értelmében méltányos elosztási politika esetén is az egy főre jutó tőkeállomány csökkenéséhez vezethet. Ha a méltányos elosztási politikát még hatékony technológiai körülmények között is veszélybe sodorhatja a bérek a modellből számítható értéket meghaladó emelése, akkor az alacsony jövedelműek – hosszú távon – értelmes stratégiája nem feltétlenül pillanatnyi jövedelmük maximalizálása.

HÁROM GYAKORLATI PÉLDA

A Horvát Köztársaság adórendszerének kialakítása

A Németországban tevékenykedő „Az adórendszer fogyasztásorientált átalakítása” (KNS)¹⁰ elnevezésű német professzorokból álló társaság kifejezetten Magyarország, Lengyelország és a balti országok számára készített egy adórendszerreform-javaslatot. Ez a fogyasztás adóztatását javasolja olyan módon, hogy egy egységes áfakulcsot és egy egységes jövedelemadó-kulcsot vezet be, lehetőleg minél kevesebb kedvezmény és minél hatékonyabb adóbehajtás mellett. Mire azonban ezzel elkészültek, addig mind a Baltikumon, mind Magyarországon jelentős pozíciókat szerzett magának a Valutaalap a pénzügyi kormányzatban, így a német professzorok társasága elvesztette az esélyt arra, hogy közvetlen gyakorlati hatást tudjon kifejteni. Valami szerencsés véletlen folytán egy, az akkor éppen újonnan függetlenné vált és adórendszerrel egyáltalán nem rendelkező Horvátország pénzügyminisztériumában dolgozó fiatal aspiráns hölgy ösztöndíjjal Németországba ment, és egy ottani professzor mellett tevékenykedve megismerte ezt a koncepciót. Ennek következtében néhány év alatt két lépcsőben bevezetve végül Horvátországban megvalósították azt az adórendszert, amit már Magyarországnak és a Baltikumnak is felajánlottak. Az 1990-es évek elején vezették be a jövedelemadó részét, majd az évtized második felében az áfárészt. A jövedelemadónak fogyasztáshoz kötését, tehát az adóztatás fogyasztási jellegét az egységes, kivételmentes áfarendszer biztosítja. Az egységes kulcs mértéke 22 százalék. Az adórendszer másik lába a jövedelemadórendszer. Ezt is megpróbálták fogyasztásiadó-konformmá tenni, ami azt jelenti, hogy a személyi jövedelemadót megtisztították részben a kamatoktól, részben a megtakarításoktól. Vannak olyan megtakarítási formák, ahol magát a megtakarítást teszik adómentessé (például nyugdíjpénztári megtakarítások, lakásmegtakarítások). Ahol tehát az ember a saját későbbi fenntartása érdekében előtakarékoskodik, ott ezt mint nem fogyasztásra szánt jövedelmet értelmezik, és pillanatnyilag mentesítik az adóztatás alól. A banki kamatok mellett a nyilvános forgalomból, tehát a nyilvános kibocsátású kötvényekből és részvényekből származó hozamok (kamatok, osztalékok és árfolyamnyereségek) is mentesek az adó alól. Tehát ez, amennyire csak egy valós rendszerben leírható, a fogyasztási adó jövedelemoldali tükörképe, méghozzá olyan módon, hogy a létminimumhoz szükséges fogyasztás attól függ, hogy hány tagú a család.

A társasági adórendszer más logikát követett. A társasági adókulcs 35 százalék (1996-ig csak 25 százalék volt). Az adórendszer megpróbált tőkeszerkezet-semleges lenni, olyan módon, hogy közömbösíteni igyekezett a tőkeáttételnek az adómegetakarí-

¹⁰ Konsumorientierte Neuordnung des Steuersystems.

tásokon keresztüli vállalatérték-növelő hatását. Ezt úgy kívánta elérni, hogy a lekötött saját tőke hozamát – természetesen nem a tulajdonos hozamelvárásával, hanem egy, az adóhivatal által diktált egységes kamatlábbal – elszámolni engedi. 1996-ig (amíg alacsonyabb volt az adókulcs) 2 százalék, 1996 óta (mióta magasabb az adókulcs) 5 százalékos reálkamatot a saját tőkére el lehetett számolni az adózás előtti nyereséggel szemben, az idegen tőkére fizetett tényleges kamathoz hasonlóan. (Természetesen ennek az a következménye, hogy az amortizációs kulcsok viszont alacsonyabbak lettek.)

A rendszer egyrészt tartalmaz még termékspecifikus fogyasztási adókat. (Tehát attól kezdve sem tudott eltekinteni, hogy a nagyon alacsony keresleti ár rugalmasságú termékeket ne adóztassák meg pótlólagosan. Egyrészt azért, mert azoknak a közvetlen fogyasztást torzító hatása viszonylag alacsony, másrészt azért, mert a költségvetési bevétel szállításra való képességük viszonylag jelentős.) Ezen kívül kiegészített helyi adókkal, amelyek alapvetően az ingatlanulajdon adóztatják. A társadalombiztosítási járulékok összesen a bruttó bérek mintegy 23 százalékát teszik ki. (Legal Framework for doing business in Croatia [1999]).

A horvát adórendszernek az ezredfordulóra kialakult szerkezetét a következőkben lehet összefoglalni:

- Kamatoktól megtisztított társasági nyereségadó:
adókulcs 35 százalék (1996-ig 25 százalék),
védő¹¹ (reál)kamatláb 5 százalék (1996-ig 2 százalék).
- Részben megtakarítástól, részben kamatoktól megtisztított jövedelemadó:
adómentes kamatok (banki és kötvény), osztalék és árfolyamnyereség,
módosított flat-rate (25 százalék 25 000 kunáig, afölött 35 százalék),
meghatározott levonható megtakarítási kiadások (például nyugdíjpénztár),
a létminimumhoz szükséges levonható fogyasztás (15 000 kuna – családi
helyzettől függően).
- Általános forgalmi adó egységes 22 százalékos adókulccsal:
adómentes: lakások bérbeadása, oktatás és egészségügy, kulturális és pénzügyi
szolgáltatások.
- További adók:
termékspecifikus fogyasztási adók,
helyi adók.

Miért lehetett ezt a rendszert Horvátországban bevezetni? Azért, mert Horvátországnak nem volt adórendszere, és egy nem létező adórendszer helyett sokkal egyszerűbb egy logikusan működőt bevezetni, mint amikor egy létező adórendszerben kell megvívni a harcokat. Mi az, ami a horvát adórendszerben könnyen elfogadhatóvá teszi az indirekt adók nagy mértékét, különösen a specifikus termékekre kivetett fogyasztási adókat? Nyilvánvalóan a meglehetősen nagy számú külföldi, aki jelentős mértékben fogyaszt jószágot ott tartózkodása idején. (Ami az indirekt adók sajátos intranzparenciájának tipikus érvényesülését mutatja: ahogyan azt korábban sikerült igazolni, a kereslet és a kínálat rugalmas alkalmazkodása révén a tényleges adóterhet nem csak a fogyasztó, hanem az egyensúlyi kínálati ár csökkenése révén a termelő is kénytelen viselni.)

¹¹ A lekötött saját tőke után számolható el, az adóalapot csökkentő tételként.

Itt meg kell azonban jegyezni, hogy a közvetlen adók részletesen szabályozott rendszere, valamint a megtakarítás és a kamatok levonásának viszonylag bonyolult szabályai ellenére az adóbevételek 75 százalékát a közvetett adók jelentik (összességében 50 százalékot az általános forgalmi adó). Az „egyszerűség” mint a „jelenkor adópolitikai ideálja” (Neumark, 1988, 47. o.) és a Horvátország számára különösen fontos idegenforgalom magyarázhatja a közvetett adók ilyen nagy arányát, azonban éppen emiatt a közvetlen adók eredményeit egyelőre visszafogottan kell értékelni.

Az új évezred elején a horvát adórendszer sem kerülhette el adóelméletileg szinte előre jelezhető sorsát. A különböző érdekcsoportok politikai csatározásai, a nemzetközi vállalatok befektetéseiért folytatott verseny és a politikai döntéshozatal sajátos mechanizmusai miatt a szabályok kezdtek tovább bonyolódni. A mai rendszer már egyre kevesebb hasonlóságot mutat a bevezetéskor még elméletileg teljesen tisztának értékelhető modellhez – különösen a már említett kisebb fedezeti funkciót viselő, közvetlen adók esetében. A társasági adóztatásban – elsősorban a nemzetközi adóverseny éleződése miatt – az adókulcsok 20 százalékra, illetve kedvezményes esetben 15 százalékra csökkentek. A rendszer kiegészült további tevékenységhez és területiséghez kapcsolódó jelentős kedvezményekkel, eközben az adóalap meghatározásának szabályai közeledtek a „hagyományos” modellhez. A személyi jövedelemadóban a változások tendenciája éppen ellentétes, így a jövedelemadók cégforma-semleges szisztematizáltságáról mára gyakorlatilag nem beszélhetünk. Részben a méltányosság, részben pedig a kieső társasági adóbevételek pótlásának jegyében az eredeti „módosított flat-rate” megoldás először egy alsó, 15 százalékos, majd pedig egy felső, 45 százalékos adókulccsal kiegészülve elvesszte egyik legfontosabb hatékonysági és adminisztratív egyszerűségi jellemzőjét.

Az indirekt adók dominanciája és a bel- és külgazdasági környezet folytonos változása miatt az idősorok elemzőinek aligha van reális esélyük arra, hogy a horvát példán keresztül próbálkozzanak az adópolitikai hangsúlyváltozások hatásainak kvantitatív megragadásával. Elméleti kutatók és gyakorló adópolitikuskok számára azonban, úgy gondolom, sokáig érdemes lesz még a horvát adórendszer bevezetésének és folytonos változásának hasznosítható tapasztalatai után kutatni.

A 2000. évi magyar adóreform-kísérlet

A magyar adórendszer jellemzői a 90-es évek végén

A kilencvenes évek végén a magyar adórendszer az EU-országokban is szokásos adónemekből állt össze. A legfontosabb adónemek arányai azonban jelentősen különböztek, (sokkal inkább, mint a teljes adózás aránya) az EU-, illetve az OECD-országokban tapasztalhatóhoz képest. Elsősorban a közvetlen adók, különösen a társasági adó és a vagyonszármazéki adó jutott Magyarországon csekély szerephez.¹² A múlt idő használata elsősorban a számadatoknak és a történeti szituációnak szól, a vázolt sajátosságok nagyrészt ma is jellemzik adórendszerünket.

A következő táblázatok a hasonlóságokat és különbségeket az 1999. évi adórendszer és adómértékek alapján szemléltetik. Ezekhez szükséges még néhány megjegyzést fűzni.

¹² A vagyonszármazéki adóhoz tulajdonképpen még a vagyonszármazéki illetéket is hozzá kellene számítani.

Bevételek az adók százalékában

	Magyarország	Horvátország	Szlovákia	EU	OECD
Jövedelem- és nyereségadó	22,4	11,8	22,8	34,2	35,3
Társadalombiztosítási járulék	33,6	35,8	39,0	28,9	25,1
Közvetett adók	41,7	50,4	37,7	31,2	32,5

Forrás: OECD 1998.

Fontosabb adónemek Magyarországon

	Milliárd HUF	A központi költségvetés %-ában	Az államháztartás %-ában
Általános forgalmi adó (ÁFA)	941,7	28,9	14,7
Személyi jövedelemadó (SZJA)	769,6	23,7	12,1
Fogyasztási és jövedéki adó	463,7	14,3	7,3
Társasági adó	248,7	7,6	3,9
Vám- és importilleték	140,2	4,3	2,2

Forrás: Pénzügyminisztérium [1999].

Az *adó* kifejezést itt széles értelemben használjuk, ideértjük valamennyi adóztató által beszedett adókat és járulékokat. A közvetett adók a GDP 17 százalékával a magyar államháztartás legnagyobb bevételi forrását jelentették, ezek adták az összes adóbevétel 42 százalékát. Ez a nagy arány teljességgel elfogadható, elsősorban a még mindig jelentős szürke- és feketegazdaság miatt, amelynek mértékét egyes becslések a 90-es évek második felében a GDP 30 százalékában adták meg. A közvetett adóztatásnak ezen túl más adóigazgatási előnyei is vannak.

A személyi jövedelemadóztatás nem alkalmazott 0 százalékos sávot az alacsony jövedelmekre. Miután Magyarországon a minimálbért terhelő adókból és járulékokból származó állami bevétel egyáltalán nem volt jelentéktelen, így az erről való (akár részleges) lemondás is fiskális szempontból nehezen volt elképzelhető. Az egyéni vállalkozók és a munkavállalók számottevő része „hivatalosan” csak a minimálbért vagy annál is kevesebbet keresett, ami az esetek egy részében jól tükrözte a valós helyzetet, gyakran viszont egyszerű adóoptimalizáció sejthető mögötte.

A progresszíven adóztatott összevont adóalap mellett még különböző külön adózó jövedelmeket is ismert a rendszer, ezek általában 20 százalékos adókulcs alá estek, de volt példa 0 százalékos (kamatok) és 44 százalékos (természetbeni juttatások) adókulcsra is. Adókedvezmények (melyek viszonylag bonyolult és egymással nem mindig logikusan összefüggő rendszert alkottak) alapvetően az összevont adóalap adójával szemben voltak érvényesíthetőek. Jelentős kivételként a vállalkozói adónak a társasági adóhoz hasonló kedvezményrendszerét kell említeni.

A koncepció

Az adóreform gondolata fontos szerepet kapott a Fidesz 1998-as választási programjában. A választások után a Pénzügyminisztérium megkezdte az adóreform részletes koncepciójának kidolgozását 1999 nyarának elején. Rövid és eredménytelen koalíciós

tárgyalások után a kormányzat visszavonta a reformjavaslatot, ehelyett néhány, egymással rendszerszerűen kevésbé összefüggő változtatás lépett hatályba. (Balogh, 2002)

A magyar koncepció az adóelmélet reformkoncepcióinak terminológiája szerint összefoglalva a következő volt:

- átfogó jövedelemadó módosított flat-rate adókulcs megoldással,
- adókedvezmény csak a családok részére,
- 25 százalékos adókulcs 2,5 millió forint jövedelemig (15 százalék adójóváírás munkavállalóknak, maximum 60 000 forint értékben),
- 40 százalékos adókulcs 2,5 millió forint felett (a PM számításai szerint ez 175 ezer adózót érintett volna),¹³
- az általános forgalmi adó egyszerűsítése (az eredeti koncepcióban alternatívaként szereplő egykulcsos áfarendszer – annak várható újraelosztási hatása miatt – a későbbi változatokban már nem is szerepelt),
- 20 százalékos általános adókulcs (az energiára is),
- 16 százalék csökkentett adókulcs,
- 0 százalék csak az exportra és a beruházásokra (a megfizetett adó visszaigényelhető),
- a jövedéki és fogyasztási adók szükséges mértékű emelése,
- kamatadó, biztosítási adó és földadó bevezetése.

Átfogó és módosított flat-rate jövedelemadó esetén kevesebb és egészen egyszerű adóbevallás lenne szükséges. Az adóalap általános kiszélesítése és valamennyi – köztük a befektetési – adókedvezmény eltörlése miatt vált volna szükségessé a kamat- és a biztosítási adó, valamint – tervezetten helyi adóként – a földadó bevezetése.

Az adókulcscsökkentés és a rendszer egyszerűsítése eredményeként mind a jövedelemadónál, mind pedig az általános forgalmi adónál kevesebb lehetőség és kisebb érdekelttség adódott volna az adóelkerülésekre és adókikerülésekre.

A reformkoncepció visszavonása

Kezdetől fogva nyilvánvaló volt a Pénzügyminisztérium számára, hogy ezek a javaslatok nem vihetők végbe Pareto-javításként. Már a kormánypártok szakértői közti, a reformjavaslatokról folyó viták során egyre több politikai ellenérv került felszínre. Szinte valamennyi megszüntetendő kedvezmény és más korábbi relatív előnyös pozíció hatékonyan védelmező képviselőre talált. Végül a koalíciós partnerek csak olyan feltételek között lettek volna készek a kompromisszumra, amelyek között a reform eredeti célkitűzései közül szinte semmi nem valósult volna meg (legalábbis adóelméleti értelemben). Ennek következtében a kormány 1999 nyarán úgy döntött, hogy a reformjavaslatot nem terjeszti a parlament elé. Annak bizonyos elemeit megtartották, és nem adóreformként, hanem az adójogszabályok módosításaként bevezették.

Az 1999 óta eltelt évek politikai retorikájában is folyamatosan helyet kapott az adórendszer reformjának szükségessége. A változtatások fontosságát szinte minden politikai érdekcsoport azóta is hangsúlyozza. Az elérni kívánt célok tekintetében azonban jóformán csak a szabályok és az igazgatási eljárás egyszerűsítésének igénye a közös.¹⁴ Nem

¹³ Adóbevallást csak itt, illetve a kedvezményeknél kellett volna adni, amit viszont a munkáltató átválthatott volna. Ez az adóadminisztráció jelentős egyszerűsítéséhez vezethetett volna.

¹⁴ Jelentős lépésnek tekinthető e területen az éva, amennyiben sikerül a szabályoznak ezt a módját az EU-val végérvényesen elfogadtatni.

világos az adók jelentős csökkentésére vonatkozó kezdeményezéseknek (szűkebb értelemben ez a fentiek szerint nem feltétlenül és semmiképpen sem kizárólag adóreform) tervezett államháztartási hatása. Adóelméletileg nehezen fogadható el méltányosság jegyében való törekvés a felső határadókulcs növelésére és/vagy a kedvezmények egészének vagy részének jövedelemküszöbhez kötésére. Egyrészt mert nem nyilvánvaló, hogy kiket érintene pozitívan az így gyakorolt méltányosság, másrészt az eddig nyilvánosságra került megoldási javaslatok jól példázzák a fentiekben vázolt elméleti problémák némelyikét, miközben erősen ellentmondani látszanak közvetlen és távolabbi nemzetközi környezetünk tendenciáinak.

Összességében azóta egyetlen olyan javaslat, elképzelés sem született, vagy legalábbis nem került nyilvánosságra, mely teljes rendszerben gondolkodva, az állami tehervállalás/teherbíró-képesség és az adóelméleti eredmények szemszögéből is megalapozottan próbálna megoldást keresni a problémára.

A jelenlegi szlovák adóreform

A szlovák adórendszer jelentős reformjának kínálkozó ürügyéül szolgálhatott az ország 2004. május 1-jei csatlakozása az Európai Unióhoz. Az adózási rendszer újraszabályozásának szakmai szükségyszerűsége azáltal is indokoltá vált, hogy a bő tíz évvel ezelőtt kialakított rendszer, a változó kormányzati követelmények és a leggyakrabban alkalmazott adótrükkök kivédéséhez szükséges folyamatos fazonigazítás nyomán szinte átláthatatlanul bonyolulttá vált. Magán hordta az intranszparencia valamennyi adóigazgatási és jogbiztonsági hátrányát, alapvetően annak – az indirekt adóztatás „észrevétlen” terheire építő – hatékonysági előnye nélkül. A rendszer egyre inkább „büntető” jellegűvé vált, mintegy eleve feltételezve az adózók törvénytörtő magatartását.

Célok és alapelvek

A Szlovák Pénzügyminisztérium megfogalmazása szerint a 2003–2006-os időszakban végrehajtott adóreform a következő célkitűzéseket kívánja megvalósítani:

- Megszüntetni a jelenlegi adótörvények gyengeségeit és torzulásait;
- A jövedelem minden formáját egyenlően és lehetőleg méltányosan adóztatni;
- A közvetlen adózás legyen teljesen semleges és egyszerű;
- Az adóterhek eltolása a közvetlen adókról a közvetett adókra;
- Vállalkozásbarát és kedvező beruházási és működési feltételeket létrehozni az egyéni és társasági befektetők számára.

A reform megvalósítása során a kormányzat a négy adózási elvnek kíván prioritást adni, ezek: semlegesség – egyszerűség – hatékonyság – méltányosság.

A *semlegesség* többféle értelmezésben is tetten érhető a reformkoncepcióban. Megjelenik, mint a személyi jövedelem legkülönbözőbb összetevőinek és mértékeinek (az egyéni fogyasztási minimum feletti részére vonatkoztatva) teljesen azonos kezelése. Nem tesz különbséget a magánszemélyek és gazdasági társaságok jövedelmének adókulcsaiban, biztosítva a gazdasági tevékenység alapvető cégforma-semlegességét és a foglalkoztatási kényszervállalkozásokat is feleslegessé téve. Az indirekt adóztatásban a semlegesség az áfa esetében érvényesül, itt az egységes 19 százalékos kulcs alkalmazásával. Ennek ára (ami valóban az árakban jelentkezik) a 14 százalékos kedvezményes kulcs jelentős növelése, a normál 20 százalékos kulcs minimális csökkentésével szemben. Az egységes kulcs óriási előnye, hogy megszünteti a magasabb kulcsú input és alacsonyabb kulcsú output találkozást.

sából eredő visszaigénylési lehetőséget, amely sajátos „innovációkra” készíti az adózókat, majd ennek potenciális kivédésére reménytelenül elbürokratizálja az eredendően egyszerű szabályokkal is megoldható adónem beszedését.

Az egyszerűség az egykulcsos áfa kényelmesebb szabályozási megoldásai mellett, alapvetően a személyi jövedelem adóztatásában (flat rate 19 százalék gyermek- és eltartotti kedvezménnyel), a társasági és személyi jövedelem kapcsolódásának (osztalékmentesítés) kezelésében és az örökösödés, valamint az ajándékozás (bizonyos megszorításokkal az ingatlanértékesítés) adóztatásának megszüntetésében jelenik meg.

Az adórendszer *hatékonyságát*, annak mindkét értelmezésében szolgálni látszanak a reformintézkedések várható következményei. Az adminisztratív hatékonyság – köszönhetően a jelentősen leegyszerűsített szabályrendszernek és a tipikus kiskapuk döntő hányada bezárásának – jelentős teherkönnyítéseket tesz lehetővé mind az adózó, mind pedig az adóhatóság oldalán. A makrogazdasági értelemben vett hatékonyság nem más, mint a semlegesség és vállalkozásbarát kiszámíthatóság. Ezek hiánya leginkább a piaci döntések torzításában és a gazdasági növekedés visszafogásában öltene testet. A hatékonyság növekedése ezzel szemben olyan belső és külső növekedési tartalékokat szabadíthat fel a szlovák gazdaságban, amelyek már középtávon is kompenzálhatják az állam által a reform első igazi évében (2004) tudatosan feláldozott adóbevételeket.

A rendszer *méltányossága* első pillantásra néhány sebből vérezni látszik, elsősorban az átlag körüli jövedelemmel rendelkező egyedülálló adózók és kétkeresős gyermektelen háztartások esetében. Valóban, statikus értelemben nem nevezhető Pareto-optimálisnak az intézkedéscsomag közvetlen jóléti hatása. Észre kell azonban venni, hogy a tehernövekedés nem a legnehezebb helyzetben lévő rétegeket érinti, és a hátrányos helyzetbe hozottak várható életszínvonalában sem okoz tolerálhatatlan visszaesést, különösen ha számításba vesszük, hogy a normális esetben elvárható gazdasági élénkülés az említett réteg nagy része számára gyors jövedelemnövelési lehetőséget kínál. Az elméleti bevezetőben leírtak elfogadása esetén pedig kiváló példája lehet a hatékonyság és méltányosság dinamikus összehathatóságának.

A legfontosabb változások

- Jövedelemadó (2004. január 1-jétől):
19 százalékos egységes adókulcs a személyi és a társasági adózás területén.
A személyijövedelem-adózásban: Flat-rate; adómentesség 80,832 SK határig; gyermekek után évi 5,052 SK adókedvezmény (akár negatív adó is!).
Szinte minden más kedvezmény és mentesség megszüntetése.
Adómentes osztalék.
- Hozzáadottérték-adó (módosítás 2004. január 1., új törvény 2004. május 1.):
A korábbi 14 százalékos kedvezményes, illetve a 20 százalékos normálkulcs helyett egységes 19 százalékos kulcs bevezetése.
Alanyi adómentesség összeghatára 3 millió koronáról 1,5 millió koronára csökkentése.
Tárgyi mentes marad a pénzügyi szolgáltatás, oktatási, nevelési, egészségügyi és szociális ellátás
- Jövedéki adó (2003. augusztus 1.):
A bor és a pezsgő kivételével emelkedtek az adóterhek.
(Ásványolaj-termékek /átlag 25 százalékponttal/, sör /41 százalékponttal/, dohányáru /25,6 százalékponttal/.)
Megszűnt a dohánytermékek és az égetett szesz helyi adóztatása, de az így kieső bevételt az állam kompenzálja.

– Egyéb változtatások:

Az örökösödési és az ajándékozási adó eltörlése.

Az ingatlanértékesítés adóztatásának fokozatos átállítása az ingatlantulajdon értékalapú adóztatására.

Az adóadminisztrációról szóló törvény átalakítása.

A tb-járadékok változása 12,8–38 százalék helyett 15,4–33,4 százalékra.

A reform várható 2004-es költségvetési hatásai¹⁵

Összességében várhatóan 11,2 milliárd koronával (a GDP mintegy 2 százalékaival) mérséklődnek az adóbevételek.¹⁶ Ez az előirányzott maximum 3 százalékos GDP-arányos költségvetésihiány-követelménnyel együtt, legalábbis átmenetileg, komoly szakítópróbát jelent a szlovák fiskális politika számára. A számok akkor is tiszteletre parancsolóak, ha tudjuk, hogy a jövedéki adók 2003. augusztusi emelésével egyrészt valamelyest tompítani lehetett a hirtelen ársokkot, másrészt némi költségvetési tartalék képzésére is lehetőség nyílt. Ez utóbbi azonban inkább csak a feszültség lazításaként értelmezhető, hiszen az eredetileg 2004-re egységesen bevezetni tervezett változtatások közül, épp a költségvetés nehéz helyzete miatt hozták előre a közvetett adók emelésének időpontját.

3. táblázat

A szlovák állami költségvetés teljesítése, 2004. január–május (millió szlovák korona)

	2004. terv	2004. I–V. hó	Arány (%)
Teljes bevétel	231 957,5	109 176,2	47,07
A. Adóbevétel	195 238,0	98 211,5	50,30
1. Jövedelemadók	52 020,0	29 412,5	56,54
Személyi jövedelemadó	18 620,0	10 095,7	54,22
Társasági adó	22 000,0	16 430,8	74,69
2. Vagyonadók	1 500,0	1 071,3	71,42
3. Hazai forgalmi és fogyasztási adók	140 088,0	66 068,1	47,16
ÁFA	97 700,0	48 561,3	49,70
Fogyasztási adó	40 896,0	16 602,5	40,60
4. Vámok ¹⁷	1 630,0	1 659,6	101,82

Forrás: Szlovák Pénzügyminisztérium 2004. július 22.

Az évközi költségvetési részadatok értékelése még több problémát vet fel, mint a hiteles éves jelentések és beszámolók értékelése, messzemenő következtetések levonására tehát csak ritka esetben alkalmas. Ennek ellenére, azt hiszem, érdemes egy gyors pillantást vetni az idei év első felének (részletesebben sajnos első öt hónapjának) szlovák

¹⁵ A 2004-re vonatkozó költségvetési adatok számításai a kétféle adórendszer szerint. (Szlovák Pénzügyminisztérium, 2003)

¹⁶ Ezen belül: jövedelemadó: 26,1 milliárd SK; hozzáadottérték-adó: 10,5 milliárd SK; jövedéki adó: 5,5 milliárd SK.

¹⁷ A tételcsoport ilyen mértékű teljesülése az EU-csatlakozás következménye, hiszen május 1-je óta gyakorlatilag Szlovákia sem rendelkezik önálló vámbevételekkel.

költségvetési és adóbevételi adataira. A Szlovák Pénzügyminisztérium információi szerint a költségvetési deficit 2004. június végére 12,5 milliárd koronát, az egész évre tervezett 78,5 milliárd koronás hiány 16 százalékát tette ki. Mindez annak folyamánként alakult, hogy az egész évre tervezett 232 milliárd korona bevételből 121 milliárdot, annak 52 százalékát sikerült beszedni, míg az éves 310 milliárd koronás tervhez képest az első félévben 133 milliárdot, annak 43 százalékát kellett elkölteni. Az adóbevételek részletesebb alakulását a 3. táblázat mutatja:

Természetesen a kép még sokat változhat (különösen a direkt adók esetében) az ez évi végleges adóbevallások elkészültéig. Annyit mindenesetre megállapíthatunk az adatokból, hogy az adórendszer bevezetését nem kísérte a költségvetési feszültségek látványos kiéleződése, illetve a várt bevételek drámai elmaradása.

Összegzés

Nem véletlen, hogy Európában először Horvátországban vezettek be olyan adórendszert, amit íróasztal mellett találtak ki. Horvátországban ez az adórendszer működik az 1990-es évek közepe óta, aminek valószínűleg az az oka, hogy a Jugoszláviából való kiválás után nem volt államháztartási rendszer, és egy ilyen állapotban lényegesen jobb esély volt arra, hogy egy új, jól átgondolt adórendszert vezessenek be. A német és az USA-beli adóreformok rossz tapasztalatai nyomán (80-as évek vége) a német tudósokból álló úgynevezett KNS-csoport¹⁸ tevékenységét a közép- és kelet-európai átalakuló gazdaságokra koncentrált. A csoport kidolgozta egy konzisztens, rendszerszemléletű, egyszerű és hatékony adórendszer alapelveit ezen országok számára, akik erőteljes gazdasági növekedés mellett kötelezték el magukat. Figyelemmel arra, hogy ebben az esetben a méltányosság fontos, de a hatékonyságnak alárendelt szerepet kell hogy játsszon az adórendszerben, a javaslat lényegét – a részben megtakarítástól és kamatjövedelemtől megtisztított – módosított flat-rate jövedelemadó és egy egykulcsos általános forgalmi adó kombinációja alkotta. Bár a KNS-csoport reformjavaslatai elsősorban Lengyelországra, Magyarországra, Lettországra, Horvátországra és Oroszországra vonatkoztak. Az egyetlen a frissen önállóvá és függetlenné vált Horvátország volt, ahol a kormányzat és a KNS-csoport gyorsan tudott eredményes együttműködést kiépíteni; ennek nyomán születethet meg két lépésben az új horvát adórendszer. (Rose, 1998, 225. o.)

A korábban vázolt adóelméleti reformtörekvések alapján a következőképpen értékelhetjük a röviden bemutatott adóreformokat:

A horvát adórendszer kialakításánál egy olyan fogyasztásorientált elméleti koncepciót vettek alapul, amely mind a jelenlegi és jövőbeni fogyasztás, ennek hatására a beruházásokról való döntések esetében, mind az egyes jóságok fogyasztása közti választásnál is a torzító hatások minimalizálását célozza.

Az adóelméletileg megalapozott rendszer ilyen erőnyeit csökkenti, hogy a kamat és megtakarítás megtisztítását célzó aprólékos szabályok gyakorlati hatása egyelőre rendkívül csekély, hiszen a bevételek zöme közvetett adó és tb-járulék formájában folyik be az államháztartásba.

A torzításmentes állapotot közelítő, szinte egységes egykulcsos áfarendszer elvi értékét két további tényező figyelembevételével kell megítélni. Az egyik, hogy a nemzetközileg általános szokásoknak megfelelően Horvátország is alkalmaz specifikus termékadókat, sőt behozatali vámokat is, amelyek természetesen torzító hatást visznek a rendszer működésébe. A másik pedig, hogy az ország nagyon jelentős idegenforgalma miatt úgy látszik, mintha az indirekt adók alapvetően a külföldieket terhelnék, a valós teher-

¹⁸ KNS – Az adórendszer fogyasztásorientált átalakítása.

megoszlás viszont csak bonyolult és körülményes incidenciális elemzések után lenne beazonosítható.

A 2000. évre tervezett magyar adóreform elméleti alapját a 80-as, 90-es évek teoretikus alapon álló reformjavaslatai közül nem elsősorban a fogyasztási orientációra támaszkodó torzítás-minimalizációs törekvések, hanem sokkal inkább az egyszerűsítésre, valamint az adóalap szélesítésére, és ezáltal az adókulcsok csökkentésére irányuló törekvések képezték. (Hetényi, 1999) Utóbbi törekvés érvényre jutása azonban két szempontból is lépés lett volna a torzítások csökkentésének irányába. Egyrészt az adóalap növelését alapvetően a kedvezmények (torzító) körének minimálisra csökkentésével kívánták elérni. Másrészt, a kulcsok és a progresszivitás csökkentése, összességében változatlan adóteher mellett is, közvetetten a torzító hatások csökkentéséhez járulhatott volna. A reformjavaslat visszavonásának egyik – legalábbis formális – indoka volt, hogy a koalíciós partnereket nem sikerült meggyőzni a kamatadó és a földadó szükségességéről. Ez pedig értelmezhető úgy is, hogy két fontos torzítást mérséklő tényező megvalósíthatatlansága miatt kellett feladni a csak egységes rendszerként értelmezhető elképzeléseket.

A bevezetés alatt álló szlovák rendszer jövedelemadó oldalról a harmadik alapvető elméleti lehetőséget, a flat-rate megoldást használja, kiegészítve ezt a hozzáadott érték adóztatásának legegyszerűbb, a horvát reformból már ismert (egykulcsos) rendszerével. A horvát megoldáshoz hasonlóan és a magyartól sem különbözően ez a rendszer is kiegészül a tipikus jövedéki termékek extra megadóztatásával. Ez hatékonysági szempontból nem értékelhető abszolút káros megoldásként, mivel a piaci jövedelemfolyamatokat torzítja ugyan, de az alacsony keresleti ár rugalmasságok miatt csak elenyésző holtteher-veszteséget okoz.

Fontos és talán a magyar adópolitika számára is meggondolandó tanulsága a szlovák reformlépéseknek, hogy funkcionáló adórendszerrel bíró ország esetén is lehet elegendően erős politikai akaratot találni egy szakmailag megalapozott koncepció végrehajtására. Akár annak bevallásával együtt is (illetve vélhetően kizárólag úgy), hogy ez kinek fog átmeneti érdeksérelmeket okozni, és milyen gazdasági-társadalmi célok megvalósítása érdekében válik szükségessé ezek kikényszerítése, majd a kitűzött célok elérése által hogyan válik lehetővé a megfelelő kompenzáció biztosítása. Szlovák szomszédaink nagy lépést tettek azért, hogy bár Schuster köztársasági elnök tárgyalásra visszaadta az adóreformot szolgáló törvényeket, azokat a parlament számottevő változtatások nélkül ismételten elfogadta. Érdekes és izgalmas feladat lépésről lépésre nyomon követni a nagyszabású reform minden egyes fogaskerekének összehangolt mozgásba lendülését, valamint a jó szomszéd optimizmusával és a gazdasági versenytárs aggodalmával figyelni a változtatások rövid és hosszú távú hatásait.

Irodalomjegyzék

- Adó- és járulékreform 2000. [1999]: Pénzügyminisztérium.
- Bach, S. [1994]: Warum sind die alte Steuern gute Steuern? *Wirtschaftsdienst*, 1994. III.
- Balogh László [2002a]: Steuerreform in Ungarn 2000. Und warum nicht? BERG, Bamberg.
- Balogh László [2002b]: The Transition Process and the Changing Role of the Hungarian State. BERG, Bamberg.
- Balogh, L. – Meyer, D. [2003]: Gerechte und effiziente Steuersystem. Andrassy Working Paper Series, IV. Budapest.
- Balogh László [1999]: Államháztartás. Ötödik rész. 175–299. o. In: Bánfi, T. (szerk.) [1999]: Pénzügytan. Tanszék Kft., Budapest.
- Bokros Lajos [2003]: 130 pont. *Élet és Irodalom*, december 18.
- Brümmerhoff, D. [1996]: Finanzwissenschaft. Oldenbourg, München.

- Christoph, J. [1998]: Steuerpolitik in Transformationprozess. IFO, München.
- Faria, J. R. [2000]: A two-class fiscal and monetary growth model. *Structural Change and Economic Dynamics*, XI. kötet. 355–364. o.
- Heilmann, M. [1984]: Lorenz von Stein und die Grundprobleme der Steuerlehre. Decker Verlag, Heidelberg.
- Hetényi István [1994a]: Állami pénzügyek távlatai Magyarországon. *Pénzügyi Szemle*, 4. sz.
- Hetényi István [1994b]: Államháztartási folyamatok a kilencvenes évek elején. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- Hetényi István [1995]: Vagyonadó, vagy amit akartok. *Pénzügyi Szemle*, 9. sz.
- Hetényi István [1998a]: A tőkejövedelmek adóztatása. *Bankszemle*, 6–7. sz.
- Hetényi István [1998b]: Gondolatok a növekedési politikáról. *Pénzügyi Szemle*, 2. sz.
- Hetényi István [1999a]: Adópolitikai ismeretek. BKÁE jegyzet.
- Hetényi István [1999b]: Adóreform 2000. Vágyak és eszközök. *Figyelő*, 11. sz.
- Homburg, S. [2000]: Allgemeine Steuerlehre. Vahlen, München.
- Legal Framework for doing business in Croatia [1999]. Croatian Investment Promotion Agency.
- Musgrave, R. A. [1974]: Finanztheorie. J. C. B. Mohr, Tübingen.
- Musgrave, R. A. – Musgrave, P. B. [1984]: Public finance in theory and practice. McGraw-Hill, New York.
- Musgrave, R. A. – Musgrave, P. B. – Kullmer, L. [1994]: Die öffentliche Finanzen. Mohr-UTB.
- Rawls, J. [1997]: Az igazságosság elmélete. Osiris Kiadó, Budapest.
- Rose, M. [1988]: Konsumorientierte Neuordnung des Steuersystems. *Steuer und Wirtschaft*, No. 2.
- Rose, M. [1991]: Steuerreform in Osteuropa: ökonomisches Konzept und administrative Möglichkeiten: Saarbrücken Vorträge, Reden und Berichte. Universität des Saarlandes, Europa-Institut, Sektion Wirtschaftswissenschaft.
- Rose, M. [1994]: Ein einfaches Steuersystem für Deutschland. Wirtschaftsdienst.
- Rose, M. [1998]: Konsumorientierung des Steuersystems. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 256.
- Scheer, C. [1997]: Steuerpolitische Ideale – gestern und morgen. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 256.
- Szlovák Pénzügyminisztérium [2003]: Slovak Republik – Tax Reform Concept 2004–2006.
- Stiglitz, J. E. – Schönfelder, B. [1996]: Finanzwissenschaft. Oldenbourg Verlag, München.
- Stiglitz, J. E. [2000a]: Economics of the Public Sector. W. W. Norton and New York, London.
- Stiglitz, J.E. [2000b]: A kormányzati szektor gazdaságtana. KJK.
- Tanzi [1993]: Transition to Market Studies in Fiscal Reform, IMF, Washington D.C.
- Treier, V. [2001]: Steuerwettbewerb in Mittel- und Osteuropa. BERG, Bamberg.
- Treier, V. – Wenzel, H. D. [1999]: Die Rolle des Staates in der Systemtransformation, BERG, Bamberg.
- Valentinyi Ákos [2001]: A tőkejövedelem optimális adóztatása. *Közgazdasági Szemle*, 6. szám.
- Wrede, M. [1995]: Taxation in Transition Economies. BERG, Bamberg.
- <http://www.ernstyoung.hr/taxlaw.html#corporate>
- <http://www.ernstyoung.hr/taxlaw.html#personal>
- <http://www.ernstyoung.hr/taxlaw.html#vat>
- http://www.pu.mfin.hr/en/porezi/v_poreza.asp?id=b01d1
- http://www.hgk.hr/komora/eng/HTD/#TAXATION_SYSTEM
- <http://www.finance.gov.sk/mfsr/mfsr.nsf/>

ÚJ KÖNYVEK

Paul Krugman: Földrajz és kereskedelem

Nemzeti Tankönyvkiadó, 2003, 162 oldal

A közgazdaságtani elméletek történetének egyik érdekes kérdése, hogy a gazdaság-elmélet térbeli aspektusainak vizsgálata miért esett mindig a közgazdaságtan főáramán kívülre. A térbeliségtől való elvonatkoztatást mind a mai napig nem előzi meg a térbeliség szerepének gondos tanulmányozása; egy ilyen tanulmányozás esetleg kimutathatná, hogy a térbeliséggel nem érdemes behatóan foglalkozni, mert nem releváns tényezőként lényegesen nem változtatna elméleteinken. A tér szerepének vizsgálata nélkül azonban annak jelentőségéről vagy marginális voltáról nem tudunk ítéletet alkotni.

A térbeliség indoklás nélküli figyelmen kívül hagyása a közgazdaságtan főáramára vonatkozik, hiszen a regionális gazdaságtan fejlődéséhez a 18. században élt Thüentől kezdve számos – a 20. század közepéig elsősorban német – gondolkodó járult hozzá. A német nyelvű klasszikus művek az angol szerzőkre nem sok hatást gyakoroltak, mivel angolra történő lefordításuk sokáig késett. Magyarul pedig mind a mai napig egyetlen német nyelvű klasszikus munka sem jelent meg. Ennek fényében különösen örömdetes Paul Krugman először 1991-ben megjelent „Földrajz és kereskedelem” című művének magyar nyelvű kiadása.

A rövid könyvecske három részre és négy függelékre tagolódik. Az első rész a gazdasági tér elemzésével kapcsolatos általános kérdéseken túl azzal foglalkozik, hogy a központ és periféria viszony milyen piaci erők hatására alakul ki. A második rész az iparágak területi koncentrációjának okait tárgyalja. A harmadik részben több témát tárgyal a szerző a nemzeti gazdaságpolitikák területi és nemzetközi kérdéseivel kapcsolatban.

Az élvezetes stílusban írt könyvben Krugman amellet érvel, hogy a gazdaságföldrajzot (ami alatt ő a termelés területi elhelyezkedését érti) a közgazdaságtan egyik fő ágának kell elismerni, „amely egyenrangú a nemzetközi gazdaságtannal, sőt bizonyos értelemben magában foglalja azt” (46. oldal). A nemzetközi közgazdaságtan tárgya ennek alapján az önálló nemzeti gazdaságpolitikák területi hatásának elemzésével tér el a gazdaságföldrajztól. A könyv másik általános és fontos gondolata szerint a tér szerepétől nem lehet eltekinteni a gazdasági elméletalkotás során.

Ezeknek az értékes gondolatoknak a gazdaságelmélet főáramába való bevitele Krugman művének megjelenése előtt nem sikerült a regionális gazdaságtan művelőinek. Krugman munkája óta megélénkült az érdeklődés a gazdaság térbeli kérdései iránt, ő maga számos tanulmányt és két fontosabb könyvet publikált a témakörben. Krugman „új gazdaságföldrajzának” elnevezett írásait lelkesen üdvözlő, eredményeit méltató és továbbfejlesztő munkákon kívül számos azokat bíráló tanulmány is napvilágot látott. Ezek általánosságban és a részletekre is kiterjedően, az újszerűség kétségbe vonásától kezdve az írások

„gazdaságföldrajzi” voltát megkérdőjelező fogalmi bírálatokon át a módszertani gyengeségeikig számos szempontból, sokoldalúan vitatják az „új gazdaságföldrajz” nézeteit.

Krugman a könyv elején foglalkozik azzal, hogy milyen okok miatt hanyagolják el a gazdasági elméletalkotás során a térbeli kérdések tárgyalását. Szerinte a gazdaság térbeli elemzéséhez el kell szakadni az állandó mérethozadékkal és a tökéletes versennyel dolgozó megközelítéstől. A tökéletlen verseny és a növekvő hozadék egzakt kezelésére ugyanakkor a közgazdászoknak a hetvenes évekig nem voltak megfelelő eszközeik, így a telephelyválasztás elmélete az intellektuális perifériára szorult, mert nem tudott megfelelni a pontosság, a formalizáltság követelményének (18. oldal). Krugman következtetése kapcsán, még ha az helyes is, két szempontot érdemes megemlíteni. Egyrészt nem világos, hogy egy tényező – mint például a térbeliség – esetleges formalizálhatóságának hiánya milyen alapon legitimálná az adott tényező figyelmen kívül hagyását az elméletalkotás során. Az kétségtelen, hogy a tökéletes verseny koncepciója összeegyeztethetetlen a térbeliséggel. A tökéletes verseny koncepcióját a térbeliség oldaláról már annak legkorábbi formalizálásakor súlyos, de figyelmen kívül hagyott kritikák érték, például Palander részéről 1935-ben (akinél még a „szabad verseny” elnevezés felel meg annak, amit manapság „tökéletes verseny” elnevezéssel illetnek). A versenyelmélet formalizálásakor a tértől való elszakadás gyakran annyira magától értetődő, hogy a modellek gondos felépítésekor, vagy a keresleti-kínálati görbék vizuálisan megkapó rendszerének ábrázolásakor gyakran még a feltételek tárgyalásából is kimarad az egy pontpiac követelményének a megemlítése. Másrészt a német telephely-választási iskolát, majd az Isard nyomán kibontakozó regionális tudományt éppen matematikai-geometriai formalizmusa miatt érte számos kritika. Krugman szerint ugyanakkor az ipar telephelyválasztásának irodalma elhanyagolja a piacszerkezetek kérdését, és ehelyett geometriával bajlódik, kevés figyelmet szentelve a piacok modellezésének. Ez a kritika a „geometria közgazdaságtannal” szemben jogos, de úgy érzem, hogy például a klasszikusnak számító Thünen, Weber és Lösch munkásságával szemben nem érvényes. Bár a köztudatba leginkább Thünen körei, Weber háromszögei, Lösch és Christaller hatszögei vonultak be, ezen szerzőknél a geometria az elmélet képszerű illusztrációját szolgálta, elméletük lényegét azonban a központ és vonzaskörzet kapcsolatrendszerének, a gazdaság térbeli sajátosságainak tárgyalásai jelentették.

A tér Krugman modelljében egymástól elkülönülő, belső térkapcsolatokkal nem rendelkező egypontgazdaságokból áll, amelyek között a tér áthidalása csak szállítási költséggel lehetséges. Ez a nemzetközi közgazdaságtan azon modelljeivel azonos szemlélet, amelyekben az országokat pontok reprezentálják, az országok között pedig létezik szállítási költség. A különbség annyi, hogy országok helyett itt régiókról van szó, amelyek nem rendelkeznek mindazokkal a gazdaságpolitikai jogosítványokkal, amelyek az önálló országokat megilletik. Krugman a régiók nagyságrendjével nem foglalkozik, csak a nemzetek nagyságrendjével, amit ő településnél és a régióknál nagyobb szintnek tart (88. oldal). Ezen túlmenően azonban modelljét kimondatlanul is skálafüggetlennek feltételezi, különféle empirikus példái a településszinttől az Európai Unió szintjéig terjedő széles skálában találhatók.

Krugman modelljében két szektor, a mezőgazdaság és a feldolgozóipar két régióban történő elhelyezkedését vizsgálja pozitív skálahozadék és különböző szállítási költségek mellett. A mezőgazdasági szektor és foglalkoztatottjai területileg immobilak, a feldolgozóipar s foglalkoztatottjai mobilak. A vállalkozók telephelyválasztásra vonatkozó döntéseiket három tényező, a szállítási költségek nagysága, a méretgazdaságosság, valamint a fogyasztók (kereslet) területi elhelyezkedése alapján hozzák meg. Nagy állandó költségek és kicsi szállítási költség mellett a feldolgozóipari termelés egy régióba összpontosul, általánosságban pedig a szállítási költségek és az állandó költségek arányától függ a termelés optimális területi elhelyezkedése.

E modellnek azonban három gyenge pontja is van, az egyik a termelés szerkezetére, a másik az időre és a hagyományokra, a harmadik a tér jellegére vonatkozó implicit feltevésekben keresendő. Krugmannál egyetlen feldolgozóipari termék, egyetlen termelési függvény és szállítási költség létezik, mintha csak egy mikroökonómiai modelltől és egyetlen vállalkozásról lenne szó. Az első függelékben továbbfejlesztett modellben maguk a feldolgozóipari termékek differenciáltak, de mindegyiknek azonos a mérethozadáka és az árához viszonyított szállítási költsége, függetlenül attól, hogy egy vaságyról vagy egy félvezetőről van szó. Krugman említi is a 36. oldalon a modell elnagyoltságát, a telephelyek történelmileg kialakult helyzetének és a feldolgozóiparon belüli specializációnak a figyelmen kívül hagyását. Véleményem szerint a méretgazdaságosság jól magyarázza egyes iparágaknak a szállítási költségek által befolyásolt mértékű területi koncentrációját (így nincs minden településen például repülőgépgyártás, autógyártás, szőnyeggyártás), azonban a feldolgozóipar egészét oszthatatlan egységként, egyszerre vizsgálni módszertani okok miatt erősen kifogásolható.

A modell egy időbeli folyamatot ír le, azonban a telephelyek területi eloszlásán kívül más tényezők nem változnak az időben. A kétrégiós modellben a tipikus vállalat költsége az összes többi vállalat elhelyezkedésétől függ, mivel a többi vállalat elhelyezkedése a fogyasztók elhelyezkedésén keresztül meghatározza a szállítási költségeket. Három egyensúlyi helyzet is lehetséges: vagy a keleti, vagy a nyugati régióba tömörülnek a vállalkozások, vagy fele-fele arányban oszlanak meg. Az utóbbi helyzet kialakulásának kisebb állandó költségek, nagyobb szállítási költség, és a helyhez kötött mezőgazdasági termeléssel foglalkozók nagyobb aránya mellett nagyobb az esélye. A lehetséges egyensúlyi pontok közül a történelmi véletlen által meghatározotthoz jutunk el. Az egyensúlyi pont elérése fokozatosan történik, míg valamennyi idő múlva elérünk az egyensúlyhoz. Krugman ezen leírásnál az időtáv meghatározatlansága mellett eltekint a termelési tényezők területközi áttelepítésének költségeitől is, és később, a B függelékben is csak a munkaerő költözésének költségével foglalkozik. Az ipari üzemek áttelepítésének sokrétű költségei is meghaladhatják a szállítási költségéből és méretgazdaságosságból eredő megtakarítást. A már történelmileg kialakult településhálózathoz és közlekedéshálózathoz a jelenbeli ismeretek, költségarányok szerint nem feltétlenül párosul a termelési tényezők optimális vagy egyensúlyi eloszlása, az áttelepítési költségek viszont stabilizáló hatással járnak. Úgy érzem, ez a tényező a modell céljaihoz, tárgyához képest nem tekinthető marginális jelentőségűnek.

Krugman az Egyesült Államok feldolgozóipari övezetének keletkezésével illusztrálja modelljét, majd „A változás folyamata” című alfejezetben foglalkozik a már kialakult struktúra megváltozásának kérdésével, mivel eddig csak a termelési tényezők időbeli mozgására volt lehetőség, a modell egyéb összetevőit változatlanul hagyta. A mezőgazdasági népesség fokozatos keletről nyugatra vándorlása eredményeként a keleti régió feldolgozóipari dominanciája egy adott ponton, amint a nyugati népesség elér egy kritikus tömeget, összeomlik. (40. oldal) Krugman példaként Kalifornia benépesülésének esetét írja le.

A tér kezeléséről általánosságban már írtam, Krugman a régiókat kimondatlanul is belsőleg homogén gazdasági entitásokként kezeli, a belső szállítási költségektől és egyéb különbségektől eltekint. A gazdasági régiók – szemben az adminisztratív-jogi régiókkal – egyértelmű határvonallal nem rendelkező, egymásba folytonosan átcsúszó téregységek, a gazdasági hatáskörzetek is folytonosak, a távolsággal arányosan tendenciaszerűen csökkennek. Krugmannál ezzel szemben két régió között egyetlen szállítási költség létezik, mintha például Magyarország és Ukrajna között a szállítási költség azonos nagyságú lenne, függetlenül attól, hogy Záhony és Csap, vagy Sopron és Harkov közötti szállításról van-e szó. Ugyanakkor a Sopron és Záhony, valamint Csap és Harkov közötti szállítási költségeket nem veszi figyelembe. Így modelljében lehetséges egy

olyan egyensúlyi pont, amelyben nem lesz szállítási költség, mivel mindkét (egy pontból álló) régiója megtermeli saját szükségletét a feldolgozóipari termékekből.

Az ilyen leegyszerűsítő feltevések használata csak akkor tekinthető erőnyeknek, ha a magyarázat a leegyszerűsítő feltevések ellenére megfelelően tükrözi vissza a tényleges valóság vizsgálat szempontjából releváns részeit. Meggyőződésem szerint, bár Krugman egyszerű térszemlélete a tér szerepének konzekvens tárgyalásához nem elégséges, a területi koncentráció és specializáció könyvben tárgyalt problémafelvetésének vizsgálata ilyen keretek között is történhet.

Krugman a könyv második részében többször hivatkozik Marshall iparági központokról adott elemzésére, idézi is „formalizálás nélküli, régimódi” nyelvezetű – valójában csak matematikai formulák nélküli, verbális – munkáját. Szerinte Marshall kifinomult modellben gondolkodott, Krugman saját területi koncentrációról adott elemzése Marshall mondanivalójának formalizált újrafogalmazása (54. oldal). Véleményem szerint azonban a formalizálás révén eltűnik néhány, Marshallnál még rendkívül fontos tényező, mint például a helyi intézmények, az iskoláztatás, a hagyományok, a gazdasági infrastruktúra szerepe. Ezeket a tényezőket Krugman a gazdaság területi koncentrációjának tapasztalati, történeti példái kapcsán meg is említi. A számos példa között ott találjuk a Szilikon-völgy és a Boston melletti Route 128 számítógépiparát, a daltoni szőnyeggyártást, a seattle-i repülőgépgyártást (a Boeing révén) stb. Számomra ezek a történeti illusztrációk és az esettanulmányok – amelyek között az EU és Kanada is szerepel – jelentik a könyv legérdekesebb részeit. Krugman rámutat az empirikus tények, az iparágak területi koncentrációjának számszerű mérésének módszertani nehézségeire, az iparági besorolások bizonytalanságaira, az államok mint területi vizsgálati egységek alkalmazhatóságára. Némileg meglepő, hogy a D függelékben közölt területi Gini-együtthatókkal kapcsolatban a vizsgálatra vonatkozóan semmilyen évszámot sem közöl.

A szerző a könyv mindhárom fejezetében megemlíti azt a gondolatot, hogy a koncentrációk létrejöttében a történelmi véletlen és esetlegesség nagy szerepet játszik. „Ha megpróbáljuk megérteni ennek a koncentrációnak az okait, látszólag triviális történelmi véte- leneket találunk mögötte” – írja az 51. oldalon. A harmadik fejezet zárómondata szerint „ami a gazdasági tevékenységek térbeli elhelyezkedését illeti, nem metafizikus hipotézis, hanem egyszerűen nyilvánvaló igazság az a gondolat, hogy a gazdaságot nagyrészt a törté- nelmi esetlegesség formálja” (117. oldal). Ezen megjegyzések kétségtelenül igazak, amennyiben a koncentrációk létrejöttének történeti magyarázatára gondolunk. A gazdaság- történeti magyarázat, a gazdaságtörténész feladata azoknak az egyedi kérdéseknek a kideríté- se, miért éppen Daltonban jött létre az Egyesült Államok szőnyegipari központja vagy miért pont Detroit lett autóipari központ. A gazdaságelméleti magyarázatnak ezzel szem- ben az a feladata, miért jönnek létre egyáltalán, általában ipari koncentrációk. Némi zavart okoz, hogy Krugman nem teszi meg a kétféle magyarázat közötti lényeges distinkciót.

Krugman könyve meglehetősen általános kérdésekkel foglalkozik, a regionális gaz- daságtan alapirodalmát ismerők számára nem is szolgáltat sok újdonságot. A könyv elsősorban a nemzetközi közgazdaságtan iránt érdeklődők számára ajánlható, ezen kívül pedig könnyed és érdekes olvasmány volta miatt a közgazdasági és térbeli kérdések iránt általánosságban érdeklődő összes olvasónak. A könyv nagyban hozzájárult a tér vizsgá- latának a közgazdaságtan főáramába viteléhez és a tér mint a gazdasággal kapcsolatos vizsgálati téma fontosságának tudatosításához. Magyar megjelenése remélhetőleg fo- kozza a gazdaságelmélet területi kérdései iránti érdeklődést a hazai közgazdászok köré- ben is.

Dusek Tamás

Jeffrey Kahn: Federalism, Democratization, and the Rule of Law in Russia

Oxford & New York, Oxford University Press, 2002, xii + 326 o.

Jeffrey Kahn *Federalism, Democratization, and the Rule of Law in Russia* című könyve alapos áttekintést nyújt a modern orosz föderalizmus fejlődéséről. Mi több, megvizsgálja annak a szovjet időkbe nyúló történelmi előzményeit is, és bemutatja, hogy az államszocialista rendszer szétláladásakor hogyan alakult ki az Orosz Föderáció szövetségi struktúrája. A szerző a kétezres évek elejéig követi nyomon a szövetségi kormány és a tagköztársaságok hatalmi rivalizálását, majd felteszi a kötet szempontjából legfontosabb kérdést: a föderális berendezkedés miért nem eredményezte a demokrácia megszilárdulását Oroszországban?

A föderalizmussal foglalkozó politikatudományi irodalomban ugyanis széles körben elfogadott tétel, hogy a szövetségi államszervezet a hatalmi jogosítványok megosztása révén számottevően erősíti a demokráciát. S valóban tény, hogy a föderális berendezkedésű országok az Egyesült Államoktól Indián és Ausztrálián át Németorszáig történelmi korszaktól, földrajzi elhelyezkedéstől és domináns kultúrkörhöz való függetlenül rendszerint demokratikus berendezkedésűek. Nos, *Kahn* válasza egyszerű: azért, mert ami Oroszországban a szovjet hagyományok alapján létrejött, az soha nem is volt valódi föderalizmus.

A bevezetést követő első két fejezet ennek megfelelően föderalizmus és demokrácia viszonyának elméleti problémáját bontja ki a szovjet kontextusban. *Kahn* fő argumentuma, hogy a föderális berendezkedésű Szovjetunió esetében mindvégig hiányzott az, amit a második világháború utáni nyugatnémet fejlődésben „Bundestreue”-nak neveznek, azaz a szövetségi intézményekhez fűződő állampolgári lojalitás. Ennek jelenléte azért nélkülözhetetlen, mert ettől válhat a szövetségi állam többé, mint alkotó elemeinek egyszerű összessége. Márpedig nyilvánvaló, hogy a Szovjetunióban sohasem létezett az a fajta – kooperációs kényszerekkel párosuló – hatalommegosztás, amelynek kölcsönös tiszteletben tartása elengedhetetlen feltétele a föderáció demokratikus legitimációjának.

Egy erős és működőképes szövetségi államhoz sem egy erős centrum, sem az önálló és cselekvőképes tagköztársaságok léte nem elegendő. Olyan politikai rendszerre van szükség, amelyben a szövetségi és a köztársasági kormányok az alkotmányos berendezkedésnek megfelelően osztoznak meg a hatáskörökön, a hatalmi szintek vitáiban pedig a szövetségi bíróságok döntenek. Ehhez persze a jogrendszeren belül világos hierarchiának kell érvényesülnie: a szövetségi szintű jogszabályoknak valamennyi tagköztársaságban érvényesülniük kell, a szövetségi bíróságok ítéletei pedig felülírják a köztársasági szintűeket – feltéve, hogy az alkotmány szerint az adott kérdésben a szövetségi bíróságnak van kompetenciája. Ez szorosan összefügg a jogállamiság kritériumával, aminek értelmében a jog nem hatalmi eszköz, hanem a társadalmi konfliktusok kezelésének mindenki számára hozzáférhető módja. S mivel ez sem a Szovjetunió, sem az Orosz Föderáció esetében nem teljesül, egyikük sem tekinthető „szubsztantív” föderációnak.

Ezt az elméleti szempontból fontos kijelentést a további fejezetek politikatörténeti elemzése követi, *Gorbacsov*tól *Jelcinen* át *Putyinig*. Az elemzés gyengéje azonban, hogy a tagköztársasági szintre fókuszál. Noha *Kahn* igen meggyőzően mutatja be, hogy a tagköztársaságok fejlődése sem a *Jelcin*-, sem a Putyin-korszakban nem volt demokratikusnak – és illetéknéppen az oroszországi demokrácia megerősödésének szempontjából előremutatónak – tekinthető, ez azonban inkább okozat volt, mint ok. A kifícamodott orosz demokratizálódás és piacgazdasági átmenet igazi főszereplőit ugyanis nem az alapvetően periférikus jellegű tagköztársaságokban találjuk, hanem a központi elhelyezkedésű *oblasztyok* és a két szövetségi város, Moszkva és Szentpétervár politikai és üzleti elitjében.

Következésképp arról a közgazdasági szempontból alapvető fontosságú kérdésről, hogy az orosz központi hatalom jogosítványainak visszametszése miért nem járt együtt a civil társadalom és a kapitalista fejlődés előmozdítására képes intézményrendszer és magántulajdonosi osztály kiépülésével, vajmi keveset tudunk meg. Pedig egy Moszkva és a szövetségi állam alkotóelemeinek viszonyát bemutató munka pontosan dokumentálhatta volna, hogy az orosz állam milyen, a demokratikus fejlődéshez nélkülözhetetlen funkciók betöltéséről mondott le, és milyen, a demokratikus fejlődéssel összeegyeztethetetlen hatalmi jogosítványokat őrzött meg (vagy vett vissza magának) az átmenet során. Ezek az új orosz kapitalizmust oly sajátosan „alulintézményesítetté” tevő folyamatok azonban nem érthetőek meg csupán a tagköztársaságok perspektívájából.

A külföldi működő tőke kizárásáról, az átláthatatlan privatizációs technikákról, a piacgazdasági intézményekkel összeegyeztethetetlen politikai stratégiákról és a demokratikus eljárások háttérbe szorításáról hozott döntések ugyanis túlnyomórészt eleve Moszkvában születtek meg. A korlátozott képességű orosz föderalizmus másodvonalbeli szerepre kárhóztatta a köztársasági eliteket, amelyek mozgásterét a szövetségi hatalom konszolidálódásával a Putyin-korszakban radikálisan csökkent. E másodvonalbeli szereplők Moszkvával vívott hatalmi harcát ugyan igen alaposan és jelentős elemzői eredményeket felvonultatva mutatja be a szerző, az ország- (azaz a valódi rendszer-) szintű magyarázatokkal azonban adós marad.

A posztoszocialista átalakulás sajátosan orosz útja és a demokratikus föderalizmus oroszországi kudarca ugyanis nem az olykor mégoly jelentős szerepet játszó tagköztársaságok szintjén határozódott meg. Jó példa erre a csecsenföldi konfliktus esete, amely szintén nem érthető meg a tagköztársaság nézőpontjából vizsgálódva, s amellyel – következésképp – nem is foglalkozik a szerző.

Ádám Zoltán

Brief Summary of the Articles

The development of supplier linkages of local firms to multinational corporations

MAGDOLNA SASS – MIKLÓS SZANYI

Companies with foreign participation play a determining role in the Hungarian economy. Their potential positive impact on the domestic companies is not automatic. One of the most important channels of these positive impacts is involving domestic companies in the supplier network of the affiliates. The share of domestic suppliers remained below the expectations. The relatively low level of domestic supplies is not surprising, if we take into account those factors, which determine that level. The type of investment (privatised, greenfield, M&A), the sector of investment, the investors home country, the extent of export-orientation, a domestic sector, which is “too different” from the foreign one, the quantity and quality of (potential) domestic supplies, the global strategy of the multinational in question and the role of the affiliates in the production network of the multinational are those most important factors, which influence the level of local supplies. Economic policy tools can influence directly and indirectly that level. The paper presents the most important features of the so-called supplier programmes of the Hungarian government. These programmes are evaluated as failures. The most important reasons of that are the following: the programme did not take into account the most important needs and characteristics of those domestic companies, which can be potentially involved in a similar programme and the needs of those foreign-owned affiliates, which would be the users of the supplies. Moreover, the aims of the supplier programme were later combined with other policy aims, which made the original targets underfinanced and of secondary importance.

Transition and Development in the Banking Systems of the East-European Countries

ERZSÉBET GÉM

The development of the transition countries' banking systems during the last decade can be assessed comparing either to its inherited level at the beginning of the transition period, or to the level of the banking systems in the development countries. From the first point of view an enormous development has taken place in the sector: starting from the zero point level after the sector's consolidation with huge financial and social burdens in every country the financial institutions have been rebuilt, the relationship between the banks and the other economic actors have been reshaped and have become business-related, a new, modern sector-regulation has been introduced step by step, and the sector has been strengthened and developed by capital and modern technology through foreign investors. Our study is following this process, with short reviews by countries. However the level of bank-intermediation in Eastern-European countries reached by large efforts is lagged behind significantly comparing to the deepness of the bank-intermediation in the EU-member countries: regarding the indicators of the bank's assets, the privat sector's loans and the M2 in per cent of GDP, they contribute one fifth - half of those in EU. Looking the banking system's development of the transition countries in the last five years, the Central-European countries relative lagging behind is conspicuous: between 1998 and 2002 in Czech Republic, Slovakia, Poland and partly in Hungary too, every indicator showed stagnating or decreasing level of the bank-intermediation. The only exemption was the private sector loans' increase in Hungary. As a consequence of this, not only Slovénia with its traditionally deeper bank-intermediation and Croatia with its most dynamic growth in the intermediation-indicators, but Estonia and Latvia as well have passed the central European countries. It is worth mentioning the fast development in the Bulgarian banking system, because that will soon reach the level of the bank-intermediation in the Central European countries.

In the theoretical part of the article the author looks over the conformation the content and the controversial points of the basic principles, which are to be kept in view during the formation and realisation of a tax reform. Then, the author analyses three practical examples in details. At the formation of Croatian tax system a consumption – oriented theoretical conception was taken as a basis that aims to minimise the distortion effects of decisions about investments of present and future consumption together with the choices of consumption of certain stock. In Hungary, the reform of comprehensive tax system was planned for year 2000. The Hungarian tax reform was tended to simplification together with broaden the rateable value and thus to reduce the tax rate. But the reform motion was cancelled by government. The Slovak system, which has been inaugurated this year, uses the flat-rate (free zone, then 19%) solution for the side of income tax, supplemented with the simplest system of value-added taxation (with one tax rate, 19%) Not differing from the international practice this system is supplemented with the extra taxation of typical excise products. Important moral of the Slovak reform in that – even operable tax system – it is possible to create a professionally well- grounded conception, with sufficiently strong political will.

Jogi melléklet

A japán versenykorlátozási jog reformja. A licenciamegállapodásokra vonatkozó kartelljogi irányelvek

DR. VÍGH JÓZSEF FERENC

A külkereskedelmi szerződések a kartelljogszabályok hatókörében

Bár a felek *licenciaszerződéseikben* abban rendszerint megállapodhatnak, hogy szerződésükre melyik állam *licenciajoga* alkalmazandó, a *kartelljog* tekintetében ez nem lehetséges. *Herbert Stumpf* alpműnek számító *Lizenzverträge* c. könyvében ennek indokát is megjelöli: A kartelljog a *közjoghoz* tartozik, ezért ki van véve a felek rendelkezése alól. Ezenfelül az egyes kartelljogi rendelkezések a szóba jöhető államok jogában általában *közrendi jellegűek*.^[1] Ez azt jelenti, hogy a kartelljogi szabályok rendszerint *feltétlen érvényesülést igénylő* (ún. *imperatív természetű*) szabályok.

Az, hogy a kartelljogszabályok imperatív jellegűek, a gyakorlatban azzal a következménnyel jár, hogy a bírónak/választottbíróknak a *hazai (belföldi)* kartelljogszabályokat (tehát a *fórum* ilyen jellegű szabályait) kell érvényesítenie akkor is, ha – a felek jogválasztása vagy a fórum kollíziós jogi szabályai alapján – a szerződésre *külföldi* jog irányadó.

Arra is van azonban példa, hogy a fórumnak *külföldi* imperatív szabályt kell alkalmaznia.

Mivel Svájc nem tagja az Európai Uniónak, a svájci jog választása nem foglalja eleve magába az EU versenyjogát. A felek azonban *nem tudják elkerülni az EU versenyjogát* azzal, hogy svájci jog és/vagy svájci választott bíróság kikötéséhez folyamodnak (ami hasznos tudnivaló a svájci jogot és/vagy svájci választott bíróságot favorizáló hazai vállalkozásainknak).

Még ahol svájci jogot választanak is a felek a licenciaszerződésükre irányadó jogként, lehetséges, hogy a svájci bíróságoknak, valamint *választott bíróságoknak* imperatív *külföldi* jogszabályokat – beleértve a versenyjogszabályokat – kell alkalmazniuk. Az 1987. évi svájci nemzetközi magánjogi törvény 19. cikke és 137. cikkének 1. bekezdése figyelembe venni rendeli a szerződésre irányadó joghoz nem tartozó, *de az elbírálандó tényállással szoros kapcsolatban lévő* olyan *külföldi* jogszabályokat, amelyek kizárólagos érvényesülést kívánnak, azaz imperatív jellegűek.

A Svájci Szövetségi Legfelső Bíróság 1992-ben 118 II 113. sz. alatt hozott döntése értelmében egy svájci székhelyű választott bíróságnak nemcsak joga, hanem *kötelezettsége* is, hogy egy olyan szerződést, amelynek hatása van az EU piacára, az *EU versenyjogával* való összeegyeztethetőségére nézve alaposan megvizsgáljon. ^[2]

Dr. Vigh József Ferenc, nemzetközi kereskedelmi jogi szakértő

A külkereskedelmi szerződések előkészítői által szem előtt tartandó rendkívül fontos tényre mutat rá az a megállapítás, amely szerint: „Devizajogi, vámjogi, munkajogi, versenyjogi, *kartelljogi* stb. előírások, export-import tilalmak alig áttekinthető hálója nemcsak keresztezi a ‘tisztá magánjogi’ jellegű nemzetközi kapcsolatokat, hanem *alapvetően meghatározza létüket, érvényességüket, teljesíthetőségüket, végrehajthatóságukat is.*” [3] (Kiemelés – V. J. F.) Ez megtoldható azzal, hogy a *kartelljog* megszegése bírság szankcióval és – mint a japán jog példája mutatja – büntetőjogi következményekkel is járhat.

Az előbbieket tükrében kimondható, hogy egy licenciaszerződésnek *szakszerű, elkerülhető jogi kockázatoktól mentes*, tehát gondos megkötéséről csak akkor lehet szó, ha a szerződés mellett, hogy mindkét fél elvárásainak megfelelő tartalommal *polgári jogi* formába van öntve, egyúttal *kartelljogilag is* érvényes. Ahhoz, hogy e követelménynek eleget lehessen tenni, ismerni kell a külkereskedelmi szerződésben kikötött fórum nemzetközi magánjogi szabályai értelmében figyelembe veendő – *lex fori*-hoz tartozó vagy külföldi – kartelljognak általános tilalmait, ill. – ha van ilyen – a szóban forgó szerződéstípusra irányadó speciális rendelkezéseit és azok érvényre juttatásának versenyhatósági és bírósági gyakorlatát.

Japánba irányuló licenciaexportunk

Felvetődhetik az a kérdés, hogy *gyakorlati szempontból* van-e értelme foglalkozni az e dolgozat tárgyaként megjelölt témával, hiszen nem valószínű, hogy magyar vállalkozás Japánba, a világ egyik legfejlettebb, a csúcstechnológia egyes területein időnként úttörő megoldásokkal jelentkező ipari államába említésre méltó mértékben szabadalmi licenciát értékesít.

Az esetleges kételyek eloszlatására törekedve, *statisztikai adatok tekintetében* kénytelen vagyok a tervgazdaságunk idejére eső adatokra szorítkozni. A *Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv 1989* adatai szerint a „műszaki-szellemi termékek” Japánba irányuló magyar exportjának értéke – emelkedő tendenciát mutatva – 1987-ben 424 millió 548 000 forintot, 1988-ban 679 millió 248 000 forintot, 1989-ben pedig 898 millió 123 000 forintot tett ki. A Japánnal folytatott műszaki-szellemi termék külkereskedelem ráadásul számunkra pozitív egyenleggel zárult, az export értéke mindhárom évben meghaladta az importét. Az import – ugyanabban az idősorrendben – 337 millió 628 000, 10 millió 537 000, illetve 1 millió 944 000 forint értékű volt. (A műszaki-szellemi termékek körébe tartoznak az évkönyv fogalommeghatározása és – jogi szemszögből nem eléggé szabatos – terminológiája szerint: az áruszállításhoz nem kapcsolódó tervezési munkák, tervdokumentáció (szaktanácsadással együtt); *a szabadalmak, a licenciák, a know-how-k*; az új termékek létrehozására irányuló kutatások; a termelés, illetve az információrendszerek szervezése.) A Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv 1986–1990. évi adatai egyébként még *vállalati* adatszolgáltatásból származtak.

Az előzőleg hivatkozott 1987–1989 közötti időszak – mint köztudott – a *tervgazdaság* idejére esik. A *piacgazdaságokban* a technológia-külkereskedelem adatait általában nem „műszaki-szellemi termékek” kategóriába elegyítve szokás közzétenni. Így például publikus adat, hogy Japán az USA-val 1986 és 1995 között folytatott *technológiakereskedelmében* nettó importőr volt. Ebben az időszakban az USA-ba egy kicsivel több mint 35 milliárd dollár értékű technológiát exportált, és onnan több mint 75 milliárd dollár értékű technológiát importált. [4]

Meg kell jegyezni, hogy ezek az adatok a japán gazdaságot önmagukban semmilyen vonatkozásban nem minősítik: nem vonható le belőlük következtetés a japánok innovációval kapcsolatos képességére vagy hajlandóságára. A japán népnek ugyanis sajátos

jellemzője, hogy „...meg van áldva az idegen módszerek befogadásának csodálatos képességével az ipar, a művészet s a tudomány terén, melyeket eredeti minőségük magasabb fokára emel azáltal, hogy átalakítja őket.” [5]

Aktuális statisztikai adatot – sajnos – nem áll módomban közölni. A 2002. évre vonatkozó Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyvből megállapítható, hogy a külkereskedelmi forgalom statisztikai megfigyelése 1991. január 1-jétől már a *vámnyilvántartásra* épül, és a begyűjtött adatok a külkereskedelmi forgalomnak csak a következő ügylettípusait ölelik fel: általános termékgazdaság; operatív lízing; aktív és passzív bér munka, valamint bér munkadíj; továbbá javítás. (Az Európai Unió *egységes belső piacán*, ahol a *vámhatárok* már nem léteznek, csak közvetlen *vállalati* adatgyűjtéssel szerezhetők be a *termékgazdasági* adatok. Az adatgyűjtésnek a megszervezésére való felkészülés hazánkban már 2000-ben elkezdődött, 2003-ra volt tervbe véve az adatgyűjtési és feldolgozási rendszer kiépítése, a rendszer „élesben” azonban csak 2004. május 1-jétől működhet. [6] [Az előbbieket természetesen csak az unió *egységes belső* piacán megvalósuló kereskedelem mérésére vonatkoznak.])

Alkalmasszerűen leginkább a *szakirodalomban* lehet külkereskedelmi licencszerződésre vonatkozó adatokra bukkanni. Hogy nem „halt ki” ez a fajta export, azt bizonyítja például, hogy az EGIS Gyógyszergyár Rt. a Grandaxin nevű, nem szedatív hatású szorongásoldó gyógyszerére vonatkozó találmányát több mint 30 országban szabadalmaztatta, és a japán *Mochida* cégnek a szabadalomra – számottevő licencdíj ellenében – hasznosítási engedélyt adott. [7] A *sajtó* a rendszerváltozás óta a hazai gyógyszerkutató helyeknek szabadalommal védett ígéretes találmányaik *közös fejlesztése*re egyszerűen *hasznosítása* vonatkozóan *USA-beli* igen jelentős gyógyszergyártókkal kötött, kétségtelenül nagyobb szennyezés erejével ható megállapodásairól számolt be.

A japán monopóliumellenes törvény és végrehajtója: a Tisztességes Kereskedelem Bizottsága

Az 1947. április 1-jén kelt monopóliumellenes törvény (*Antimonopoly Act*, a továbbiakban: *AMA*) az amerikai fontos antitröszt törvények: a *Sherman Act* és a *Clayton Act* ihletésére született. Nem a maga nemében egyedülálló esetről van szó, Európában ugyanis – a német jog közbeiktatásával – lényegében hasonló folyamat zajlott le.

A II. világháború utáni német jogfejlődés „atyjának” számító *Sherman Act*-ot az USA-ban számos más antitröszt törvény követte, majd a német versenykorlátozási jog vált az *európai közösségi versenyjog* mintájává. [8]

Az *AMA* tiltja, hogy egy vállalkozás olyan megállapodást kössön, amely olyan feltételeket tartalmaz, amelyek *ésszerűtlen kereskedelmi korlátozást* vagy *tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot* valósítanak meg. (Érdemes figyelni arra, hogy e törvény nemcsak az ésszerűtlen versenykorlátozást, hanem a tisztességtelen kereskedelmi praktikákat megvalósító megállapodásokat is tilosnak nyilvánítja. Hogy a licencmegállapodások tekintetében milyen magatartást kategorizál ésszerűtlen versenykorlátozásként és milyen tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatként, kiderül az *AMA*-hoz kapcsolódó irányelvek alább sorra kerülő ismertetéséből.)

A japán Tisztességes Kereskedelem Bizottságát (*Fair Trade Commission*, a továbbiakban: *FTC*) független közigazgatási hatóságként 1949-ben hozták létre, hogy az *AMA*-t érvényre juttassa, és arra szánták, hogy feloszlassa a háború előtti japán kartelleket („*zaibatsu*”).

Az *FTC*-t a *verseny*, a külföldi beruházások és kereskedelem tekintetében kvázi-törvényhozói és kvázi-bíróági jogkörrel ruházták fel, és egyúttal mint *hivatalt* a minisz-

terelnöki kabinet kebelében helyezték el, majd 2001. január 6-ával a *Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications* szervezetébe illesztették be.

A helyzet kuriozitása miatt említtem csak meg, hogy létrehozása óta hosszú ideje szemben áll az ugyancsak 1949-ben létesült Nemzetközi Kereskedelmi és Ipari Minisztériummal. Ez utóbbinak a *vállalati fúziókat támogató* gazdaság- és iparpolitikája, amely lehetővé teszi, hogy Japán versenyképessé váljon a nemzetközi piacokon, ütközik az FTC szabályozási hivatásával.

A két közigazgatási hatóság vetélkedésén kívül versenyez egymással két gazdasági modell is: a liberalizmus harcosai az intervencionizmus és irányított gazdaság védelmezőivel. Közben az elmúlt évtizedben az FTC tekintélye – a Japán gazdasági státusában bekövetkezett változáshoz való alkalmazkodás jegyében – drámai módon megnövekedett.

1999-ben és 2000-ben a japán kormányzat – saját kezdeményezéséből, vagy pedig többoldalú vagy kétoldalú megállapodások ösztönzésére – nagyon aktív volt az ország versenyjogának megreformálásában: mind a Nemzetközi Kereskedelmi és Ipari Minisztérium, mind az FTC új rendelkezéseket adtak ki, amelyek különösen a forgalmazás területével és a szabadalmi és know-how licencia megállapodásokkal foglalkoznak.

A dereguláció szolgálatában áll, hogy az AMA 6. cikk (2) bekezdését 1997 júniusában azért módosították, hogy megszüntessék – egyebek mellett – a *kizárólagos* licenciamegállapodásokra vonatkozó *bejelentési* kötelezettséget.

Japán–USA együttműködés a „kemény magot alkotó” nemzetközi kartellek elleni eljárásokban

Előzetesen tisztázandó kérdés, hogy a kartellek közül melyek minősülnek kemény magot alkotónak. Ebben a vonatkozásban a különböző jogrendszerekben nagyjában-egészében egységes a megítélés.

Az USA-ban a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság és az Igazságügyi Minisztérium által a szellemi tulajdon licenciájára vonatkozóan 1995-ben kiadott „irányelvek” értelmében a legtöbb korlátozást az „*ésszerűségi szabály*” szerint elemzik ugyan antitröszt célra – ami a *piaci feltételek* és a korlátozás *céljának* és *hatásának* gondos vizsgálatát jelenti –, egyes korlátozások azonban természetüknél fogva annyira versenyellenesek, hogy ezeket céljuknak és hatásuknak alapos vizsgálata nélkül önmagukban, „*per se*” jogellenesként kezelik. (Ez *utóbbiakat* szokás „kemény magot alkotó” korlátozásoknak nevezni.) A *horizontális* korlátozások tekintetében az USA-irányelvek leszögezik, hogy azok a *licenciamegállapodások*, amelyek áregyeztetéseket, a piacok és a fogyasztók felosztását, termeléskorlátozást vagy bojkottot előíró rendelkezést tartalmaznak, a *per se* szabály alá esnek. A *vertikális* megállapodások közül ugyanígy *per se* versenyellenesnek minősül a *licenciavevő* részére annak előírása, hogy a licenciaterméket milyen minimális ár figyelembevételével értékesítheti.

A gazdaság *globalizálódásával* és a versenyjogszabályok alkalmazásának és érvényre juttatásának problémáival szembenézve a figyelem egyébként mindinkább a *nemzetközi megállapodásoknak* – mint legalább részmegoldásnak – kíváncsok volta felé fordul.

A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezetnek (OECD) a kemény magot alkotó kartellek elleni hatékony intézkedésről szóló *ajánlására* tekintettel Japán és az USA 1999. október 8-án versenyellenes tevékenységekre vonatkozó együttműködési megállapodást kötött. Ennek a megállapodásnak a filozófiája abban áll, hogy az egyik fél értesíti a másik szerződő felet, ha a másik fél állampolgára ellen versenyjogszabály-érvényesítési tevékenységet folytatnak, vagy ha ez a tevékenység olyan jogsegélyt foglal

magába, amely a másik fél területén magatartást igényel vagy tilt meg. (Az Európai Közösség Bizottsága és az Egyesült Államok kormánya között a versenytörvényeik alkalmazására vonatkozó, 1991-re visszanyúló, 1995-ben kötött és az 1998. évi megállapodással teljessé tett hasonló megállapodás *hathatósabb* együttműködésre teremti meg az alapot: V. cikke lehetőséget ad – a *pozitív comity* elve alapján – arra, hogy az egyik hatóság *jogérvényesítési tevékenységre* kérje fel a másikat.)

Japán bővíteni törekszik ez irányú kooperációs tevékenységét. Kormánya 2000. május 19-én bejelentette, hogy tárgyalásba kezdett az *Európai Közösséggel* a verseny területére megkötendő együttműködési megállapodásra vonatkozóan. (Amióta hazánk az EU tagja lett, *hozzá kell szoknunk* a gondolathoz, hogy a *közösségi gazdasági jogot* érintő fejlemények nem kevésbé érdekesesek a figyelmünkre, mint azok, amelyek *nemzeti jogunkat* illetik.)

A versenyjog reformja

A válságkartellek és a racionalizálási kartellek AMA szerinti mentesítés-szisztémájának alapos megvizsgálása és a *Mentesítési Törvény hatályon kívül helyezése* céljából néhány, sokféle tárgy tekintetében szabályozást tartalmazó törvény (*Omniibus Act*) kihirdetésére került sor 1997 és 1999 között.

Az AMA-nak egy másik reformja 2000 júniusában lépett hatályba: a *természetes monopóliumokat* (azaz az elektromos, gáz- és vasúti szektorok számára adott mentesítéseket) *eltörölték*.

Az AMA-t 2000 májusában is módosították abból a célból, hogy 2001 áprilisától alkalmazandó *új szankciókat* vezessenek be.

Ez a reform *ideiglenes intézkedési* rendszert hozott létre az AMA megszegésének néhány esetére, különösen a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat vonatkozásában, amint az az AMA 19. szakaszában és az FTC 1982. június 18-i 15. sz. közleményében van meghatározva. Az AMA – 25. szakasza alapján – *polgári pereket* is lehetővé tesz (és a kártérítési perekben „*korlátlan felelősséget*” ír elő) további cselekménycategóriák vonatkozásában, amelyek az AMA egyéb rendelkezéseiben bűncselekményként (*offense*) vannak megjelölve. Ilyenek a szakmai szövetségek, koncentrációk és egyedi nemzetközi megállapodások és szerződések által megvalósított tiltott cselekmények.

Az AMA 90. szakasza szerint az, aki olyan nemzetközi megállapodást vagy szerződést kötött, amely olyan kikötéseket tartalmaz, amelyek ésszerűtlen kereskedelmi korlátozást vagy tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot valósítanak meg, „két évig terjedhető kényszermunkával (*penal servitude*) és/vagy hárommillió jent meg nem haladó pénzbüntetéssel büntetendő”.

A reform a szóban forgó büntetendő cselekmények tekintetében felemeli a felelőség fokát, mivel az AMA 25. szakasz 2. §-a – a polgári törvénykönyvvel ellentétben – úgy rendelkezik, hogy egy *vállalkozó nem* mentesül a felelősség alól akkor sem, ha bizonyítja, hogy cselekménye nem volt *se szándékos, se gondatlan*.

A *bizonyítási teher megfordítására* csak a viszonylag könnyen kategorizálható szabályszegések, például az áremelés és a versenytárgyalási ajánlatok manipulálása tekintetében született *javaslat*. Az áremelő kartellek miatt elszenvedett kár összegének meghatározása elvégezhető volna annak révén, hogy a fogyasztók által az áremelés *után ténylegesen* fizetett és az áremelés *előtt* meglévő ár közötti különbséget megszorozzák a fogyasztók által vásárolt termékek számával. Néhányan azonban azt vetették ellen, hogy *elégséges* a polgári eljárásjogi törvény (új) 248. cikke, amely úgy rendelkezik, hogy egy bíró meghatározhatja a kártérítés méltányos összegét a szóbeli tárgyalások értelmezése és a bizonyítás eredményének megvizsgálása alapján. Ugyanennek a törvénynek az 1998. január 1-jén

hatályba lépett módosítással bevezetett 224. cikke felhatalmazza a bírókat, hogy azt, ha az okirat bemutatására felkért fél ennek teljesítését megtagadja, úgy tekintsék, mint a másik fél érvelésének elismerését. (Az AMA érvényre juttatásából keletkezett ügyek egyébként a Tokiói Legfelső Bíróság [Tokyo High Court] kizárólagos hatáskörébe tartoznak.)

Ebben a körben említhető még még, hogy a szellemi tulajdon alapvető törvénye (*IP Basic Law*), amelyet a Nemzeti Parlament 2003 márciusában szavazott meg, a verseny előmozdításának figyelembevétele című 10. szakaszában azt a rendelkezést tartalmazza, miszerint: „a szellemi tulajdon védelmére és hasznosítására vonatkozó intézkedések elősegítése során gondolni szükséges annak tisztességes használatára és a közösség érdekeire, és figyelmet kell fordítani a korrekt és szabad verseny előmozdítására.” [9]

Az FTC szellemi tulajdonjogokkal összefüggő jelentősebb eljárásai

A Microsoft Corp. elleni ügy (1998. dec. 14-i döntés)

Miután a táblázatkezelő szoftverek piacán *Microsoft „Excel”*-je a legnagyobb részesedést érte el, *Microsoft* a személyi számítógépeknek azokat a gyártóit, akik ügyfelei voltak és az „*Excel*”-t telepíteni vagy a hardverrel együtt „összekötve” (*bundled software*) árulni azokon a számítógépeken akarták, amelyeket árusítottak, jogellenesen arra kényszerítette, hogy „*Word*” szövegszerkesztő szoftverét *szintén* telepítsék vagy áruként kapcsolják. Az FTC úgy ítélte meg, hogy ez a cselekmény az AMA 19. szakaszának megszegése (Tisztességtelen piaci gyakorlat 10. pont [árukapcsolás]). Ebben az ügyben *Microsoft*-tal szemben az a gyanú is felmerült, hogy néhány személyi számítógép gyártóval szemben csökkentette a licenciadíjakat azzal a feltétellel, hogy ezek a gyártók a konkurens böngészőszoftvereket eltávolítják személyi számítógépeikről. Továbbá a *Microsoft U. S.* és tizenegy jelentős japán internet- szolgáltató olyan értelmű szerződéses megállapodást kötött, amely szerint az internet- szolgáltatók korlátozzák a versenytársak böngészőprogramjai érdekében nyújtott támogatásukat annak fejében, hogy ügyfelekre tesznek szert a Windows 95 operációs program révén – és *Microsoft Japan* elősegítette ezeknek a megállapodásoknak a létrejöttét. Így az FTC 1998. november 20-án figyelmeztetést (*warning*) bocsátott ki *Microsoft Japan*-nal és *Microsoft U. S.*-sal szemben az AMA 19. szakasza (Tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat 11. pont) lehetséges megszegése (kizárólagos feltételekről kötött ügylet [*dealing on exclusive terms*] miatt.

*

Sony Computer Entertainment Inc. elleni ügy (2001. augusztus 1-jei döntés)

Sony Computer Entertainment (a továbbiakban: SCE) a *PlayStation* (játékállomás, a továbbiakban: JÁ hardver) néven ismert otthoni használatú videójáték-konzolok, a JÁ hardverhez való szoftver (JÁ szoftver) és a JÁ hardverhez való perifériális eszközök (a továbbiakban JÁ hardver, JÁ szoftver és JÁ hardver perifériális eszközök *együttesen*: JÁ termékek) eladásait a *kiskereskedőkkel* közvetlenül kötött ügyletekre alapozta, amelyekben részletezte forgalmazási politikáját. Ez magába foglalta például a terméket árusító üzletek korlátozását, és kérte a kis- és nagykereskedőktől, hogy szigorúan tegyenek eleget hármass értékesítési elvének, amely szerint *tilos*: a JÁ szoftver tekintetében *árendemény adása, másodkézből származó JÁ szoftver értékesítése* és a JÁ termékek *pult alól való eladása*, miközben JÁ termékeket csak azoknak a kereskedőknek szállított, akik ennek a kívánságának eleget tettek.

Az FTC-nek az SCE fenti cselekményeivel kapcsolatban az volt a véleménye, hogy az „SCE három értékesítési elve: nem adható árengedmény, nem folyhat másodkézből való szoftverértékesítés és nem megengedett a pult alóli eladás, része SCE-nek a JÁ termékek, és mindenekelőtt a JÁ szoftverek közvetlen ügyletein alapuló forgalmazási politikájának, és azt arra irányuló erőfeszítés során döntötték el és vitték véghez, hogy egybekapcsolják ezt a forgalmazási politikát.” „A másodkézből származó termékek eladásának megtiltása hozzájárult az új JÁ szoftver viszonteladási ára korlátok közé szorítása cselekményének hatékony végrehajtásához, és úgy tekinthető, mint ami oly módon működik, hogy megerősíti ugyanezt a cselekményt. Következésképpen e tekintetben a másodkézből való termékek eladásának megtiltása magába foglalja a viszonteladási ár korlátok közé szorításának cselekményét, és az összecslekmény a tisztességes versenyre károsnak tekintendő.” „A pult alóli értékesítést megtiltó értékesítési elvnek, amely a JÁ termékek tekintetében része SCE forgalmazási politikájának, az a hatása, hogy a JÁ szoftver eladási szintjén a versenyt elfojtja arra a szempontra figyelemmel, hogy a kiskereskedőket eleve megakadályozták abban, hogy árengedményeket adjanak a JÁ szoftverekre, vagy zárt forgalmazási csatornák épültek ki, amelyek olyan intézkedésként működtek, amelyek ugyanazt hatékonyan biztosítják, és arra a szempontra tekintettel, hogy azáltal, hogy megakadályozták a JÁ termékeknek e zárt forgalmazási csatornákon kívül tevékenységet folytató viszonteladók számára való forgalmazását, kiküszöbölték a külső versenyelemeket.” Így az FTC-nek az volt a véleménye, hogy SCE ténykedésével megszegi az AMA 19. szakaszát (Tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat 12. (1) és (2) pontját [viszonteladási ár korlátok közé szorítása] és 13. pontját [korlátozó feltételekről kötött ügylet]). (Némi adalék a Sony-féle „játékkállomáshoz”, ami annak várható üzleti sikerét illeti: 2004. március 11-i újsághírben olvasható, hogy a jelek szerint a Sony kerül ki győztesként a legújabb generációs konzolok küzdelméből. Az *Informa Media Group* előrejelzése szerint 2010-ig a Sony több mint harmincmillió *PlayStation 3*-at értékesít majd Európában. Tízmillió eladott géppel a *Microsoft (X-Box)* a második, az ötmillió játékgépet eladó *Nintendo* pedig a harmadik helyre szorul. Ezt a trendet egyedül a telefonra ültetett konzolok (*N-Gage*) elterjedése módosíthatja.)

*

A Konami Corp. elleni ügy (2003. április 22-i figyelmeztetés)

Konami licenciaeveői minőségben licenciamegállapodást kötött Japán Profi Baseball Szervezete (*Professional Baseball Organization of Japan*, a továbbiakban: PBSZ) licenciaadóval, amely engedélyt adott arra, hogy *Konami* profi baseballjáték szoftverében a PBSZ-ben szervezett tizenkét *baseballcsapat* nevét, *játékosainak* nevét és *csapatlogóit* 2000 áprilisától három éven át kizárólagosan használja. Ennek a megállapodásnak a feltételei szerint a *Konamin* kívüli játékkonzol-szoftvergyártóknak – kivételes és észszerű ellenkező indokok hiányában – ezekhez a szellemi tulajdonjogokhoz licenciakiterjesztések voltak nyújthatók, de amikor ezekkel a más szoftvergyártókkal ezeket a további licenciamegállapodásokat kötötték, gyanú merült fel arra nézve, hogy *Konami* okozta, hogy néhány szoftvergyártóval a licenciakiterjesztés megkötése elodázódott vagy elmaradt. Ezért az FTC figyelmeztette: lehetséges, hogy megszegte („it possibly is in violation of...”) az AMA 19. szakaszát (Tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat 2. pont [üzletkötés megtagadása]).

A figyelmeztetés kibocsátása során az FTC tanácsolta a *PBSZ-nek*, a licenciaadónak, hogy a jövőben több figyelmet fordítson az AMA-ra, amikor megállapodik szellemi tulajdonjogok használatában, arra a tényre való tekintettel, hogy tizenkét

profi baseballcsapat rábízta ezen ügy szellemi tulajdonjogainak menedzselését, és a PBSZ hozzájárult ezeknek a szellemi tulajdonjogoknak a használatához [10]

Az FTC-nek a forgalmazói, a közös kutatási és fejlesztési, valamint a licenciamegállapodásokra vonatkozó irányelvei

Az FTC a *forgalmazás* területén „a cégek közötti üzleti gyakorlat tartós volta és kizárólagossága, a forgalmazói ügyletek és a kizárólagos importmegállapodások” vonatkozásában 1991 júliusában új irányelveket bocsátott ki

Az AMA alapján kiadott, *közös kutatásra és fejlesztésre* vonatkozó 1993. április 20-án kelt irányelvekből az is megtudható, hogy a japán kartelljogban általában mi az irányelvek *rendeltetése*. Az irányelvek bevezetésében foglaltak szerint ezeknek a közzététele abban a reményben történik, hogy a Tisztességes Kereskedelem Bizottságának a kutatási és fejlesztési projektek közös elvállalásáról és megvalósításáról kötött megállapodásokkal kapcsolatban kialakított *általános nézetének (general view) nyilvánosságra hozatala* lehetővé teheti, hogy a közös kutatási és fejlesztési projektek a versenyt inkább előmozdítják, mint akadályozzák. (Az FTC-nek a szóban forgó irányelveket kísérő, ugyancsak 1993. április 20-án kelt *közleménye* [2(3) pont] beszámol arról, hogy az FTC alaposan megfontolta azokat a módokat, ahogyan az *USA-ban* és az *Európai Közösségben* foglalkoznak a közös kutatással és fejlesztéssel, miközben figyelembe vette a japán közös kutatás és fejlesztés realitásait. [Az irányelvek és az azokat kísérő közlemény szövegének lelőhelye: *les Nouvelles*, 1993. szeptember, 135–143. o.]

Az AMA alapján kibocsátott, az FTC „általános nézetét” tükröző irányelvek bár nem minősülnek jogi normának, nélkülözhetetlen fontosságúak a szerződő felek számára. Figyelembevételük elmulasztása esetén ugyanis magatartásuk az AMA-ba ütközőként kerülhet elbírálásra.

Az irányelvek közül ennek a dolgozatnak központi témáját a monopóliumellenes törvény alapján az FTC által a szabadalmi és know-how licenciamegállapodásokra vonatkozóan 1999 júliusában kiadott irányelvek (*Guidelines for Patent and Know-How Licensing Agreements under the Antimonopoly Act*, a továbbiakban: Irányelvek) képezik. Az Irányelvek jól felismerhetően magán viseli a szellemi tulajdon licenciájára vonatkozóan az USA Szövetségi Kereskedelmi Bizottsága és Igazságügyi Minisztériuma által együttesen kiadott 1995. évi antitröszt irányelvek jegyeit. (Ezen irányelvek tartalmáról ismertetés jelent meg a *Külgazdaságban*. [11]) Az irányelvek intézménye japán bevezetésének hasonlóak lehetnek az *indokai*, mint az Egyesült Államokban. Ezért rövid jellemzés erejéig érdemes kitérni az USA antitröszt irányelveire.

Az USA-ban az említett két kormány szerv tevékenysége nem szorítkozik arra, hogy az antitröszt törvényeket érvényesítik, hanem *végrehajtási politikájuk* változásának függvényében időről időre irányelvet bocsátanak ki, amelyben *tájékoztatnak* azokról a feltételekről, amelyeknek fennállta esetén *valószínűleg keresetet* fognak indítani az antitröszt jog érvényre juttatása céljából. Politika kidolgozásának a végrehajtás terén azért lehet helye, mert a kormánysszervek teljesen szabadon tervezhetik, hogy az antitröszt törvények *nagyon általánosan* megfogalmazott keretei között mely konkrét megnyilvánulási formákat vesznek elsősorban célba. Eközben azonban – magától értetődően – figyelembe veszik, hogy a *bíró alkotta jog* mely konkrét magatartásokat *ítélt jogellenesnek*. Az USA-irányelv – ellentétben az Európai Közösségben kiadott *csoportmentesítési rendeletekkel*, közöttük a technológiatranszfer megállapodások csoportmentesítéséről szóló 240/96 sz. rendelettel – *nem jogi norma*. A csoportmentesítési rendelet jogforrása mivoltában annyiban azért hasonlít az USA irányelvhez, hogy időről időre

megújítják (általában a magában a csoportmentesítési rendeletben megjelölt *határidőig* marad hatályban), az EK-Szerződés 81. cikkének általános tiltó rendelkezéseit egyes ügylettípusok „testére szabja”, miközben alkotói az időközben szerzett tapasztalataik mellett figyelemmel vannak az Európai Bíróság jog-továbbfejlesztésének eredményeire is. Fontos tudnivaló, hogy a fentebb szóba került 240/96 sz. rendeletet felváltotta az EK Bizottság által 2004. április 7-én a „korszerűsítés” jegyében megszavazott és 2004. május 1-je óta hatályos új csoportmentesítési rendelet és irányelvek (*Technology Transfer Block Exemption Regulation and Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to technology transfer agreements*). Az egyik jelentős változás, hogy a – technológia-átadási megállapodások tekintetében most bevezetett – piaci részesedési küszöbök alapján a csoportmentesítés *nem kerül alkalmazásra* az olyan *versenytársak* közötti megállapodásokra, akiknek az *együttes* piaci részesedése meghaladja a 20 százalékot, és az olyan vállalkozások közötti megállapodásokra, amelyek *nem versenytársak*, ha az *egyéni* piaci részesedésük több mint 30 százalékot tesz ki.

Az Irányelvek hatályon kívül helyezte a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat szabályozása céljára a szabadalmi és know-how licenciamegállapodásokra tekintettel 1989-ben kiadott irányelveket (*1989 Guidelines for the Regulation of Unfair Trade Practices with respect to Patent and Know-How Licensing Agreements*). Az Irányelvek visszaállítja a szabadalmi és know-how licenciamegállapodások vonatkozásában 1992-ben részlegesen megszüntetett *tanácsadási rendszert* (*consultation system*). E rendszer által az FTC eligazítást ad azoknak a feleknek, akik ezt igénylik. Érdemes az alábbi példán keresztül megismerkedni azzal, hogy ez a rendszer miként működik a gyakorlatban.

Tizenkilenc kommunikációs berendezéseket gyártó vállalat (amelyek *különböző* országokban folytatták tevékenységüket) kigondolt egy „3G szabadalmi közös cselekvési programot” (*3G patent platform*) azoknak a szabadalmaknak licenciába adási rendszereként, amelyek a következő generációs mobiltelefonok számára előírt harmadik generációs mobiltávközlési rendszerek *műszaki szabványával* („3G szabvány”) összefüggésben vannak. A különböző szabadalomtulajdonosok, akiknek a tulajdonában voltak azok a szabadalmak, amelyek a 3G szabványra való tekintettel szükségesek és nélkülözhetetlenek, ezeket a közös cselekvési program rendelkezésére bocsátották, és készek voltak e nélkülözhetetlen szabadalmak hasznosítását licenciavevőknek *egységes feltételekkel* megkötött licenciamegállapodásokkal engedélyezni.

Az FTC ezekre a következőképpen reagált:

„Ennek az összhangba hozott licenciamegállapodásnak a révén a közös cselekvési program a szabadalomtulajdonosokat és a licenciavevőket mentesíti annak terhéért, hogy időt és pénzt kelljen áldozniuk egyedi licenciatárgyalásokra, és így elősegíti a szabadalmaknak a kommunikációs berendezések gyártói által való hasznosítását. Eredményként könyvelhető el, hogy a közös cselekvési program a kommunikációs berendezéseknek nemcsak meglévő gyártói számára, hanem azoknak a kommunikációs berendezésgyártóknak a részére is előnyös, akik készülnek a piacra való belépésre. Ily módon elősegíti a harmadik generációs mobiltávközlési rendszerekhez való felemelkedést, és versenyélénkítő hatása van, miközben semmi versenykorlátozást nem jelent az érintett piacokon.”

Ebben az ügyben a tanács tartalmát később valamennyire megváltoztatták, majd az ügyet további tanácskozásnak vetették alá. Az FTC végül 2002. június 28-án adta meg válaszát, miszerint nem merül fel semmilyen probléma. Ez az ügy konzultáció tárgya volt továbbá az USA és az EU versenyhatóságaival, és 2002 novemberében mindkét szervezet elfogadta az FTC álláspontját. [12]

A fenti esetben a gyártóvállalatok tulajdonképpen *szabadalmi társaságot* (*patent pool*) hoztak létre, amely versenyjogi szempontból egyes jogrendszerek szerint aggályokat kelthet. Például a fentebb már szóba került 1995. évi USA-irányelv 5.5 pontjában a

kormányziszervek arról a nézetükről tájékoztatnak, hogy a *pooling arrangement* közös ár- vagy teljesítménymegszorításai, például a társaságba bevitt szellemi tulajdonjogoknak az ár kollektív megszabásával való piacra vitele vagy az összhangba hozott teljesítménykorlátozások jogellenesnek tekinthetők *abban az esetben, ha* nem járulnak hozzá a gazdasági tevékenység hatékonyságnövelő integrálásához a résztvevők között.

Azt, hogy az *FTC-nek* mi az *általános véleménye* a szabadalmi társaságról, l. alább az Irányelvek tartalmi ismertetésénél.

Az Irányelvek *együtt, összевontan tárgyalja* a szabadalmi és a know-how licenciamegállapodásokat, nem egymástól elkülönítve, mint a hatályon kívül helyezett 1989. évi irányelvek. Kiterjed mind *azokra* a helyzetekre, amelyek *ésszerűtlen kereskedelmi korlátozásokat*, mind *azokra*, amelyek *tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot* valósítanak meg, míg az 1989. évi irányelvek az AMA megszegésének kizárólag a második kategóriájára koncentráltak.

Az Irányelvek tartalma

Az Irányelvek az AMA 21. szakaszának értelmezésével kezdődik, amely szakasz a következő megfogalmazással mentesíti a szellemi tulajdonjogok gyakorlását a versenyszabályok alól: „Ennek a törvénynek a rendelkezései nem alkalmazhatóak a szerzői jog, a szabadalmi jog, a használatiminta-jog és az ipariminta-jog szerinti jogok gyakorlásaként elismerhető cselekményekre.” Figyelemre méltó, hogy ezt a rendelkezést össze kell egyeztetni az AMA-nak „A szabadalmi jogok vagy szabadalmi licenciák hatálytalanítása és kizárás a kormányzati szerződésekből” című 100. szakaszával. Ez utóbbi alkalmazandó abban az esetben, amikor egy vállalkozó tudatosan elmulasztja megtenni azokat az intézkedéseket, amelyek szükségesek az AMA megszegésének megelőzéséhez vagy orvoslásához.

Az Irányelvek a szabadalmi licenciamegállapodások és az AMA 21. szakasza egymáshoz való viszonyának kérdésében a következő – sajátos japán okfejtési módon eléggé szövevényesen megfogalmazott – álláspontot foglalja el:

A 21. szakaszt úgy tekintik, mint amelyet azzal a céllal léptettek hatályba, hogy megerősítse, miszerint: 1) „azok a cselekmények, amelyek jogok gyakorlásaként ismerhetők el” a szabadalmi jog stb. alapján, nem esnek a monopóliumellenes törvény hatálya alá és nem valósítják meg a *monopóliumellenes törvény* megszegését; azonban másrészt, hogy: 2) még akkor is, ha úgy tartják, hogy a cselekmények „jogok gyakorlását” valósítják meg a szabadalmi jog stb. alapján, amennyiben úgy gondolják, hogy ezek a cselekmények eltérnek a szellemi tulajdon védelmi rendszerének attól a céljától vagy ellentétben vannak azzal a céljával, hogy – egyebek mellett – ösztönözzék az innovációt, ezeket a cselekményeket már nem fogják úgy tekinteni, mint amelyek „jogok gyakorlásaként ismerhetők el”, és a *monopóliumellenes törvény* kerül velük szemben alkalmazásra. [...] A fent említett helyzeten kívül továbbá, még ha úgy látszik is, hogy egy cselekmény a szabadalmi jog stb. szerinti jogok gyakorlásának minősül, amennyiben ez a cselekmény a céljának, sajátos körülményeinek és a piaci versenyre gyakorolt hatásának értékelése után úgy tűnik, hogy a szellemi tulajdon védelmi rendszerének céljaitól eltér, illetve azzal ellentétben van, lehetséges, hogy a *monopóliumellenes törvény* erre a cselekményre is alkalmazásra kerül, mert már nem tekintenék a szabadalmi jog stb. alapján „jogok gyakorlásaként elismerhető cselekménynek”. [13] (Kiemelés – V. J. F.)

Az Irányelvek 1989. évi elődje a megállapodások rendelkezéseit három kategóriába sorolta: nevezetesen olyan kikötések, amelyek általában nagyon valószínű, valószínű és nem valószínű, hogy megsértik az AMA-t.

Az Irányelvek a megállapodások kikötéseit új elrendezésben („tálalásban”) mutatja be. Néhány korlátozó feltételt úgy tekint, mint amely *általában tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot* valósít meg, ami egyenértékű a törvény – fentebb már definiált – *eleve (per se)* történő megszegésével, néhányat *konkrét körülményeitől függően* értékelni kell, ami megfelel a – fentebb fogalmilag ugyancsak meghatározott – *ésszerűségi szabálynak*, és néhány korlátozás *általában nem esik* majd a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat kategóriájába. Nem veszi listára mindegyik kategórián belül a rendelkezéstípusokat, hanem mindegyik rendelkezéstípussal kapcsolatban kifejti, hogy az egyik vagy a másik kategóriába eshetne-e.

Az ésszerűtlen kereskedelmi korlátozások

- Keresztlicencia:

„Önmagában nem veti fel az ésszerűtlen kereskedelmi korlátozás problémáját.” Az FTC azonban tekintetbe vesz majd helyzeteket, amelyekben a keresztlicencia-megállapodást *törvénybe ütközőnek tartja*, vagyis amikor az eladási árra, a gyártott mennyiségre, az értékesítés volumenére, árusítóhelyekre, eladási területekre vagy a kutatás és fejlesztés területeire vagy a használható technológiára vonatkozóan *kölcsönös* megkorlátozásokat ír elő.

- Többszörös licenciadás:

Amikor abból áll, hogy a licenciadó az általa megadott közös feltételekkel több licenciatulajdonosnak nyújt nem kizárólagos licenciat, az FTC-nek nincs kifogása ellene, azonban érvényesül az előző megjegyzés.

- Szabadalmi társaságok:

A szabadalmi társaságokban a szabadalmi jogok jogosultjai egy jogi személyiséggel rendelkező külön vállalatban vagy egy szervezetben összpontosítják szabadalmaikat vagy az azokra vonatkozó licenciadási felhatalmazásukat. Az Irányelvek szerint a szabadalmi társaságok konkrét termékek vagy technológiák piacán korlátozhatják a versenyt, amely (mint magánmonopolizálás) az AMA 3. szakasza alá esik, hacsak nem egy szakmai szövetség tartja fenn (amely esetben viszont az AMA 8. szakasza alapján problematikus).

A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat

A hasznosítási engedély *terjedelmének* korlátozása

- A szabadalom hasznosítási jogainak különálló licenciákba való elosztása:

Az a tény, hogy egy licenciadó különálló licenciákat ad a szabadalmazott termékek használatára, gyártására, értékesítésére, általában nem esik az AMA hatálya alá. Ugyanez vonatkozik a know-how-ra is.

- Az időtartam korlátozásai (megszorításai):

Nem vetnek fel nehézségeket a know-how licenciamegállapodásokra vonatkozóan, ha a szabadalmi jogok élettartamán belül történnek. Általában ugyanez érvényes a szabadalmi licenciamegállapodásokra is.

- A szerződéses terület korlátozásai:

A Japán területére korlátozottan adott licencia általában nem esik az AMA hatálya alá, kivéve, ahol a jogokat már kimerítették (*exhausted*). Az FTC nem fejt ki *részletebben* ezt az előfeltételt, ami egyszerű ránézésre meglehetősen zavarólag hat. Az FTC mind a know-how, mind a szabadalmi licenciamegállapodások tekintetében mindössze a forgalmazásra és vállalkozásra vonatkozó 1991. évi irányelvekre hivatkozik, utal vissza mint a terület vonatkozásában korlátozásokat megszabó rendelkezések esetről esetre történő értékelésére. Ezen utóbbi irányelvek szerint jogellenes a passzív értékesítésnek, azaz annak megtiltása, hogy egy kizárólagos forgalmazó (kiskereskedő) teljesítse az *értékesítési területén kívül eső* fogyasztónak azokat a megrendeléseit, amelyeket az anélkül adott, hogy erre a kiskereskedő reklámmal vagy egyéb módon ösztönözte volna. (Az FTC, úgy tűnik, hogy a jogok *nemzetközi* kimerülésének problémájával való foglalkozást elkerüli, jóllehet Japán Legfelső Bírósága a nemzetközi kimerülést 1997. július 1-jén a *BBS Aluminium Wheels*-ügyben hozott döntésében – a Japán Szabadalmi Hivatal véleményével szemben – elismerte. Arra a következtetésre jutott, hogy a szabadalmazott áru *párhuzamos importjai* nem sértik meg a releváns japán szabadalmat. – Nem ez volt az egyetlen eset, hogy a hatóságok elvi kérdésben nem tudtak közös nevezőre jutni)

- A technológiaterület korlátozásai:

Általában nem esnek az AMA hatálya alá, akár szabadalmakra, akár know-how-ra vonatkoznak. Az FTC *e kategória alapján* – eléggé különös módon – a gyanúsnak tartott *értékesítési* módszerekre vonatkozó korlátozásokkal foglalkozik.

A licenciaadást *kísérő* korlátozások

- A technológia használatára és a licenciadíjakra (royaltykra) vonatkozó korlátozások:

Az Irányelvek úgy tartja, hogy az, ha a licenciavevőt korlátozzák a szabadalmazott technológia használatában, vagy arra kötelezik, hogy royaltyt fizessen – mindkét esetben *a szabadalmi jogok megszűnte után* –, káros hatással van a piacon a versenyre. Ahol azonban a szabadalom lejártá utáni royalty-fizetés a royaltyk halasztott vagy részletekben történő fizetésének felel meg, ez nem esik az AMA hatálya alá.

- Egynél több szabadalom hasznosításának *csomagként* való engedélyezése:

Oly mértékben, amennyire a licenciacsomagra való kötelezés a licencia tárgyát képező technológia *hatékonyságának biztosításához* szükséges, általában nem esik majd a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat kategóriájába. Ez érvényes a know-how licenciamegállapodásokra is. Ez a licenciacsomag azonban nem korlátozhatja a licenciavevőt abban a szabadságában, hogy megfelelő technológiát válasszon, vagy abban a képességében, hogy versenytárs cégekkel üzleteket kössön.

- A licenciavevő kötelezése, hogy ne vonja kétségbe a szabadalom érvényességét:

Egy ilyen kötelezettség előírása tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak minősül. A licenciadó arról azonban gondoskodhat, hogy abban esetben, ha a licenciavevő kérdésessé teszi a licencia tárgyát képező szabadalom érvényességét, a licenciamegállapodás *megszűnjön*. A licenciadó hasonlóképpen jogosult a know-how licenciamegállapodás megszüntetésére, ha a licenciavevő megtámadja a licenciába adott know-how-t azon az alapon, hogy az *közkincsé vált*.

- A kutatási és fejlesztési tevékenységre vonatkozó korlátozások:

Az FTC úgy tartja, hogy a szabadalom tulajdonosának az a magatartása, amellyel korlátozza a licenciavevő képességét, hogy harmadik felekkel a licencía tárgyát képező vagy konkurens technológiára vonatkozóan közös kutatási és fejlesztési megállapodásokat kössön, *nagy valószínűséggel* a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat (korlátozó feltételekről kötött ügylet) kategóriájába esik. Ezek a korlátozások a *know-how licenciamegállapodások* keretében, amennyiben *ésszerű időtartamúak*, általában nem tartoznak majd (!) a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat kategóriájába.

Az FTC ezeket a kérdéseket illetően a *közös kutatási és fejlesztési megállapodásokra* vonatkozó, fentebb már szóba került 1993. évi irányelvekre utal. Ezen irányelvek a közös kutatási és fejlesztési megállapodásokban *mentesnek minősítik* azokat a rendelkezéseket, amelyeknek célja a kutatás és fejlesztés eredményeinek titokban tartása. Mindazonáltal, mivel a kétféle irányelv valójában nincs összekapcsolva egymással, a licenciadó *nem tudja ellenőrizni*, hogy licenciavevője a hasznosítani engedélyezett technológiára vonatkozóan egy ilyen rendelkezéssel elkötelezte-e magát egy K+F megállapodás keretében, amelyet harmadik személyekkel kötött volna.

Megjegyzendő, hogy az FTC *bizalmatlansága* azzal a korlátozással szemben, amely szerint a licenciavevő harmadik személyekkel a *licencia tárgyát képező technológiára* vonatkozóan *nem köthet* közös kutatási és fejlesztési megállapodást, a *külföldi licenciadók* számára a valóságban cselesnek bizonyulhat. Az üzleti titkok oltalma ugyanis általában még nem kielégítő a Japán Alkotmány miatt, amely megtiltja *zárt* büntető tárgyalások tartását.

- A találmány javításaira vonatkozó korlátozások:

A licenciavevő azon kötelezettségei, hogy a licenciadónak jogokat ruházzon át és kizárólagos licenciat „szolgáltasson vissza” a hasznosításra engedélyezett találmány minden javítására vonatkozóan, *nagy valószínűséggel* az AMA megszegésének tekintendő, akár szabadalmat, akár know-how-t érintenek ezek a kötelezettségek. Abban az esetben azonban, ha a licenciavevő megfelelő *árat kap* azért, hogy *visszaszolgált*at egy *kizárólagos licenciat*, ha a rendelkezés azt a követelményt támasztja a licenciavevővel szemben, hogy jogosítsa fel a licenciadót arra, hogy szabadalmi bejelentést tegyen bármely olyan országban vagy területen, ahol a licenciavevő *nem akar* ilyen kérelmet előterjeszteni, vagy ha a visszaszolgáltatási licencía *nem kizárólagos*, akkor általában nem forog majd fenn az AMA megszegése.

- A licenciavevő számára előírt kötelezettség, hogy tartózkodjék saját szabadalmi jogai érvényesítésétől:

Amennyiben a licenciavevő szabadalmat nyer el, a licenciadó, akár szabadalom, akár know-how licenciadójáról van szó, nem jogosult megakadályozni, hogy a licenciavevő a szabadalmi jogainak egészét vagy egy részét a licenciadó vagy bármely a licenciadó által megjelölt személy ellenében gyakorolja.

- A legjobb tudás szerinti eljárást (*best efforts*) előíró rendelkezés:

Ez a fajta rendelkezés, nevezetesen, hogy a licenciavevő minden erejével azon lesz, hogy a licenciaterméket gyártsa és értékesítse, általában nem esik a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat kategóriájába, akár szabadalmakról, akár know-how-ról van szó.

- Titoktartási kötelezettség:

E kötelezettségnek nincs időbeli korlátja a know-how licenciamegállapodásokban.

- Egyoldalú megszüntetést lehetővé tevő rendelkezések:

Az FTC megbélyegzi azokat a rendelkezéseket, amelyek következtében a licenciadó egyoldalúan bármikor, indoklás vagy megfelelő felmondás nélkül meg tudja szüntetni a licenciamegállapodást, amelyben ezeket a rendelkezéseket arra szánták, hogy biztosítsák a megállapodásnak más, a *szabadalmazott* termékeknek vagy azoknak a termékeknek a *gyártására vonatkozó problematikus rendelkezéseit*, amelyeknek gyártása a licencia tárgyat képező *know-how-t* igényli.

A szabadalmazott termékek *gyártására* vonatkozó korlátozások és kötelezettségek

- A gyártás mennyiségének és a használat gyakoriságának korlátozásai:

Ott, ahol a *minimális royalty-bevételt* biztosítja az a követelmény, hogy a licenciatulajdonos tartsa fenn a szabadalmazott termék gyártásának legalább minimális mennyiségét, vagy az az előírás, hogy a szabadalmazott eljárást legalább minimális számban használja, az FTC-nek *nincs* kifogása. Ezzel szemben a gyártás *maximális* mennyiségeit vagy a szabadalmazott eljárás alkalmazásának maximális számát megszabó rendelkezések *valószínű*, hogy tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak minősülnek.

- A konkuráló termékek/technológia gyártásával, használatával kapcsolatos korlátozások:

A licenciatulajdonosnak a *versenytermékek* gyártásától, használatától vagy a *konkuráló technológia* alkalmazásától való eltiltása *nagyon valószínű*, hogy az AMA hatálya alá esik. Ugyanez a vélemény a know-how licenciamegállapodásokkal kapcsolatban is. A know-how vonatkozásában azonban „nehéz lehet megakadályozni a hasznosítási engedélyezett know-how jogosulatlan felhasználását például pusztán azzal a korlátozással, hogy a licencia nem hasznosítható a megállapodás lejáratára vagy megszüntetése után”. Így az FTC lehetővé teszi a licenciadónak, hogy e lejárat vagy megszüntetés utáni *rövid időre* korlátozza a versenytermékek gyártását, használatát, vagy egy konkurens technológiának a licenciatulajdonos által való alkalmazását. A rövid időtartam fogalmát az FTC valószínűleg esetről esetre ítéli majd meg.

- Nyersanyagok, alkotóelemek forrásaival kapcsolatos korlátozások:

A licenciatulajdonos korlátozása abban a szabadságában, hogy megválassza a nyersanyag-, alkatrészforrásait, az AMA alá esik, hacsak nem azt a célt szolgálja, hogy szavatolja a hasznosítani engedélyezett technológia *hatékonyságát* vagy a szabadalmazott termékek *minőségét*, vagy hogy fenntartsa a licencia tárgyat képező know-how *titkosságát* vagy a licenciadó *védjegyének jó hírnevét* (ami nem jelenti szükségszerűen, hogy a védjegy rögzítve lehet a licenciatermékeken).

A szabadalmazott termékek *eladására* vonatkozó korlátozások és kötelezettségek

- Árkorlátozások:

A szabadalmazott termékek *Japánban* érvényes eladási és viszonteladási árának kezelettségét szorítása *általában* az AMA megszegését valósítja meg, mivel csökkenti az árversenyt az érintett piacon a nagykereskedők és a kiskereskedők között. Az *exportárakat* rögzítő rendelkezések státusa a *Japánban* létező versenyre gyakorolt *hatásuk* értékelésétől fog függni. Ugyanez alkalmazandó a know-how licenciamegállapodásokra is.

- Nem az árra vonatkozó korlátozások:

Az *értékesítés* mennyiségének korlátozásai – az FTC-nek ugyanaz az érvelése a minimum szempontjából (jogszerű, amennyire a royaltyk minimális szintjével van ellentételezve) és a maximum aspektusából (jogszerűtlen), mint a *gyártott* mennyiség és a *használat* gyakorisága vonatkozásában.

- A fogyasztókkal kapcsolatos korlátozások:

Mind a szabadalmi, mind a know-how licenciamegállapodások tekintetében a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat kategóriájába esik az olyan rendelkezés, amely korlátozza a licenciatvevő szabadságát, hogy az áru eladási helyét megválaszthassa.

- A versenytermékek értékesítésének korlátozásai:

Ugyanaz irányadó, mint a konkurens termékek/technológia *gyártásának/használatának* korlátozásairól fentebb elmondottak.

- Kötelező védjegyhasználat:

Az FTC-nek meglehetősen szigorú az álláspontja azokkal a rendelkezésekkel kapcsolatban, amelyek azt igénylik, hogy a licenciatvevő a szabadalmazott termékeken használja a licenciadó által kijelölt védjegyet, tekintettel arra, hogy egyfajta árukapcsolást (*tie-in sales*) valósítanak meg. Ugyanez a véleménye a know-how licenciamegállapodások összefüggésében is. Különös figyelmet fordít az ilyen rendelkezések értékelése során arra, hogy a licenciatvevő akadályozva van-e abban, hogy a licenciatermékeken *gyártói minőségét* feltüntesse. [14]

*

Az eddigiekből megállapítható, hogy a japán kartelljog követő jellegű, bár ez a követés helyel-közzel botladozik. (A japán jog esetében – e jogrendszer a tradicionális jogok családjába tartozván – nem lehet egyszerű dolog a modern jogok vívmányainak *receptiója*.) Tanulmányozásra nem is jogalkotási szempontból, hanem azért érdemes, mert ismerete a japán licenciatvevőkkel kötött (és a japán cégekkel kötött más típusú külkereskedelmi) szerződések szerkesztése során lehetővé teszi a jogkövető magatartást.

IRODALOM

- [1] Dr. Herbert Stumpf [1968]: Der Lizenzvertrag, Frankfurt/M., 206. o.
- [2] Andrea Mondini [2002]: Swiss Law And Swiss Arbitration For International License Agreements: More Than The Myth Of Neutrality?, *les Nouvelles*, június, 60. o.
- [3] Mádl Ferenc – Vékás Lajos [1992]: Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga, Budapest, 77. o.
- [4] Richard H. Lilley Jr. [1998]: Licensing In Japan Is Changing, *les Nouvelles*, június, 75. o.
- [5] Wenaeslau de Moraes [2004]: Japáni honvágy, *Magyar Napló*, március, 21. o.
- [6] Bagó Eszter [2003]: A magyar gazdaságstatisztika csatlakozása az európai statisztikai rendszerhez, *EURÓPAI TÜKÖR*, 7. szám, 82. o.
- [7] Dr. Mándi Attila [1996]: A Magyar Szabadalmi Hivatal és az EGIS centenáriuma, in: Magyar Iparjogvédelmi Egyesület Közleményei, különszám, 100 éves a szabadalmi rendszer Magyarországon, Budapest, 139. o.
- [8] Vörös Imre [2001]: A versenyjog kialakulása, fejlődéstörténete a nemzetközi gyakorlatban, in: dr. Boytha Györgyné és mások: Versenyjog, Budapest, 25. o.
- [9] Muriel Lightbourne [2001]: FTC, MTI and Recent Trends in Japanese Competition Law, *Patent World*, május, 20–21. o.

- [10] Takashi Yamamoto [2003]: Intellectual Property Rights and Competition Policy, *AIPPI Journal*, szeptember, 335–336. o.
- [11] Dr. Vigh József Ferenc [1996]: Az antitröszt törvények végrehajtásának új, 1995-ben közzétett irányelvei, *Külgazdaság* 10. szám, Jogi melléklet, 137–148. o.
- [12] Takashi Yamamoto: i. m. 334–335, 337. o.
- [13] Takashi Yamamoto: i. m. 329–330. o.
- [14] Muriel Lightbourne: i. m. 21–24. o.

ÚJ KÖNYVEK

Új könyv a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogáról

Budapest, Krim Bt., 2004

Vörös Imre könyve a Krim Bt. kiadásában jelent meg a közelmúltban. A mű szerzője kiemelkedő szaktekintély a témában, egyetemi tanár, évtizedek óta oktatja a nemzetközi magánjogot, volt alkotmánybíró, Jean Monnet-professzor, választott bíró, a Magyar Tudományos Akadémia Jogtudományi Intézetének igazgatóhelyettese, valamint a Károli Gáspár Református Egyetem Nemzetközi Magánjogi Tanszékének vezetője.

Kevés szerző vállalkozott mind ez idáig a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogának hasonló komplex összefoglalására és elemzésére. Jelen alkotás több jegyében magában hordozza azt, hogy írója nemcsak elméleti, hanem kiváló gyakorlati szakember is. Jól példázza ezt a sok jogeset-ismertetés, ami rendkívül pozitív vonása a könyvnek, ettől válik a mű nem csupán tankönyvvé, hanem igazi, a gyakorlatban is használható kézikönyvvé.

A háromkötetes mű több mint 500 oldal terjedelemben, átfogóan, mégis könnyen érthetően, rendszerezetten tárja az olvasó elé a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogát, mind a tárgy elméleti, mind a gyakorlati oldalát megvilágítva. A könyv olvasmányos stílusban dolgozza fel azt az ismeretanyagot, amelyet szükséges és érdemes tudni a témáról, sokoldalúan használható a gyakorlati és az elméleti jogászok számára is, mindemellett tankönyvként is kiváló.

Az *első kötet* az általános részt és a különös rész első felét fejti ki.

Az általános rész a nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga szabályozásának tárgyával és a szabályozás módszerével, az önálló jogágiság problémájával, valamint a jogterület rendszerezésével foglalkozik.

Az elméleti alapvetés körében tárgyalásra kerül elsősorban az a kérdés, hogy jogág-e a nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. A szerző ezt a problémát is jogeseteken keresztül, az azokban előforduló jogviszony elemzésén át mutatja be.

A szerző a jogágiság két komponensét keresi a jogterületben, a szabályozás tárgyát és annak módszerét.

Ennek keretében kulcskérdések elemzésére kerül sor: mi a lényeges nemzetközi elem, a jogalanyok, mit jelent a komplex: több jogág, nemzetközi jog, közjog, magánjog általi szabályozottság, mit jelent a közvetett és a közvetlen jogrendezés, miben különbözik ez a jogterület a nemzetközi magánjogtól.

Rendkívül hasznos a mű azon vonása, hogy az egyes elméleti kérdések részletes leírása után rövid, velős összefoglalást kapunk, így az olvasó fáradtság nélkül rendszerezheti az addigi ismeretanyagot. Ennek megfelelően kapjuk meg a tárgy fogalmát is: a nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga azon normák összessége, amelyek a lényeges

külföldi elemet tartalmazó gazdasági-üzleti tárgyú jogviszonyokat komplex módon: több jogág (a polgári jog, a közigazgatási jog és a nemzetközi jog) közreműködésével együtt hatva, vegyes módszerrel (közvetlen és közvetett jogrendezést nyújtó kollíziós normával) szabályozzák.

Nyilvánvalóvá válik az olvasó számára ezáltal, hogy a nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga viszonylagosan önálló, komplex jogterület, tehát nem jogág.

A szerző az általános rész keretében ismerteti a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogának rendszerét, ennek keretében hivatkozik neves külföldi szerzőkre (Clive M. Schmitthoff, Hans van Houtte, Herdegen stb.), illetve megnevezi azokat az úttörőket, akik Magyarországon ezen témával foglalkoztak.

A könyv remek rendszerezését mutatja, hogy a különös részt a szerző három részre bontja, a „közjogi”, a „magánjogi” természetű feltételekre, illetve a választott bíraskodás témájára.

A közjogi keretrendszer a gazdasági kapcsolatok államon belüli és kívüli feltételrendszerét, jogi alapjait jelenti, ennek keretében Vörös Imre először a magyar külkereskedelmi igazgatás rendjét és ennek jogforrásait elemzi.

Ebben a körben a külkereskedelemtől szóló 1974. évi III. törvény (KKT), annak végrehajtására kiadott 7/1974 (X.17.) KkM rendelet és az áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok kiviteléről és behozataláról szóló 112/1990. (XII. 23.) korm. rendelet egyes szabályai kerülnek ismertetésre. Feldolgozza a könyv a külkereskedelmi tevékenység fogalmát, tartalmát, ami a külkereskedelmi szerződés előkészítése, megkötése és teljesítése, valamint részletezi a külkereskedelmi szerződéssel kapcsolatos tudnivalókat.

A téma fontosságához mérten részletesen kerül ismertetésre a külkereskedelmi engedélyezési rendszer, ahol láthatjuk, hogy mára a külkereskedelmi tevékenység állami monopóliumból alanyi jogon végezhető tevékenységgé vált. Az állami ellenőrzés másik eszköze, a kvóták, valamint a belső piac védelmének két különös és egy általános tényál-lása és az ennek érdekében alkalmazható piacvédelmi eszközök (a dömpingellenes és értékkiegyenlítő vám, egyéb eszközök) kerülnek bemutatásra a következő fejezetben.

A közjogi feltételrendszer másik pillére a külső, nemzetközi jogi keret. A szerző kiemeli azt a ténytet, hogy mennyire fontos, hogy az áruk, szolgáltatások és vagyoni értékű jogok szabadon mozoghassanak a világpiacon, jogesetekkel megvilágítva ennek lényegét. Ezután történeti áttekintést ad a liberalizált kereskedelmi világrend kialakulásáról és a GATT (General Agreement on Tariffs and Trade – Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény, 1947) létrejöttéről, annak továbbfejlesztéséről, a WTO Egyezményről (World Trade Organisation – Világkereskedelmi Szervezet). Nagyon hasznos, hogy a GATT kihirdetéséről szóló törvény és az egyezmény egyes rendelkezései a függelékben megtalálhatók. A WTO szervezete és működése, a GATT alapelvei (legnagyobb kedvezmény, viszonzosság), a vámok és nem vámjellegű korlátozások, a TRIPs Egyezmény (szellemi tulajdonjogok nemzetközi kereskedelmi vonatkozásairól szóló egyezmény) és a GATT-on belüli jogvitarendezés a részletes ismertetésen túl a függelékben szereplő jogesetekkel is reprezentált, szintén a szerző munkáját dicsérve.

A globális vívmányok mellett szól a mű a nemzetközi kereskedelem liberalizációjának regionális eredményeiről is, a CEFTA (Közép-európai Szabadkereskedelmi Megállapodás) és az EFTA (Európai Gazdasági Térség) céljairól és eredményeiről is.

Hangsúlyos szerepet kap az írásban a külföldi tulajdonon fennálló tulajdonjog elvonása és a külföldi beruházások védelme. A szerző gyakorlatias szemléletét mutatja, hogy ismételt jogvitákkal ismerteti a témát, többek közt a tulajdon elvonásának nemzetközi megítélését, ma elfogadott feltételeit, történeti elveit: az Act of State doktrínát, a Hull-formulát.

A tulajdonelvonás feltételei mellett megjelenik a külföldi beruházások védelmének kérdése is, ami egy jogállammal szemben ma már alapvető követelmény. A beruházó érdeke az, hogy minél nagyobb biztonságban tudja hosszú távú beruházását, ami általában jelentős tőkebefektetéssel járt. A másik oldalon a beruházását fogadó állam azon igénye áll, hogy a jogalkotását (így áttételesen a szuverenitását) ne korlátozzák. Ennek az ellentétnek a feloldására alkalmazott eszközöket tárgyalja a mű, ismét a gyakorlat tükrében, a nemzetközi praxisban kialakult elveket is ismertetve. A multilaterális beruházásvédelmi egyezmények közül a Washingtoni Konvenció és annak működésének leírását, a belső jogi eszközök közül a beruházások védelméről szóló 1988. évi XXIV. törvény rendelkezéseinek ismertetését emelném ki a műből. Egy másik jelentős egyezmény hozta létre a Multilaterális Beruházásbiztosítási Ügynökséget, a MIGÁ-t, amely a nem kereskedelmi kockázatok elleni biztosításának lehetőségét nyújtja.

Az első rész sokszínűsége után a *második kötet* a különös rész második felét, a nemzetközi gazdasági kapcsolatokat „magánjogi” természetű kereteit fejtí ki először.

A szerző összehasonlító polgári jogi alapvetéssel kezdi a vizsgálatot, amely mindamellett, hogy rendkívül érdekes tényállásokat tartalmaz (angolszász esetjogi leírások), a jogászok és a nem jogászok is élvezetes stílusban megírt, részletes összevetést kapnak az angolszász és a kontinentális jog jellemzőiről, különbözőségeiről. Kevés helyen lehet ennyire szemléletes és minden kérdésre kiterjedő összehasonlítást kapni a témáról, jogtörténeti részekkel és precedensekkel fűszerezve. A kontinentális jog fő vonásai körében tárgyalja a könyv a római jogi gyökereket, a közjog és a magánjog szétválását és a kodifikált jog jelentőségét, míg az angolszász jog esetében nagyon szemléletes jogeseteket hoz fel a bírói jogfejlesztés bemutatására, majd elemzi azokat. Kissé furcsa, ám elgondolkodtató a Gomberg v. Smith-eset, amelyben egy 1353-ban (!) meghozott ítélet *ratio decidendi*-jét (elvi lényegét) használta fel az angol bíróság egy 1963-as ügy megoldására.

A zseniális rendszerezésnek köszönhetően a szerző a következő fejezetben a jogforrások körében először a nemzetközi gazdasági kapcsolatok fejlesztésében szerepet játszó fontosabb szervezeteket tárgyalja. A bemutatás rendszere könnyen követhető, a gazdaságfejlesztéssel foglalkozó szervezetek (ENSZ Kereskedelmi Konferenciája – UNCTAD, az ENSZ Ipari Fejlesztési Szervezet – UNIDO, a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet – OECD, ENSZ Európai Gazdasági Bizottsága – EGB) és a jogi keretek fejlesztésével foglalkozó szervezetek (A Magánjog Egységesítésével foglalkozó Nemzetközi Intézet – UNIDROIT, ENSZ nemzetközi kereskedelem jogával foglalkozó bizottság – UNCITRAL) mellett a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara is bemutatásra kerül. A szervezeteket – legalább hallomásból - szinte mindenki ismeri, rendkívül hasznos azonban, hogy egy helyen összefoglalva, kézikönyvszerűen ismerteti a mű őket, bár nevük több más fejezetben is felbukkan.

A fejezet súlypontját a jogforrások képezik, az író nagy figyelmet fordítva, pontosan, alaposan rendszerezi őket, felhíva a figyelmet, hogy a közjogi és magánjogi kerekteknek is megvan a maguk jogforrása.

Pozitív vonása a műnek, hogy a jogforrások fogalmát tág értelemben kezeli, ideérti a felek „jogalkotói aktusát”, a szerződést, a jogszabályokat, legyenek nemzetközi szerződések vagy belső jogi szabályok, illetve a jogszabálynak nem minősülő jogforrásokat: a szokást, a szokványt, a felek közti üzleti gyakorlatot, valamint a különböző összeállításokat (pl.: ENSZ EGB „Guide”-jai). Az előbbieken belül kiemeli a szerző a nemzetközi jogegységesítés vívmányait (Washingtoni Konvenció, Bécsi Egyezmény etc.) és a Ptk.-hoz csatolt, lex specialis-ként működő, a Ptk.-nak a külgazdasági kapcsolatokra való alkalmazásáról szóló 1978. évi 8. tvr.-t (KPt.-t) is. Kifejezetten helyes, hogy a külgazdasági kapcsolatok fogalma rendszertanilag máshol került elhelyezésre, mint a külkereskedelmi tevékenység. Az előbbi ugyanis többet jelent, a tevékenységi és az alanyi kör is

pontosan meghatározott, kifejezetten gazdasági-üzleti célú jogviszonyok tartozhatnak csak ebbe a körbe.

Nagyon szemléletesen szól a könyv a lex mercatoria problémájáról, ennek kialakulását számos jogeseten keresztül világítja meg. A lex mercatoria körébe tartoznak a megkötött nemzetközi szerződések, a szokások, szokványok, mintaszerződések, a felek gyakorlata, egyes választott bírósági gyakorlatban kialakult jogtételek, szerződési jogi elvek. Érdekesség, hogy bár ez nem egy összegyűjtött anyag, a felek mégis kiköthetik szerződésükben a lex mercatoria kialakultnak tekinthető szabályainak alkalmazását.

A fejezet végén összefoglalást kapunk, amely a szerződésekre alkalmazandó jogszabályokat és azok hierarchiáját adja meg, Ez a quasi táblázat minden nemzetközi, gazdasági jellegű szerződéses viszonyban alkalmazható, gyakorlati szempontból ad nagy segítséget. Felhívja a figyelmet olyan problémákra, amelyeket sokan nem is gondolnának, így például arra, hogy vannak olyan jogszabályok, amelyeket a felek jogválasztása mellett is kötelezően alkalmazandó normák, ezek hatálya alól kizsíródni sem lehet.

A következő fejezetben az értékpapírok jelentőségét tárgyalja a szerző. Az értékpapírok három fajtáját különbözteti meg, az árupapírokat, a pénzpapírokat és a tagsági jogokat megtestesítő értékpapírokat; az első két kategóriákba sorolható értékpapírokat külön-külön is ismerteti.

Az árupapírok között ismertetésre kerül a hajóraklevél – bill of lading –, mely egyszerre tölti be az átvételi elismervény (milyen és mennyi árut, milyen célból adtak át), a fuvarozási szerződés és a jogcím megtestesítésének funkcióját. A hajóraklevél forgatható árupapír, az áru átadására való követelést lehet átruházni vele, magának az árunak a tulajdonjogát nem.

A közraktári jegy szintén forgatható árupapír, az ezt bemutató személynek a közraktáros köteles kiszolgáltatni a nála beraktározott árut. Két részből áll, az árujegyből és a zálogjegyből (ennek átruházásával hitelt lehet felvenni), a két rész együttesen biztosítja csak az áru feletti rendelkezési jog gyakorlását.

A könyv nagyon érthetően ismerteti a pénzpapírokat, ezek között is a váltót és a csekket. A váltójogviszonyban használatos kifejezések angol nyelvű megfelelőjét is megadja és a váltó nemzetközi kereskedelembe betöltött szerepét is szemléletesen írja le. Utal két nemzetközi szerződésre, az 1930-as genfi váltójogi egyezményre és az 1988-as nemzetközi váltókról szóló egyezményre is.

A kötet súlypontját a szerződésekről szóló cím adja. Vörös Imre nagyon helyesen két csoportban tárgyalja a nemzetközi szerződési jogot, először az önálló gazdasági célra irányuló szerződéseket, majd az ezekhez kapcsolódó, a másik szerződés megvalósítását, teljesítésének lehetővé tételét szolgáló ún. járulékos szerződéseket.

Az előbbi csoport a nemzetközi adásvételi szerződés, a nagyberendezés szállítására és szerelésére vonatkozó szerződés, a licencia, franchise, a kooperációs és a lízingszerződés kérdését foglalja magában. A járulékos szerződések témaköre a piacszervező, az áru továbbítására szolgáló szerződéseket és a nemzetközi fizetések jogát tárgyalja.

Kiemelkedő pontja a könyvnek, hogy a szerződések joga körében bőven szól az elektronikus kereskedelem problémájáról, melynek leírására eddig kevesen vállalkoztak Magyarországon.

A szerző polgári jogi alapokról kezdi a tárgykör ismertetését, a szerződés minősítésének fontosságát hangsúlyozza, és a tipikus-atipikus és vegyes szerződések jellemzőit jogesettel világítja meg.

A téma lelke, a nemzetközi adásvételi szerződés kiemelt helyet kap a könyvben. A jól felépített rendszernek megfelelően először arra kapunk választ, hogy melyek ezen szerződés megkülönböztető jegyei. Példaként említhető jellemzők: a határokat átlépő árumozgás speciális nemzeti és nemzetközi jogi szabályok által szabályozott, minden

esetben fellép a nemzetközi kollízió lehetősége, a nagyobb távolságra való szállítás, a nemzeti valuták, szabványok különbözősége sajátos problémákat vethet fel.

Méltatja a szerző a nemzetközi jogegységesítés eredményeit, a Hágai Egyezményt és a Római Egyezményt, melyek az Európai Unió tagállamai között alkalmazandók, majd rátér az írás a kiemelkedő jelentőségű és óriási súlyú ENSZ-egyezményre, a Bécsi Konvencióra (United Nation's Convention on Contracts for the International Sale of Goods – CISG). Az egyezmény szövegét a harmadik kötet teljes egészében tartalmazza.

Az egyezmény rendelkezéseit könnyen érthető formában tárja a mű az olvasó elé, a cikkelyek életre kelnek a számos jogeset ismertetése kapcsán. Könnyű kedvet kapni a további esetekhez, melyeket az érdeklődők megtalálhatnak a harmadik kötetben, amely angol és magyar nyelven ismerteti az ítélezési gyakorlatot. Ez a külön kötetbe való jogesetkiemelés rendkívül hasznos, komoly tartalmat hordoz, sok munkát tükröz.

A szerző gyakorlatias gondolkodását tükrözi, hogy az egyezmény tárgyi, személyi és területi hatályát külön dolgozza fel, sok gyakorlati példával fűszerezve.

Ezután következik az egyezmény általános rendelkezéseinek az ismertetése, amelynek körében a mű foglalkozik a jogértelmezés módjaival, a joghézagok kérdésével, az akarati és a nyilatkozási elvvel és a kereskedelmi szokások szerepével is.

Fontosságának köszönhetően hangsúlyos szerepet kap a szerződés megkötése, melynek keretében a szerző az egyezmény cikkelyeit bő magyarázattal tárgyalja.

A Bécsi Egyezmény kiegyensúlyozott jog-kötelezettség struktúráját, az eladó és a vevő jogainak és kötelezettségeinek a rendszerét tételesen, példákkal fűszerezve tárgyalja az író, cikkelyről cikkelyre értelmezve a konvenciót.

Nagyon érdekes a szerződésszegésről szóló része a könyvnek, ami a kontinentális gondolkodástól kicsit idegen módon megkülönbözteti az alapvető és a közönséges szerződésszegést. Más-más jogkövetkezmények kapcsolódnak a két típushoz, melyeket a szerző részleteiben ismertet, ábrákkal magyaráz. A megkülönböztetésnek nemcsak elvi jelentősége van, a gyakorlatban nagyon sok jogvitában felmerül, hogy milyen szerződésszegésről van szó. Az alapvető szerződésszegés esetén a szerződésszegéssel érintett jogosult azonnal, póthatáridő tűzése nélkül elállhat, míg a közönséges szerződésszegés esetén általában árcsökkentés kérhető, és csak nemteljesítés esetén, póthatáridő tűzése után lehet elállni. A gyakorlatban dolgozók számára ezek a különbségek nem csak a papírformát jelentik, hanem ennek komoly pénzügyi következményeit is. A szerződésszegés esetén alkalmazható egyéb jogkövetkezmények is hangsúlyt kapnak (kijavítás, árcsökkentés, kártérítés ...), a szerző számos jogesettel, élvezetes, olvasmányos stílusban tárgyalja őket. Nemzetközi adásvétellel foglalkozók, külkereskedők számára is tanulságos lehet ezeknek az ismerete. A kötet ezen része is számos külföldi és belföldi szerzőre való hivatkozást tartalmaz, így a további kutatásra, ismeretszerzésre is módot ad az érdeklődőknek.

A fejezet lezárásaként kerülnek bemutatásra az INCOTERMS szabályai, melyek rendkívül fontos szerepet töltenek be a nemzetközi kereskedelemben. Az INCOTERMS egy mozaikszó, melyet az International Commercial Terms (nemzetközi kereskedelmi szokványok) kifejezésből alkottak. A paritások négy csoportja (B, C, D és F kezdetű klauzulák) az eladó és a vevő szerződéses kapcsolatának egyes momentumait ragadja meg, jelezve, hogy bizonyos kötelezettségek hogyan oszlanak meg a szerződő felek között. Így elegendő, ha a felek utalnak a szokványra, és ez a paritástól függően meghatározhatja például az átadás-átvétel helyét, a költségek viselését, a kárveszély átszállását és azt, hogy ki köteles az engedélyt beszerezni, illetve az illetéket fizetni. A felek számára önkéntesen választható szokványrendszer leegyszerűsíti a nemzetközi adásvétel folyamatát, így érdemes elsajátítani ezt az ismeretanyagot.

A nemzetközi adásvételi jog tárgyalása mellett nagy hangsúlyt helyez a kötet az egyéb önálló gazdasági célra irányuló szerződésekre.

A nagyberendezések szállítására vonatkozó részt egy szellemes, képzeletbeli jogesettel szemlélteti a szerző (ami azonban bármikor megtörténhet), és az olvasó számára azonnal átláthatóvá teszi a jogi problémákat. Pontosan és részletesen tárgyalja a mű ezt a vállalkozási típusú szerződést, hivatkozva az ENSZ EGB általános feltételeire és az UNCITRAL útmutatóira, másrészt neves külföldi szerzőkre is. A függelék a gyakorlati szakemberekre gondolva egy mintaszerződést is tartalmaz.

A technológia és ismeret átadására irányuló szerződések közül a licencia szót köznapiban értelemben is sokat használjuk, azonban a szerző a gyakorlatban is működő szakemberként alaposan és mégis lényegretörően ismerteti a szerződéstípus lényegét, a függelékben egy televíziós program szerződés mintáját is közzétéve, angol nyelven.

A know-how szerződéssel kapcsolatban megtudhatjuk, hogy a szerződés olyan ismeretek átadására szól, amelyek nem állnak a szellemi alkotások joga körébe tartozó védelme alatt, titokban maradásukhoz azonban komoly érdekek fűződnek.

A franchise szerződés – ami részben technológia átadására irányul, részben pedig kizárólagos forgalmazói szerződés – az áruházláncok, gyorsétterem-hálózatok esetében ismert, azonban a szerződés mögött húzódó viszonyrendszer miatt állíthatjuk, hogy egy nagyon összetett szerződésről van szó.

A nemzetközi kooperációs szerződés alapjaként a mű meghatározza, hogy a hasonló vagy azonos profilú versenytársak megállapodnak abban, hogy felosztják egymás között a meghatározott termék tekintetében a termelési folyamatot. Az együttműködés lehet ismeretátadási, termelési és értékesítési jellegű, így csökkenthetik a költségeiket, egyszerűsíthetik, gyorsíthatják a termelési folyamatot. A szerző itt is gondolt a gyakorlat követelményeire, és a függelékben egy szerződés mintát helyezett el.

A lízingszerződést szintén nagyon alaposan és érthetően ismerteti a szerző. Meghatározza a jogintézmény létrejöttét meghatározó társadalmi körülményeket, ismerteti az egyszerű és a pénzügyi lízing szabályait, és kiemeli a szerződés lényegét, ami egyrészt a dolog használata, esetlegesen tulajdonszerzés, másrészt egyfajta fizetési mód. A lízingügylet szabályai után a nemzetközi pénzügyi lízingről szóló Ottawai Egyezményről szól a mű.

Az önálló gazdasági célt szolgáló szerződések mellett a kötet ismerteti a járulékos szerződéseket, ezeken belül a piacszervező (forgalmazási és ügynöki) szerződéseket, és a nemzetközi fuvarjog alapjait. A szerző gyakorlatias megközelítését mutatja, hogy ismételten megtörtént eseteken keresztül vezeti be az olvasót a járulékos szerződések körébe (Sollate gombaölő szer esete), illetve a függelékben közöl egy ügynöki szerződés mintát.

A nemzetközi fuvarjog önmagában is szinte könyvnyi témáját az író kellő terjedelemben tárgyalja, megkülönböztetve a vasúti, közúti, légi, vízi és a konténeres fuvarozást. Említést tesz az egyes fuvarozási módok nemzetközi szerződéseiről és meghatározza az egyes fuvarmódok legfontosabb sajátosságait neves hazai és külföldi szerzők munkáit említve. A műből hazánk szempontjából kiemelendő a vasúti fuvarozásról szóló rész, melynek nemzetközi jogi vetületét a Nemzetközi Vasúti Fuvarozási Egyezmény – a COTIF – és ennek egyik függeléke, a CIM jelenti. A fuvarozási szerződés sajátossága, hogy csak írásban, fuvarlevéllel jöhet létre, a vasút felelőssége objektív, csak meghatározott esetekben lehet kimentési okra hivatkozni és a kártérítés is korlátozott mértékű. A szerző külön foglalkozik a konténeres fuvarozással, ami szintén egyre elterjedtebb, és felvet bizonyos problémákat, mint például azt, hogy ki felel az Esmeralda I. hajó esetében, ahol a konténeres fuvarozó azt állította, hogy a fuvarlevélben szereplő árut tartalmazza a konténer, ám a rendeltetési helyen kiderült, hogy az áru egy része hiányzik.

A szerződések témakörében foglalkozik az író a nemzetközi fizetések jogával, felhíva a figyelmet arra, hogy ez a téma szorosan összefügg a nemzetközi szerződési joggal. A vételár megfizetése a vevő egyik főkötelezettsége, a nemzetközi jellegből

adódóan (telephelyek közti szállítás szükségessége, később történő fizetés, a partner likviditása nem ismert) az eladó is többletbiztosítékokat követel magának. Ennek az ellentétnek a feloldására született megoldásokat rendszerezi a szerző a korábbi, egyszerűbb módoktól (átutalás, váltó) a modern eszközökig.

A beszedési megbízás (inkasszó) esetében az eladó beszedési megbízást küld a banknak, hogy a szerződés szerinti ellenszolgáltatást a vevő számlájáról szedje be. Külön szól a könyv arról, hogy milyen okmányokat kell az eladónak beadnia a bankba. Felhívja a szerző a figyelmet arra, hogy az inkasszó csak fizetési mód, nem ad biztosítéket az ellen, ha a vevő nem veszi át az árut és nem fizet.

Ezt a problémát az akkreditív (okmányos meghitelezés) hidalja át. Ennek a jogviszonynak már három alanya van, az eladó, a vevő és a bank. A bank csak bizonyos okmányok bemutatása esetén fizet, a vevőnek csak akkor kell fizetnie, ha az eladó már szállított, másrészt az eladó is biztonságban érezheti magát, hogy a vevő átveszi az árut és fizetni is fog. Az összetett jogintézményt a gyakorlat számára is érthetővé teszi a könyvben található sok jogeset és a függelék angol nyelvű mintája.

A szerző bemutatja a napjainkban szintén gyakran alkalmazott bankgaranciát is, mikor is a bank kötelezettséget vállal arra, hogy egy meghatározott időn belül, bizonyos feltételek bekövetkezése esetén egy meghatározott összeg erejéig fizetést fog teljesíteni.

A fizetési módokhoz kapcsolódóan a lényegyet kiemelve szól a mű a nemzetközi faktoringról és forfaiting ügyletről.

A nemzetközi szerződési jog tárgykörét az író a szerződéskötés legújabb módjával zárja, az elektronikus kereskedelemmel. Neves külföldi szerzőkre hivatkozva elemzi a könyv például azt, hogy az internetes hirdetés ajánlat lehet-e, illetve olyan új eszközökről is szól, mint például a bolero (Bill of Lading Electronic Registry Organisation), az elektronikus hajóraklevél.

A remek rendszerezésű kötetet a jogérvényesítés egyik módjának, a választott bíróságnak az ismertetésével zárja az író. Ismeretes, hogy a magyar jogrendszer is megengedi a rendes bírói út igénybevétele mellett a választott bírósághoz való fordulást is, ha a felek legalább egyike gazdasági tevékenységet folytat. Vörös Imre ezzel kapcsolatban felhívja a figyelmet, hogy a választott bírósági szerződés nem jár együtt azzal, hogy a felek ezzel együtt automatikusan jogot is választanak. Ezt természetesen megtehetik külön a jogválasztásra irányuló nyilatkozattal.

A szerző a témakörrel kapcsolatban óriási tapasztalattal rendelkezik, maga is gyakorló választott bíró, így elméleti és gyakorlati tapasztalatai is megjelennek soraiban. Praktikus tanácsokat ad az olvasónak a választott bírósági szerződés megkötésével és tartalmával kapcsolatosan és felvázolja a választott bíróság eljárásának fontosabb lépéseit is.

Az alapos és hozzáértő szerkesztést dicséri a második kötet végén található függelék, valamint a jogesetek jegyzéke, irodalomjegyzék és a tárgymutató, mely számszámok alapján jelzi az egyes tárgyköröket, hogy még az adott oldalon belül se kelljen sokat keresni.

A harmadik kötet a Bécsi Konvenció szövegét tartalmazza, és angol, valamint magyar nyelven a Bécsi Egyezményből dolgoz fel jogeseteket.

A háromkötetes mű egészére jellemző a kicsit angolszász jellegű megoldás, sok jogesettel, azok magyarázatával, ami az olvasó számára könnyen megjegyezhetővé teszi a témát, másrészt jogi gondolkodásra készíti őt. A bel- és külföldi szerzőkre való hivatkozás és az internet-elérhetőségek a további ismeretszerzés útját is megnyitják.

Vörös professzor munkája azonban nem csak emiatt kiemelkedő. Sikerült a művével olyan szintet vinni a szakmai irodalomba, ami miatt könyvét nemcsak jogászoknak és a joghallgatóknak lehet ajánlani, hanem minden érdeklődőnek. Értve ez alatt a nemzetközi

kereskedelemmel foglalkozó cégek dolgozóit, jogtanácsosait, külkereskedőket, bank-szakembereket és lényegében bárkit, hiszen mindennapi életünkben ott találhatók azok a jogintézmények, fogalmak, összefüggések, amelyekről a könyv szól. A nemzetközi kapcsolatok szélesedésével az érintettek köre pedig egyre szélesebb lesz.

A könnyű kezelhetőség, olvashányosság és a nagyon alapos szakmai magyarázatok miatt ajánlom a könyvet minden téma iránt érdeklődőnek.

Molnár Anikó

Molnár Anikó jogi előadó, egyetemi tanársegéd, Széchenyi István Egyetem Jog- és Államtudományi Kar (Győr).