

KÜLGAZDASÁG
A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány folyóirata

SZERKESZTŐBIZOTTSÁG:

Gács János (elnök)

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

Antal László

Magyar Külkereskedelmi Bank Nyrt.

Bruszt László

European University Institute (Firenze)

Csaba László

Közép-Európai Egyetem, Debreceni Egyetem,
Budapesti Corvinus Egyetem

Csáki György

Általános Vállalkozási Főiskola

Halpern László

MTA Közgazdaságtudományi Intézet, CEPR

Horváth Gyula

MTA Regionális Kutatások Központja

Julius Horvath

Közép-Európai Egyetem

Kapás Judit

Debreceni Egyetem

Karsai Gábor

GKI Gazdaságkutató Zrt.

Köves András

KOPINT-TÁRKI Zrt.

Laki Mihály

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

Oblath Gábor

Magyar Nemzeti Bank

Palócz Éva

KOPINT-TÁRKI Zrt.

Pete Péter

Budapesti Corvinus Egyetem

Rába András

a Külgazdaság volt főszerkesztője

Richter Sándor

Bécsi Nemzetközi Gazdaságkutató Intézet (WIIW)

Schweitzer Iván

a Külgazdaság volt főszerkesztője

Szalavetz Andrea

MTA Világgazdasági Kutatóintézet

Tóth István György

TÁRKI Zrt.

Várhegyi Éva

Pénzügykutató Zrt.

A SZERKESZTŐSÉG: Ádám Zoltán (főszerkesztő), Landau Edit (rovatvezető),
Rózsás Erika (szerkesztőségi titkár).

KÜLSŐ MUNKATÁRSAK: Csaba László, dr. Juhász Jánosné (Jogi melléklet),
Siklósi Ágnes (korrektor), Vince Péter.

A folyóirat példányonként megvásárolható:

**Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Könyvesbolt: V. Nádor u. 8.,
Gondolat Könyvesház: 1053 Bp., Károlyi Mihály u. 16.
és a szerkesztőségben.**

**A Magyar Közgazdasági Társaság tagjai számára a szerkesztőség
előfizetés esetén 33 százalékos kedvezményt ad.**

A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.

Telefon: 309-2642, 309-2695

Fax: 309-2647

E-mail cím: kulgzadasag@kopint-tarki.hu

Munkatársaink elérhetősége:

Ádám Zoltán, főszerkesztő telefonszáma: 309-2642

e-mail címe: zoltan.adam@kopint-tarki.hu

Landau Edit, rovatvezető telefonszáma: 309-2642

e-mail címe: edit.landau@kopint-tarki.hu

Rózsás Erika, szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695

e-mail címe: erika.rozsas@kopint-tarki.hu

a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány

Külgazdaság honlapja:

<http://telnet.datanet.hu/~kopint/05.html>

A szerkesztésért felel: Ádám Zoltán. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45., Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail cím: kulgazdasag@kopint-tarki.hu. Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37-39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke. Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Üzleti és Logisztikai Központ (ÜLK). Előfizetés: Budapesten a Postaigazgatóság kerületi ügyfélszolgálati irodáinál, a hírlapkézbesítőknél és a Hírlapelőfizetési Irodában (HELIR) Budapest, VIII. Orczy tér 1. Levélcím: HELIR 1900, e-mail: hirlapelofizetes@posta.hu. Vidéken a postáknál és a kézbesítőknél. Külföldön terjeszti a Batthyány Kultúr-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: batthyany@kultur-press.hu. Előfizetési díj 1 évre: 9000 Ft, félévre 4500 Ft, összevont számok ára 1500 Ft.

Megjelenik havonta. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.
Cégvezető: Király Ildikó

Készült az ETO-Print Nyomdaipari Kft.-ben
Felelős vezető: Balogh Mihály

TARTALOM

Bíró Anikó – Elek Péter – Vincze János: A magyar gazdaság külső sokkokra való érzékenysége és korrekciós mechanizmusai	4
Vince Péter: Tulajdonosi szerkezet – tulajdonosi irányítás Felmérések tanulságai	21
Kiss Judit: A világkereskedelem alakulásának hatása a magyar külgazdaságra	40
EURÓPAI UNIÓ	
Kengyel Ákos: Az Európai Unió költségvetésének jövője Gondolatok a kiadási oldal kívánatos struktúrájáról	49
TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ	
„EU-pályázatok felül- és alulnézetben” (Becsky Róbert)	82
ÚJ KÖNYVEK	
Erdős Tibor: Növekedési potenciál és gazdaságpolitika (Bischof Zsolt)	86
Brief Summary of the Articles	93
JOGI MELLÉKLET	
Belényesi Pál: Hozzáférési árszabályozási problémák a hálózatos iparágakban, különös tekintettel a vízszolgáltatások piacára (az angol–walesi megoldás példaértéke)	53
Dr. Szabó Sarolta: A megvizsgálási kötelezettség és az áru kifogásolása a Bécsi Vételi Egyezményben	66
ÚJ KÖNYVEK	
Angol–magyar jogi, kormányzati, politikai értelmező szótár (Dr. Osman Péter)	77
Lovas Gábor (szerk.): Van megoldás (Dr. Osman Péter)	79

**A lap kiadását a
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium
támogatja.**

Május-júniusi számunk

első tanulmánya Bíró Anikó és szerzőtársai munkája, mely a Pénzügyminisztérium és az MTA Közgazdaságtudományi Intézete közötti együttműködés keretében kifejlesztett negyedéves makrogazdasági előrejelző modellt mutatja be, a magyar gazdaság által a külső sokkokra adott válaszokat vizsgálva. *Lapunk külső munkatársa*, Vince Péter tanulmányában a tulajdonosi szerkezet és a tulajdonosi irányítás vállalati helyzetekre gyakorolt befolyását elemzi két feldolgozóipari felmérés eredményeinek tükrében. Kiss Judit *dolgozata* a magyar gazdaság külkapcsolatainak – áru- és szolgáltatás-kereskedelmének, tőkeáramainak, uniós és világgazdasági integrációjának, valamint a belőlük fakadó külgazdaság-stratégiai alternatíváknak – a várható rövid és középtávú alakulását vizsgálja. Kengyel Ákos *tanulmánya* egy, a maga nemében újszerű és eredeti kísérlet: a szerző az Európai Unió kívánatos fejlődési irányát, a 2007–2013-as uniós költségvetési időszak tendenciáit és a költségvetési viták tanulságait szem előtt tartva a következő, 2014–2020-as időszak költségvetésének kiadási szerkezetére tesz javaslatokat. Számunkat Becsky Róbert tudományos tájékoztatója és Bischof Zsolt recenziója zárja.

A szerkesztő

A magyar gazdaság külső sokkokra való érzékenysége és korrekciós mechanizmusai

BÍRÓ ANIKÓ – ELEK PÉTER – VINCZE JÁNOS

*A cikkben a Pénzügyminisztérium Gazdaságpolitikai főosztálya és az MTA Közgazdaságtudományi Intézete által kifejlesztett középmeretű negyedéves makrogazdasági modell segítségével vizsgáljuk a magyar gazdaság néhány külső sokkra (a külső konjunktúra, az árfolyam és az importárak változására) adott válaszát. A modell összefüggéseinek ismertetése után bemutattuk, hogy a realisztikus nagyságú külső sokkok által kiváltott rövid távú reakciók jelentősek lehetnek ugyan, de mindegyik esetben vannak olyan mechanizmusok, amelyek a jó híreket elrontják, a rosszakat pedig bizonyos mértékben közömbösítik.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: C53, E27, E60, F17

A gazdaság különböző területeit egymással összefüggésben, szimultán módon leíró kvantitatív modellek kifejlesztése a második világháború után kezdődött, és ezek ma is hatékony eszközök a pénzügyminisztériumok, jegybankok és nemzetközi intézmények számára a gazdasági folyamatok előrejelzésére és szimulációjára.¹ Az előrejelzési munka során a makroökonómiai modellek segítségével a számviteli konzisztencia mellett megteremthető az előrejelzések közgazdasági értelemben vett konzisztenciája is, azaz a prognózisok mögött rejlő – egymással összefüggő – folyamatok strukturáltan, közgazdasági fogalmakat használva magyarázhatók el. Másrészt a modelleket szimulációkra, érzékenységvizsgálatokra is felhasználják gazdaságpolitikai döntések ex ante értékelésekor, valamint annak megállapítása érdekében, hogy mely tényezők jelentik az előrejelzések bizonytalanságának főbb forrásait.

A cikkben a Pénzügyminisztérium Gazdaságpolitikai főosztálya és az MTA Közgazdaságtudományi Intézete által kifejlesztett modell bizonyos szimulációs célú felhasználásait mutatjuk be.

* A tanulmány a szerzők véleményét tükrözi, és nem tekinthető a Pénzügyminisztérium hivatalos álláspontjának. A modell részletesebb leírása és több szimuláció megtalálható A PM-KTI makrogazdasági modellje: összefüggések és szimulációk című kiadványban (Közpénzügyi Füzetek, 19. szám), http://tatk.elte.hu/index.php?option=com_content&task=view&id=437&Itemid=597.

A tanulmányhoz fűzött hasznos megjegyzésekért köszönet illeti az anonim lektort.

¹ Lásd a Magyar Nemzeti Bank negyedéves előrejelző modelljének leírását *Bank és szerzőtársai* [2006] tanulmányában, a NIGEM-modell magyar változatának ismertetését *Jakab–Kovács* [2002] cikkében, továbbá *Roeger–Veld* [1997], *Lejour és szerzőtársai* [2006] munkáit az Európai Bizottság által használt QUEST II, illetve WorldScan modellekről.

Bíró Anikó, a Pénzügyminisztérium Gazdaságpolitikai főosztályának elemző közgazdásza.
E-mail cím: Aniko.Biro@pm.gov.hu

Elek Péter, a Pénzügyminisztérium Gazdaságpolitikai főosztályának elemző közgazdásza.
E-mail cím: Peter.Elek@pm.gov.hu

Vincze János, a Budapesti Corvinus Egyetem docense és az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa. E-mail cím: Janos.Vincze@uni-corvinus.hu

A magyar gazdaság kicsi és nyitott, sőt nyitottsága növekszik. Ezért nagyon fontos megértenünk, hogy mostani ismereteink alapján a gazdaság különböző időtávokon hogyan reagál bizonyos nemzetközi tényezők megváltozására. Mivel a magyar gazdaság jelenlegi nemzetközi integrálódási tendenciája egy nem egészen két évtizede tartó folyamat, ezért sok bizonytalanság övezi az export és import, valamint a nemzetközi tőkeáramlás területén érvényesülő kvantitatív összefüggéseket. Az EU-csatlakozás és a vámstatisztikák szerepének ezzel járó csökkenése az aktuális helyzet megítélését is nehezíti. Ezért a scenárióelemzés szinte az egyetlen járható útja annak, hogy a nemzetközi gazdaság bizonytalanságaiból származó kockázatokról ismereteket szerezhessünk.

Az alábbiakban először bemutatjuk a modell vázát, és egy egyszerűsített modellen keresztül ismertetjük annak főbb összefüggéseit, majd taglaljuk a cikk szempontjából legfontosabb területeken a számszerűsítés módját és részleteit. Végül az egyes külső sokkokra vonatkozó feltevések tárgyalása és a scenáriók magyar gazdaságra gyakorolt hatásainak részletes elemzése következik.

Modellalkotási alapok

A modell alapvetően egy kis nyitott gazdaság modellje, azaz a külkereskedelmi árak tekintetében az ország árelfogadó, valamint a belföldi gazdaságpolitika sem képes hatást gyakorolni a nemzetközi konjunktúrára és a nemzetközi kamatokra. Rövid távon a kereslet determinálja a kibocsátást, azonban a kapacitáskihasználási mutató (az output gap modellbeli megfelelője) által reprezentált feszültségek visszacsatolnak a modellbe, így a potenciális output és a kereslet nem térhet el huzamosabb ideig egymástól. A belföldi árak hosszú távon a termelési inputok áraitól – a külső áraktól és a fajlagos munkaköltségtől – függnek, a béreket pedig a nominális termelékenység határozza meg a gazdaság versenyszektorában. (Modellünk fontos jellemzője, hogy következetesen megkülönböztetjük a magánszektor és állami szektor ágazatainak kibocsátását.) A hosszú távú összefüggésekhez való igazodás azonban időt vesz igénybe. Az export mozgatórugója a külső konjunktúra és az euróban számított reálbérköltség, az importot pedig a felhasználási oldali tételek (háztartási és közösségi fogyasztás, beruházás és export) importigénye alakítja. Mivel modellünket elsősorban középtávú előrejelzésekre és szimulációkra terveztük, bizonyos hosszú távú összefüggéseket nem veszünk figyelembe. Ezek közé tartozik néhány relatív árhatásnak, például a tőkeköltések vagy ezzel összefüggésben a reálkamatlábak hatásának identifikációja.

Mit gondolunk specifikusan a magyar gazdaság működéséről? Minden gazdaság növekedése hosszú távon az inputok minőségétől, növekedési ütemétől és az alkalmazott technológiától függ. Magyarország a technológiai felzárkózás folyamatában van, ami a munka képzettségi színvonalának, a nemzetközi integráción keresztül megvalósuló technológiai adaptációnak, valamint a tőkeállomány növekedésének tudható be. A növekedési ütem átmenetileg ezek miatt gyorsabb lehet, mint az EU gazdagabb országaiban. A tőkepiacok liberalizálása miatt a tőkefelhalmozás oldaláról csak időleges növekedési akadály létezhet.² A növekedés korlátai inkább a népesség viszonylag alacsony képzettségében keresendők, ez viszont természetes módon csak lassan változik. A nettó migráció rövid távon vélhetőleg nem javít ezen a problémán, ugyanakkor a lakosság kevésbé képzett rétege aktivitásának növelése, illetve aktivitásának a fehér gazdaságba irányítása, valamint a munkanélküliség csökkentése segíthetne. Az alacsonyabb képzettségűek

² Az átmeneti növekedési akadály nem mond ellent az átmenetileg nagyobb növekedési ütemnek. Növekedési akadály nélkül még nagyobbba ugrott volna a GDP szintje.

aktivizálása egyrészt tartósan emelheti a GDP szintjét, másrészt előnyös lehet az államháztartás helyzetének javítása szempontjából is.

A 2006. szeptemberi és decemberi konvergenciaprogramban lefektetett egyensúlyjavító intézkedések jelentősen megváltoztatták a magyar gazdaság addigi pályáját. Az állami kereslet visszafogása, valamint az adó- és járulék szint emelkedése átmeneti kereslet-visszaesést okozhat, amely ceteris paribus csökkenti a kapacitások kihasználtságát és a foglalkoztatást. A stabilizáció, amennyiben a munka és a tőke részesedését is csökkenti a nemzeti jövedelemben, a fogyasztás és a beruházás (multiplikált) visszaesését is okozza. A lakásépítési kereslet mindenképpen csökken, ez következik mind az elmúlt évek felfutásából, mind annak finanszírozási módjából. (A tartós javak iránti kereslet növekedési ütemeiben szükségszerűen negatív autokorreláció van.) A visszaesés főleg a fogyasztásnál szükségszerű, a beruházásnál kevésbé lényeges, itt jelentős ellenható erő származhat az EU-alapokhoz való hozzáférésből. A nettó export előreláthatóan tartósan pozitív tétellel válik a GDP-ben. Összességében azt várhatjuk, hogy a gazdaság teljesítménye az elkövetkező rövid időszakban a potenciális szintje alatt marad.

A modell számszerűsítéséhez részben statisztikai becsléseket használtunk, részben pedig kalibrálást alkalmaztunk nemzetközi tapasztalatok és elméleti megfontolások alapján. A becslések során felhasznált negyedéves frekvenciájú adatok általában az 1998-tól 2006-ig terjedő időszakot fedik le, de egyes esetekben ennél némileg rövidebb volt a hasznosítható idősor.

Az egyszerűsített modell

Ebben a szakaszban csak a hosszú távú egyensúlyi összefüggéseket írjuk le egy stílizált modellben. A dinamizálásról és a dezaggregáltabb kapcsolatokról, ahol releváns, később lesz szó. A továbbiakban $X(+1)$ jelöli az X változó egy negyedévvvel későbbi értékét.

A kibocsátást egy *Cobb–Douglas*-típusú termelési függvény írja le, amelynek argumentuma a GDP (Y), a kapacitáskihasználás (U), a teljes tényező termelékenység (A), a munka (L) és a tőke (K):

$$(1) \quad Y = U \cdot A \cdot L^\alpha \cdot K^{1-\alpha},$$

ahol α a munka hosszú távú részesedése a GDP-ből. A teljes tényező termelékenység (TFP) exogén ütemben nő:

$$(2) \quad A(+1) = A \cdot (1 + g)^\alpha.$$

Ekkor belátható, hogy konstans munkainput (L) mellett a GDP hosszú távon g ütemben növekszik. A kibocsátás minden periódusban azonos a kereslettel, és rövid távon rögzített tőke (ami kvázi-fix tényező) mellett a kapacitáskihasználás és a munkainput igazodása hozza létre az egyensúlyt. Az, hogy U és L közül rövid távon melyik igazodik nagyobb mértékben, a munka és a tőke relatív költségétől függ. Az előbbit a bérrel (w) azonosítjuk, az utóbbit pedig arányosnak vesszük a tőke újrabeszerezési áron számított értékével:

$$(3) \quad L = \kappa \cdot U^\beta \cdot \left(\frac{w}{p^I K} \right)^\gamma,$$

ahol p^I a beruházási ár, $\kappa > 0$, $\beta > 0$ és $\gamma < 0$ pedig konstansok.

Az import (M) iránti igény a GDP-vel arányos:

$$(4) \quad M = m \cdot Y.$$

Az export (Y^E) részben a jövedelmezőségétől függ (amit a p^E exportár és a w bér hányadosával közelítünk), részben pedig a világkereskedelem nagyságától (Y^W):

$$(5) \quad Y^E = F\left(\frac{p^E}{w}, Y^W\right),$$

ahol F megfelelő kétváltozós függvény. A teljes kereslet exportra és belföldi keresletre (Y^D) osztható, ahol az utóbbi a háztartási fogyasztás (C), beruházás (I) és kormányzati fogyasztás (G) összege:

$$(6) \quad Y + M = Y^E + Y^D = Y^E + C + I + G.$$

A belföldi termelői árak (p^D) az egységköltség (azaz az egységnyi output előállításához szükséges importtermék és munka együttes árának) konstansszorosaként adódnak:

$$(7) \quad p^D = \phi \cdot \frac{p^M M + wL}{Y}.$$

Itt $\phi > 1$, $\phi - 1$ tekinthető a haszonkulcsnak (markup), p^M pedig az importár. A p^I beruházási ár az egyszerűsített modellben megegyezik a belföldi termelői árral. A fogyasztói árak (p^C) a termelői áraktól a τ kulcsú forgalmi adóban különböznek:

$$(8) \quad p^C = (1 + \tau) \cdot p^D.$$

A béreket a munka nominális termelékenysége határozza meg, amit a folyó áras GDP ($p^E Y^E + p^D Y^D - p^M M$) és a foglalkoztatottak száma (L) alapján számíthatunk ki:

$$(9) \quad w = \theta \cdot \frac{p^E Y^E + p^D Y^D - p^M M}{L},$$

ahol $\theta < 1$ a teljes bérköltség részesedése a folyó áras GDP-ből. A nettó bért a bérral kapcsolatos adók (kulcsuk ω) levonásával kapjuk a bruttó bérből:

$$(10) \quad w^n = (1 - \omega) \cdot w.$$

A tőkeigény a *Cobb–Douglas* termelési függvényből származtatható, és a kibocsátástól, valamint a tőkeköltségtől függ. A tőkeköltség az r (exogén) reálkamat és a δ amortizációs ráta összege. Hosszú távú költségminimalizálás esetén a következő adódik:

$$(11) \quad K = (1 - \alpha) \frac{Y}{r + \delta}.$$

Hosszú távon a beruházásnak (I) mindig egyenlőnek kell lennie a tőkeállomány pótlásából és növekedéséből származó igényekkel. Mivel a tőkeállomány – a GDP-vel megegyezően – g ütemben nő, a beruházások hosszú távú alakulására ez adódik:

$$(12) \quad I = (g + \delta)K.$$

A háztartások fogyasztása az ún. buffer stock elmélet szellemében úgy alakul, hogy reálvagyonuk (V) és hosszú távú reálmunka-jövedelmük ($w^n L / p^C$) arányát igyekeznek egy ρ értéken stabilizálni:

$$(13) \quad \frac{V}{w^n L / p^C} = \rho.$$

Az adók bér- és forgalmi adóból állnak:

$$(14) \quad T = \omega \cdot w \cdot L + \tau \cdot p^C \cdot C.$$

A költségvetési mérleg azt fejezi ki, hogy az államadósság változása $(D(+1)-D)$ megegyezik a kamatkidadások és az elsődleges egyenleg különbségével:

$$(15) \quad D(+1) - D = rD + p^G G - T,$$

ahol p^G a kormányzati fogyasztás ára.

A kamatláb, az árfolyam, az export- és importárak, a világkereskedelem nagysága, a közösségi fogyasztás és az adókulcsok exogének.

A modell részletei

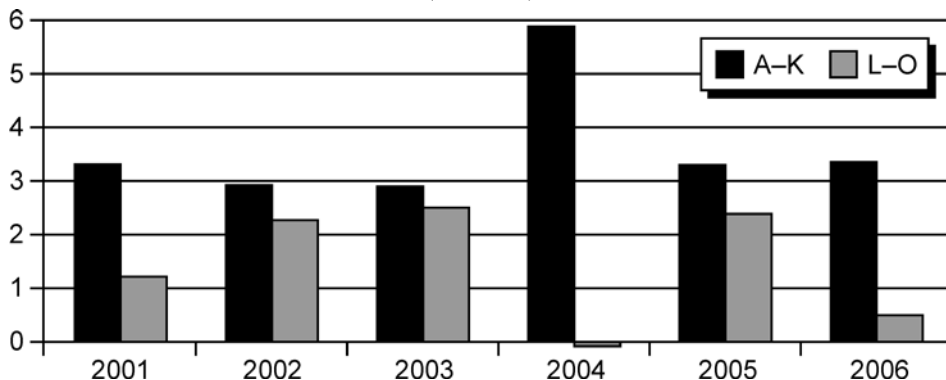
A fent leírt modell a számításokra ténylegesen használt modell elméleti vázát reprezentálja. A következőkben kevésbé formálisan, de a konkrét empirikus kérdésekbe is belemenve, áttekintjük a modell egyes részeit.

Termelés

Modellünk fontos jellemzője más hasonló modellekkel összehasonlítva, hogy következetes módon megkülönböztetjük benne a versenyszféra és az állami szektor ágazatainak kibocsátását, így a versenyszféra termelési, árazási és bérezési döntéseinek modellezése során a teljes GDP helyett csak a magánszektor által előállított GDP-t vesszük figyelembe. (Az egyszerűség kedvéért a magánszektor GDP-jének az A–K ágazatok által megtermelt GDP-t tekintjük.) Ennek potenciálisan nagy jelentősége van, hiszen mint az 1. ábra mutatja, az elmúlt hat év legtöbbször a két szektor GDP-jének dinamikája jelentősen eltért egymástól, továbbá várható, hogy a közeljövőben, a konvergencia-program egyensúlyjavító intézkedéseinek végrehajtása során szintén szétnyílik az olló a növekedési ütemek között.

1. ábra

**Az A–K (magán) és L–O (közösségi) ágazatok
reál-GDP-jének éves növekedési üteme, 2001–2006**
(Százalék)



Az (1) egyenlet *Cobb–Douglas* termelési függvénye így csak a magánszektorra vonatkozik, ahol a munka részesedését $\alpha=0,6$ -nek választottuk. (Ez némiképp kisebb ugyan a teljes gazdaságra szokásosan használt 0,65 körüli értékeknél, de figyelembe kell venni, hogy csak a magánszektorra vonatkozik, és a munka részesedése az L–O szektorok GDP-jében nagyobb, mint a többi szektorban.)

Bár gyakran azt gondolják, hogy a *Cobb–Douglas*-függvény nem fejezi ki megfelelően a tőke és munka közti helyettesítési lehetőségeket, számunkra ez a probléma nem túlságosan lényeges a beruházás kezelése miatt (lásd ott). Vélhetőleg a tőke és munka közti ex ante helyettesítési rugalmasság – amit a *Cobb–Douglas*-függvény egységnyinek feltételez – nagyobb, mint az ex post helyettesítési rugalmasság, és ez utóbbit szokták általában kisebbnek találni az empirikus elemzésekben. A mi modellünkben a *Cobb–Douglas*-függvény ex ante termelési függvényként értelmezendő, mivel rövid távon a kapacitások kihasználtsága igazodik a kereslethez.

A két szektor megkülönböztetése maga után vonja, hogy meg kell határozni, az egyes felhasználási oldali tételek (a háztartási és közösségi fogyasztás, a beruházás, az export) milyen arányban támasztanak keresletet a magán- és a közösségi kibocsátás iránt. Ezt a közelítést a 2000. évi Ágazati Kapcsolatok Mérlege alapján végeztük el.

A kibocsátás a kereslet változására – az egyszerűsített modellben szereplő (3) egyenletnek megfelelően – elsősorban a kapacitáskihasználtság változásával, kisebb részben pedig a munkainput igazodásával reagál. Az a felfogásunk, hogy a kapacitáskihasználtság ingadozása lényeges része a gazdasági folyamatoknak, keynesi megközelítésnek is tekinthető, de valójában lényeges eleme a reálüzleti ciklusok elméletének is (*King–Rebelo*, 2000).

Import

Az egyszerűsített modell (4) importegyenletével ellentétben a végleges változatban különböző importigényt határoztunk meg a különböző felhasználási oldali tételekre és a magán-, illetve közösségi termelésre. A 2000. évi Ágazati Kapcsolatok Mérlege alapján azt kaptuk, hogy 2000. évi árakon számolva a nettó kibocsátás importigénye az A–K ágazatok esetében 44 százalék, az L–O ágazatoknál pedig 4 százalék volt, míg a közvetlen importigény a felhasználási oldali tételek közül a háztartási fogyasztási kiadásoknál 12 százaléknak, természetbeni juttatásoknál 5 százaléknak, bruttó állóeszköz-felhalmozásnál 33 százaléknak és az exportnál 2 százaléknak adódott. (A teljes importigények a termelés importszükséglete miatt ennél persze jóval magasabbak.³) Ugyanakkor az ezen együtthatók alapján számolt import a későbbi években rendre alábecsülte a ténylegesen megvalósult importot, ezért a folyó termelő felhasználás importigényét trendszerűen megnöveltük úgy, hogy minden negyedévben az egyenletekből adódó import megegyezzen a tényleges importtal.⁴ Az előrejelzési szakaszban ezt a trendszerű növekedést vezetjük tovább.

Az importtal kapcsolatos feltevéseink (áraktól nem függő fajlagosok használata) összességében azt jelentik, hogy mind a termelésben, mind a végső felhasználásban a hazai termék és az import közti helyettesítési rugalmasságot 0-nak tekintjük, azaz a relatív importáraknak nincs allokatív funkciója a modellben. Az importnak a végső

³ A 2000-es adatok alapján a teljes importfajlagos a beruházásokra és a készletváltozásra 60 százalék feletti, a háztartási fogyasztási kiadásokra és az exportra 45–50 százalék közötti, a természetbeni társadalmi juttatásokra és a közösségi fogyasztásra pedig 20 százalék körüli volt.

⁴ Számos tanulmány bizonyítja, hogy – elsősorban a multinacionális vállalatok tevékenysége miatt – a világkereskedelem egyre nagyobb százalékát teszi ki a közbenső inputok importja. Lásd: *Navaretti–Venables* [2004, 14–15. o.].

felhasználásra vonatkozó árrugalmasságára adatproblémák miatt csak nagyon pontatlan becsléseket tudnánk készíteni, a termelés elhanyagolható importrugalmassága pedig hagyományos feltételezés.

Export

Az export jelenleg a GDP több mint kétharmadát teszi ki, és aránya az elkövetkező időszakban a belső felhasználás csökkenő dinamikája, valamint az erős exportkereslet miatt várhatóan tovább nő. Ezért modellezése alapvető fontosságú. Két magyarázó változót használunk: exportpiacaink növekedési ütemét és egy jövedelmezőségi indikátort [(5) egyenlet].

Exportpiacaink várható nagyságának számszerűsítése a célországok – súlyozott – várható importkeresletén alapul. Megfigyelhetjük azonban, hogy exportunk növekedési üteme az elmúlt néhány évben számottevően nagyobb volt,⁵ és relatíve jobban is ingadozott, mint exportpiacaink bővülése. A modellezéskor ezt a középtávú trendet extrapoláljuk, és egyenleteinkben azt feltételezzük, hogy az exportkereslet növekedési ütemének 1 százalékpontos megváltozása 1,5 százalékponttal változtatja – minden egyéb változtatlansága mellett – exportunk növekedési ütemét.⁶

A jövedelmezőség hatását egy reálmunkaköltség-mutatóval (bérköltség/exportár) közelítjük. A jövedelmezőség változása időben elhúzódva hat az exportra, a hosszú távú paramétert kis nyitott gazdaságra vonatkozó nemzetközi tapasztalatok alapján $-0,36$ -nak kalibráltuk (azaz 1 százalékos jövedelmezőségi sokk $-0,36$ százalékkal változtatja az exportot). Mivel nem gondoljuk, hogy az importigény-növekedés az export jövedelmezőségének rovására menne (a több import legalábbis nem rontja a munka exportágazatbeli termelékenységét, sőt azt gyaníthatjuk, hogy inkább javítja), ezért az importigény-növekedést nem jelenítettük meg a jövedelmezőség számításánál.

Árazás

A belföldi termelői árak (amelyek változását adatszinten az adóhatástól megtisztított maginflációval közelítjük) az egységköltségre rakott haszonkulccsal (markup) határozódnak meg ((7) egyenlet az egyszerűsített modellben). Ez összhangban lehet a monopolisztikus verseny feltételezésével, de úgy is értelmezhetjük, hogy a markup csupán a tőkeköltséget reprezentálja konstans tőkeköltség esetén. Az áregyenlet – a modell végső formája szerint – egyrészt abban tér el az egyszerűsített modell egyenletétől, hogy log-log formában írjuk fel (0,65 súlyt adva a munkainput árának és 0,35 súlyt az importáraknak), másrészt pedig abban, hogy az árak igazodása a költségekhez időt vesz igénybe.

A fogyasztói árindex – (8) egyenlet – az egyszerűsített modellben csak a közvetett adók miatt különbözik a belföldi termelői ártól, a végső változatban viszont figyelembe vesszük az üzemanyagárak és a szabályozott árak hatását is (a feldolgozatlan élelmiszerek árát nem modellezzük). A szabályozott árak változását exogén módon, szakértői

⁵ Folyamatosan szerzünk piacokat elsősorban az új EU-tagállamokban és az unión kívüli európai országokban, amelyekben a növekedés jóval nagyobb, mint az EU-15-ben. 2005-ben Románia, Szlovákia és Oroszország teljes importja is 15 százalék feletti ütemben nőtt, míg Németországé (legnagyobb külkereskedelmi partnerünké) csak 6,5 százalékkal.

⁶ Exportunk egynél nagyobb konjunktúrarugalmasságát önmagában okozhatja a piacszerzés ténye. Ezenkívül az is igaz, hogy a felzárkózó országoknak az importja – ahol piacszerzésünk döntő részben megvalósul – jobban ingadozik és erősebben függ a világgiacon konjunktúrától, mint a régi EU-tagországok importja. Ezért exportkeresleti mutatónk szórása várhatóan nagyobb, mint az EU-15 importjéé.

információra alapozva építjük be, az üzemanyagárakat pedig az egyszerűség kedvéért az importárral közelítjük.

A magánberuházási árindex szintén a munkainput árának és az importárnak a kombinációja, de az eltérő importtartalom miatt nem egyezik meg a belföldi termelői árral (ellentétben az egyszerűsített modell feltételezésével). A háztartási és kormányzati beruházási árindexet viszont az egyszerűség kedvéért a belföldi termelői árindexszel közelítjük.

Az export- és importár euróban exogén (az alapszcenárióban az euró exportár növekedési üteme évi 0,9 százalék, az importaré 1,2 százalék), és ezek árfolyammal való szorzata adja a forintban számított export- és importárszintet. A külső árak begyűrűzését az import- és exportdeflátorba tehát azonnalnak tekintjük.

Munkapiac

A modellben a munkapiac lényegesen komplikáltabb, mint az egyszerűsített változatban ((3) és (9) egyenlet) és mint más hasonló modellekben. Három munkafajtát (legfeljebb alapfokú, középfokú és felsőfokú végzettséget igénylőket) különböztetünk meg. Az előrejelzés során azzal a feltételezéssel élünk, hogy az aktívak, azaz a foglalkoztatottak és munkanélküliek együttes aránya nemenként, kohorszonként és képzettségi kategóriaként a 2005-ös szinten állandó. (Ettől csak a nyugdíjkorosi korosztályoknál térünk el, ahol az aktivitás növekedésével számolunk minden képzettségi kategóriában.) Így a demográfiai előrejelzések és a várható képzettségi arányok felhasználásával megkaphatjuk az aktivitásprognózist mindhárom képzettségi csoportban.

Empirikus tanulmányok megerősítik, hogy a munkakereslet bérugalmissága jóval nagyobb a képzetlen, mint a képzett szegmensben (Köllő, 2001). A foglalkoztatás modellezése során ezért azt feltételezzük, hogy a képzett (azaz a felső- és középfokú végzettséget igénylő) munka fix termelési tényező, a munkanélküliség ebben a két csoportban csupán sűrűlódásos jellegű, a foglalkoztatás lényegében az aktivitás megfelelő százalékaként alakul. (Az álláskeresés határfoka jóval nagyobb a felsőfokúaknál, mint a középfokúaknál, azaz a munkanélküliség kisebb az előbbi kategóriában.) Az árkereslet ingadozásai csak a képzetlen (legfeljebb alapfokú végzettségű) munka iránti keresletet változtatják úgy, hogy a kapacitáskihasználtság és a képzetlen foglalkoztatás igazodásával a gazdaság keresleti és kínálati oldala minden periódusban egyensúlyban legyen (azaz a (3) egyenlet csak erre a szegmensre vonatkozik). Modellünkben a képzett munka iránt monopsonisztikus verseny alakult ki, de a képzetlen munka piacán a minimálbér miatt túlkínálat van.

Az állami szektor létszáma exogén változó, az állami bérek modellezését a költségvetési politikáról szóló alfejezet írja le. Az állami alkalmazottak elbocsátásának, ill. nyugdíjazásának az aggregált foglalkoztatásra gyakorolt hatását egyéni szintű adatok (a KSH munkaerő-felmérésének panel adatbázisa) segítségével becsültük.

A versenyszféra hosszú távú bér meghatározása hasonlóan néz ki, mint az egyszerűsített modellben ([9] egyenlet). Annyi a különbség, hogy a munka részesedése a nominális magán GDP-ben – az egyszerűsített modellben ezt az arányt θ -val jelöltük – nem állandó, hanem függ a munkanélküliségi rátától. (A magasabb munkanélküliség – csökkentve a munkavállalók alkupozícióját – lenyomja az egyensúlyi bérhányadot). A béreknek a bérhányad egyensúlyi értékéhez való igazodása időt vesz igénybe.

Külön egyenletünk van a képzetlen munkapiaci szegmens átlagbéreire, ami a versenyszféra átlagbérenek és a minimálbérenek a függvénye.

A versenyszféra beruházását – az egyszerűsített modellhez hasonlóan – lényegében az akcelerátorelmélet írja le, ami konstans kamatláb mellett levezethető hosszú távon egy *Cobb–Douglas* termelési függvényes modellből [(11) és (12) egyenletek]. Mivel a beruházások az utóbbi időben gyorsabban nőttek az exportszektorban, mint a versenyszféra egészében, ezért a GDP többi részétől eltérő együttíthatót adtunk az exportnak (tehát a tőkeállomány hosszú távon nem a GDP-nek, hanem a GDP és az export súlyozott összegének a többszöröse.) A tőkeállomány igazodása a kívánt tőkeállományhoz időt vesz igénybe, ami a rugalmas akcelerátormodellnek felel meg.

A teljes állóeszköz-felhalmozásnak persze része a háztartások és az állam beruházása is.

Háztartások

A háztartási szektor modellezése lényegében a fogyasztásmegtakarítás puffer (buffer stock) elméletét követi, amelyben a háztartások arra törekednek, hogy bizonyos hónapnyi jövedelemnek megfelelő likvid pénzügyi vagyont tartsanak [(13) egyenlet].⁷ Ha a vagyon ehhez képest nő, akkor a türelmetlenség dominál és többet fogyasztanak, ha pedig a likvid vagyon csökken, akkor az óvatossági motívum kerül előtérbe, és igyekeznek feltölteni a leapadt puffert. (A kívánt vagyon-, jövedelemparamétert az adatokból becsültük, elsősorban az utóbbi évek megfigyelései alapján, hiszen ez az arány nem független például a hosszú távú kamatoktól vagy a jövedelem bizonytalanságától.) A háztartások fogyasztását tehát jövedelmük és likvid pénzügyi vagyonuk határozza meg, és rövid távon jelentős perzisztencia érvényesül a fogyasztásban.

A háztartásoknak – az egyszerűsített modelltől eltérően – nemcsak bérjövödelmük van, hanem az államtól és nonprofit intézményektől kapott transzferekkel, tulajdonosi jövedelemmel és egyéb (főleg vállalkozói) jövedelemmel is rendelkeznek, valamint adót és tb-járulékot fizetnek a költségvetésbe. Ezeket kézenfekvő módon modellezzük, azaz például a bérjövödelem a versenyszférából és a közszférából kiáramló bértömeg összege, vagy a tulajdonosi jövedelem a megfelelő vagyonelemek állományának és a kamatoknak a függvénye.

A háztartások pénzügyi vagyonzantranzakciói a fogyasztási és felhalmozási döntések ismeretében számíthatók a jövedelemből. A vagyonfelhalmozás folyamatát dezaggregáltan modellezzük: megkülönböztetünk többféle instrumentumot (például lakás-, illetve fogyasztási hitelek), és a szerint is bontjuk a vagyonelemeket, hogy forintban vagy más valutában tartják azokat nyilván.

A háztartások felhalmozásán belül a lakásberuházás a legnagyobb tétel, ennek ökonometriai modellezésére azonban a közelmúlt gyakori szabályozási változásai miatt nem vállalkozhattunk. Ehelyett azt feltételezzük, hogy a lakásberuházások jövedelemhez viszonyított aránya hosszú távon egy nemzetközi viszonylatban elfogadható értékhez tart.

Költségvetési politika

A költségvetés jóval részletesebb, mint az egyszerűsített modellben [(14) és (15) egyenletek]. Ugyanúgy nincs viszont költségvetési szabály, amely valamilyen módon arra irányulna, hogy az államadósságot stabilizálja. Tehát nem teszünk feltevéseket arról, hogyan reagálna a költségvetési politika váratlan eseményekre.

⁷ A buffer stock modell összefoglalását adja *Carroll* [1997].

A bevételi oldalon a legfontosabb tételek: a személyi jövedelemadó (szja), a munkaadói és munkavállalói járulékok, a közvetett adók, a társasági adó, a helyi adók és saját bevételek. Modellezésük kézenfekvő: például az szja- és járulékbévételek a nemzetgazdasági bértömegetől, a közvetett adók a folyó áras fogyasztási kiadásoktól függenek. A kiadási oldal jelentősebb tételei: a közszféra munkavállalói jövedelme, a nyugdíjak, egyéb pénzbeni juttatások, a természetbeni juttatások, a közbenső fogyasztás, a beruházások és a kamatkiadás. Itt egyes tételeket a törvény szerinti indexálás alapján modellezünk,⁸ más esetekben (például az állami béreknél) pedig azzal a feltételezéssel élünk, hogy az adott kiadási tétel nominális változása rövid távon az érvényben levő konvergenciaprogram előrejelzése szerint alakul, hosszabb távon viszont reagál a program pályától esetlegesen eltérő inflációra.

A költségvetési tételekből összeállítjuk a közösségi fogyasztást (az egyszerűsített modellben jelölése G), valamint a természetbeni juttatásokat (ami része a háztartások teljes fogyasztásának). A költségvetés a háztartásokkal a jövedelmeken keresztül is kapcsolatban van, hiszen a jövedelem egy része nyugdíjakból és egyéb juttatásokból származik. A kormányzati beruházás természetesen a nemzetgazdasági beruházások alkotóeleme is.

Monetáris politika

A monetáris politika modellezésénél kamatokat és árfolyamokat kell meghatározunk. Szokás rövid távú kamatmeghatározó monetáris politikát építeni a modellekbe (Woodford, 2003), majd azt kiegészíteni egy – esetleg kockázati prémiummal módosított – fedezetlen kamatparitási egyenlettel, amit az árfolyam-meghatározás implicit egyenletének tekinthetünk. Empirikus vizsgálataink során azonban azt találtuk, hogy a forintkamatláb és -árfolyam viselkedése lényegében kvantitatíve magyarázhatatlan, vagy legalábbis előrejelezhetetlen, ezért alapértelmezésben mind a kamatok, mind az árfolyamok exogének, és különböző feltételezésekkel generálhatunk szcenáriókat.

⁸ A nyugdíjak indexe a svájci index és egy, a nyugdíjasok összetételének változása és a nyugdíjkorrekciós program miatt szükséges tényező szorzata. A svájci index fele-fele arányban a nettó bér változásától és az inflációtól függ.

Az 1. táblázat foglalja össze a modell fontosabb makrogazdasági változóit és azok mozgatórugóit.

1. táblázat

Fontosabb endogén makrováltozók és összefüggések

Makrováltozó	Magyarázó változó
Kapacitáskihasználtság	Magán-GDP, tőkeállomány, foglalkoztatás
Magán-GDP	GDP felhasználási oldali tételei
Import	GDP felhasználási oldali tételei
Export	Exportpiacok, reálbérköltség
Magántőke-állomány	Magán-GDP, export
Magánberuházás	Magántőke-állomány, amortizáció
Export- és importdeflátor	Árfolyam, külföldi árak
Fogyasztási kiadások deflátor	Egységmunkaköltség, importdeflátor, indirekt adók, egyedi hatások
Beruházásdeflátor	Egységmunkaköltség, importdeflátor
Versenyszféra foglalkoztatása	Aktivitás, bérköltség, kapacitáskihasználtság, közszféra foglalkoztatása
Versenyszféra átlagbére	Nominális magántermelékenység
Háztartások fogyasztási kiadása	Háztartási jövedelem, vagyon

Szimulációk, érzékenységvizsgálatok

Ebben a fejezetben szimulációkkal és érzékenységvizsgálatokkal illusztráljuk a modell viselkedését külgazdasági jellegű sokkok hatására. Alappályának – amihez a különböző sokkok hatását viszonyítjuk – a modellből a 2006. decemberi konvergencia-program exogén feltételezéseivel (árfolyam, exportpiacok növekedése stb.) adódó nyers (azaz mindenféle korrekció nélküli) pályát tekintjük. Az alappálya számszerűleg természetesen nem egyezik meg a konvergenciaprogram makropályájával, de hasonló ahhoz: 2007-ben az államháztartási egyensúlyt célzó intézkedések hatására a háztartások fogyasztása visszaesik, az infláció megugrik, és az összességében mérséklődő GDP-növekedés motorja a dinamikus export és a lanyhuló import eredőjeként a nettó export lesz. A gazdasági növekedés végül a 2008–2010-es időszakban fokozatosan áll vissza a korábbi magasabb dinamikára. (A modell nyers outputját – mivel azt a végső előrejelzés kialakítása előtt az egyedi hatások figyelembevétele érdekében reziduumkorrekciónak kell alávetni – a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően nem közöljük.)

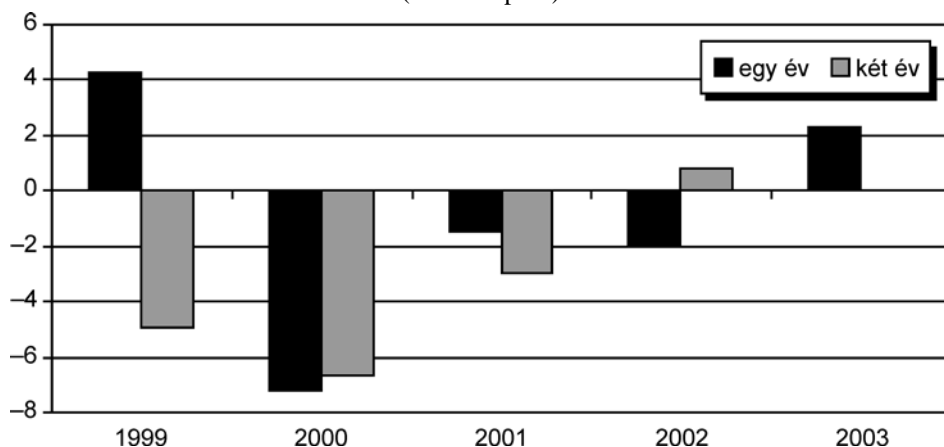
Külső keresleti sokk

Az exportpiacok növekedésére tett előrejelzések meglehetősen pontatlanok azon egyszerű oknál fogva, hogy a főbb külkereskedelmi partnerekre vonatkozó import-előrejelzések is nagyon bizonytalanok. Ezt illusztrálандó a 2. ábra mutatja az Európai Bizottság gazdasági és pénzügyi kérdésekkel foglalkozó főigazgatósága (DG ECFIN) által az EU-15 importjára egy és két évre előre tett prognózisok hibáját az utóbbi néhány

évben. Az eltérések szórása 3 százalékpontnál több, abszolút értékük mediánja is 2 százalékpont, tehát az exportpiacoknak a várhatónál 2 százalékponttal kisebb növekedésére fel kell készülni. Ugyanakkor az is látszik, hogy az egy-, illetve kétéves előrejelzések hibája között nincs jelentős együttmozgás (egyes években a két hiba ellentétes, más években azonos előjelű), azaz az egyik évben bekövetkezett kisebb növekedés nem feltétlenül van hatással a következő év előrejelzésére. Ennek fényében az exportpiacok szintjének egy év alatt bekövetkező 2 százalékos korrekciója egy lehetséges scenárió. A vizsgált sokk pontosan a következő: az exportpiacok növekedési üteme 2007 közepétől 2008 közepéig egyenletesen csökken úgy, hogy 2008 közepére az eredeti scenáriónál 2 százalékkal kisebb lesz a változó szintje, és utána az eredetileg feltételezett növekedési ütem marad meg.

2. ábra

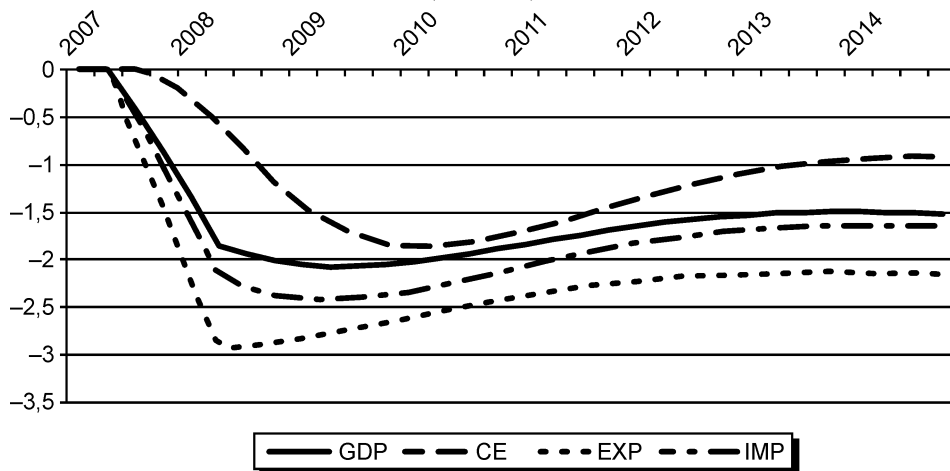
Az EU-15 importnövekedésére egy, illetve két évre előre tett DG ECFIN prognózisok hibája
(Százalékpont)



Az exogén sokknak a GDP összetevőinek szintjére kifejtett hatását a 3. ábra mutatja. Látható, hogy az export szintje 2 százaléknál erősebben esik vissza, és a kereslet csökkenése miatt a bérek is (a nominál- és a reálbérek egyaránt) lefelé igazodnak, ami maga után vonja az alapszenárióhoz képest a fogyasztás – a háztartások simító magatartása miatt csak fokozatosan bekövetkező – visszaesését is. Az export és a fogyasztás csökkenése miatt az import szintje is lejjebb kerül. Másodlagos hatásként ugyanakkor a kisebb bérszint javítja a versenyképességet, ezért a szintkorrekció után az export enyhén emelkedésbe kezd, ami a kezdeti bércsökkenés hatását részben kioltja. Összességében a fogyasztás szintje a sokk után két évvel, a GDP szintje pedig kicsit korábban éri el a mélypontját, azonban a változási ütemekben ennél természetesen hamarabb érződik a mélypont.

Az államháztartás egyenlegére a kedvezőtlen külső konjunktúra negatív hatást gyakorol, főleg a bérjövédelmet és a fogyasztást terhelő adók alapjának csökkenése miatt. Az általunk vizsgált scenáriómodell szerint ez 2008-ban 0,4 százalékponttal, 2009-ben pedig 0,5–0,6 százalékponttal emeli a hiányt.

Kedvezőtlen külső konjunktúra hatása: a reál-GDP, fogyasztási kiadások (CE), export (EXP) és import (IMP) eltérése az alapesethez képest (Százalék)



Árfolyam

Egy 2007 elején bekövetkezett 1 százalékos árfolyamgyengülés hatását elemezzük azzal a megkötéssel, hogy nem feltételezünk kamatreakciót a monetáris hatóság részéről. Bár ez utóbbi feltevés nem igazán valóságghű, a makromodellek mechanizmusait gyakran mégis így vizsgálják, mert egy kamatreakció nélküli árfolyamsokkal jól illusztrálható a nominális ragadósságok léte és nagysága a gazdaságban. (Lásd *Benk és szerzőtársai* [2006] munkáját az árfolyamsokk következményeiről az MNB negyedéves előrejelző modelljében.) Alapvetően minél gyorsabb egy modellben a sokk után az árbegyűrőzés, annál kisebb a reálhatás (*Kovács, 2005*).

A 4. ábra mutatja az árfolyamváltozás nominális mutatókra kifejtett hatását. A fogyasztói árszint az üzemanyagok és a külkereskedelmi forgalomba kerülő termékek drágulása miatt azonnal nőni kezd. A bérek lassabban kezdenek emelkedni, így a versenyszféra reálbérei több éven keresztül alacsonyabbak a leértékelés nélküli esethez képest.⁹ Több év elteltével az árbegyűrőzés teljes lesz, a belföldi árszint 1 százalékkal megemelkedik.¹⁰

Az 5. ábrán láthatók a reálhatások. A GDP belső szerkezete átrendeződik: az export a jövedelmezőség növekedése miatt némiképp magasabb, a háztartások fogyasztási kiadása viszont alacsonyabb lesz. A fogyasztási kiadások visszaesését a versenyszféra reálbér-csökkenése, a devizahitel-állomány átértékelődése miatt bekövetkező jövede-

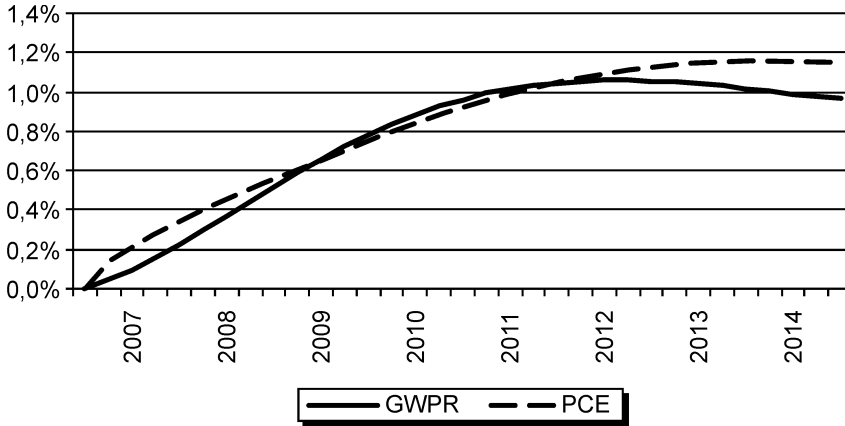
⁹ A reálbér-visszaesés időtartama elsősorban az árbegyűrőzés, illetve a bérigazodás sebességétől függ. *Biró és szerzőtársai* [2007] tanulmánya az egyenletek több alternatív paraméterezése esetén vizsgálja a nominális és a reálváltozók alakulását a modellben egy árfolyamsokk esetén.

¹⁰ A 4. ábrán látható a fogyasztói árak és bérek ciklikus viselkedése is. A fogyasztói árszint időlegesen több mint 1 százalékkal magasabb az alapszcenárióhoz képest, de hosszú távon az eltérés 1 százaléknál stabilizálódik.

lem- és vagyonszökkenés,¹¹ valamint az magyarázza, hogy az államháztartásra tett feltételezéseink szerint a közzsféra bérei (és a svájci indexálás miatt így részben a nyugdíjak is) csak késve és nem teljes mértékben reagálnak a megnövekedett inflációra. Az import alakulására a magasabb export és az alacsonyabb fogyasztás ellentétesen hat, végül ezek eredőjeként az import kezdetben enyhén nagyobb, 4-5 évvel a sokk után pedig kisebb a leértékelés nélküli esethez képest. Összességében modellünk szerint a monetáris válasz nélküli leértékelés a GDP szintjét 4-5 év távlatában – de csupán moderált mértékben – emeli, utána viszont már kisebb a GDP, mint leértékelés nélkül.

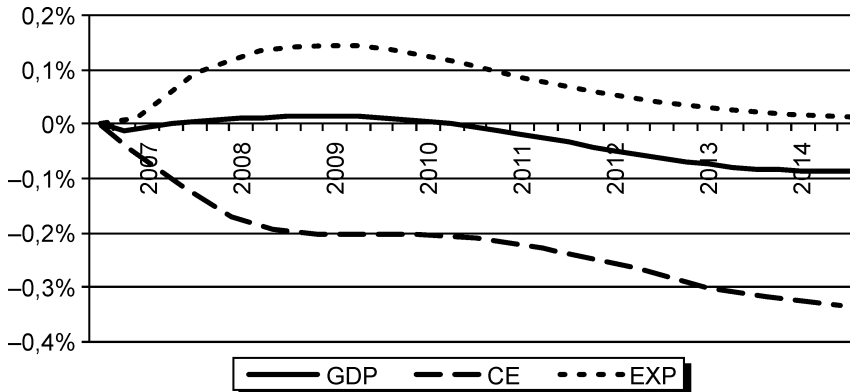
4. ábra

Egyszázalékos leértékelődés hatása: a versenyszféra bruttó bérei (GWPR) és a fogyasztói árak (PCE) eltérése az alapesethez képest (Százalék)



5. ábra

Egyszázalékos leértékelődés hatása: a reál-GDP, a fogyasztási kiadások (CE) és az export (EXP) eltérése az alapesethez képest (Százalék)



¹¹ A háztartások devizahitel-állománya már nagyobb, mint devizában nyilvántartott eszközeik állománya. Így egy árfolyamgyengülés a nettó kamatjövedelmet és a háztartások nettó vagyonát is csökkenti, ami a fogyasztás mérséklése felé hat.

Az államháztartási hiányt a leértékelés – elsősorban a nominális fogyasztás és a nominális bérek emelkedésén keresztül – javítja, három év múlva körülbelül 0,1 százalékpontos GDP-arányos hiánycsökkenés adódik. Az államadósság/GDP hányados a devizaadósság átértékelődése miatt kezdetben nő, utána viszont a hiánycsökkenés és a nominális GDP növekedése miatt csökkenni kezd. (Három év alatt körülbelül 0,3 százalékpont a csökkenés mértéke.)

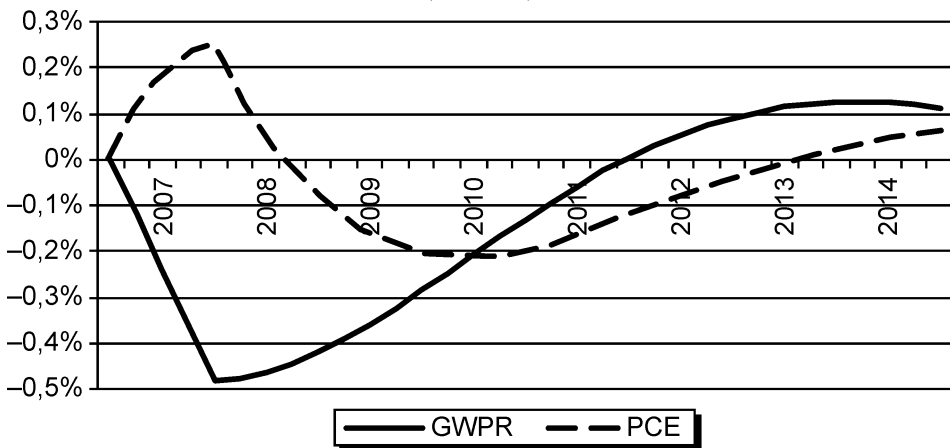
Hangsúlyozzuk azonban, hogy modellünk a monetáris válaszon kívül nem számol előretekinthető várakozásokkal, valamint a leértékelés nyomán esetleg felmerülő hitelességi problémákkal sem. Mindezek a tényezők valószínűleg csökkentik egy valóságos árfolyam-leértékelés reálhatását, és mérséklik az államháztartási hiány modellünk által kimutatott javulását.

Importárak

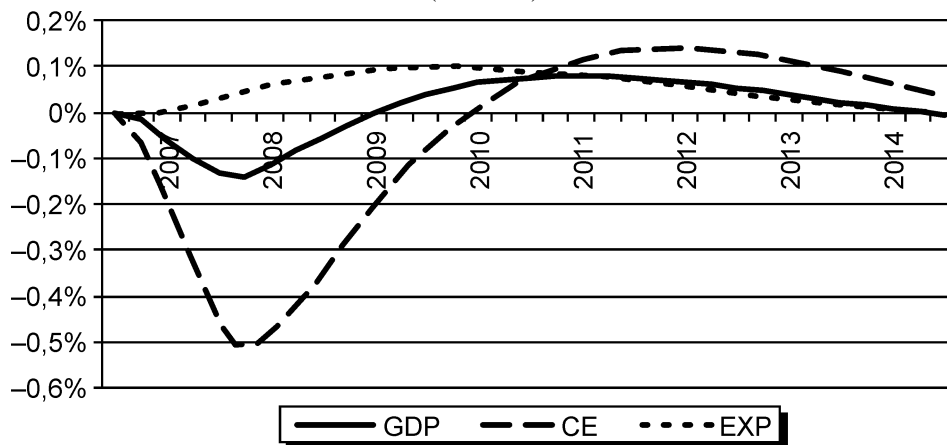
A külső tényezők között utolsóként az importárak szintjében bekövetkező átmeneti (2007 elején kezdődő és egy évig tartó) 1 százalékos megugrás hatását vizsgáljuk. (Egyoldalú importársokról van szó, tehát az exportárak eközben az alappályának megfelelően alakulnak.) A 6. ábra mutatja a nominális, a 7. ábra pedig a reálváltozók alappályához képesti százalékos változását. A sokk hatására a fogyasztói árszint egy év alatt kb. 0,2 százalékkal megemelkedik, a nominális GDP pedig – a folyó áras import megnövekedése miatt – 0,7 százalék körüli mértékben csökken, ami egy év alatt mintegy 0,5 százalékkal csökkenti a versenyszféra bruttó nominálbéreit. A visszaeső reálbérek hatására a reálfogyasztási kiadások és így a GDP is csökken. Miután egy év elteltével az importárak visszatérnek alapszcenárióbeli szintjükre, a fogyasztói árak „túllőnek”, és egy időre némileg a sokk nélküli szintjük alá kerülnek. A reálfogyasztás a sokk megszűnése után két évvel kerül vissza az eredeti szintre.

6. ábra

Egy évig tartó 1 százalékos importársokk hatása: a versenyszféra bruttó bérei (GWPR) és a fogyasztói árak (PCE) eltérése az alapesethez képest (Százalék)



Egy évig tartó 1 százalékos importársokk hatása: a reál-GDP, a fogyasztási kiadások (CE) és az export (EXP) eltérése az alapesethez képest (Százalék)



Tanulságok

A magyar gazdaság érzékenyen reagál az exportkereslet változására, és az exportkereslet előrejelzése nagyon bizonytalan. Egy realisztikus méretű negatív exportkeresleti sokk jelentősen csökkenti a GDP-t, és a közvetett hatásokon keresztül akár fél százalékponttal is ronthatja a költségvetési egyenleget. Ugyanakkor létezik egy önszabályozó „visszatérési” mechanizmus is – az export alacsonyabb bérekből adódó relatív jövedelmesség-növekedése –, ami csökkenti a negatív sokk okozta veszteséget.

A monetáris válasz nélküli leértékelődésnek az ármerevségek miatt átmenetileg pozitív hatása van a GDP-re, de ez a több évre elhúzódó pozitív hatás összességében kicsi, sőt az infláció a legelső időszakban némiképp csökkenti is a GDP-t a fogyasztás visszafogásán keresztül. A leértékelődésből származó inflációs hatás összességében javítja a költségvetési egyenleget. Tehát a leértékelődés haszna a gazdaság élénkítésével feltehetően nem lenne jelentős, de átmeneti inflatorikus hatása némiképp segíthetné a költségvetést. A szimulációk során nem számolunk azonban sem az előrettekintő várakozásokkal, sem a leértékelődés folytán esetleg megjelenő hitelességi problémákkal, amelyek várhatóan csökkentik a pozitív reálhatást és a költségvetési egyenlegre gyakorolt pozitív hatást.

Az importársokk következménye tanulságos. Egy pozitív importársokk lényegében negatív termelékenységi sokkot okoz egy kis nyitott gazdaságban, ami csökkenti a reálbéreket azon keresztül, hogy a termelékenységet rontja. (Ilyen értelemben itt egy fordított *Balassa–Samuelson*-hatásról van szó.) Az importár növekedése tehát rövid távon fogyasztás- és GDP-csökkenéshez vezet, ám a bérek csökkentése révén az export még nőhet is. (Ahogy a megélhetési költségek növekedése is arra készíthet minket, hogy többet dolgozzunk.) Rövid távon természetesen az importár hatása dominál, és az infláció nő, de a bérek fokozatos igazodása miatt középtávon olyanfajta „tüllendülés” is bekövetkezhet, amely egy bizonyos időhorizonton kisebb inflációhoz vezet.

Általában is állíthatjuk, hogy a bér- és árigazodás lassúsága és eltérő sebessége miatt a gazdaság hajlamos ciklusos mozgásra, ahol a kezdeti hatásokat a válaszreakciók egy-két év elteltével visszafordítják, és a végső egyensúlyi állapothoz képest a másik irányba túllendítik. A középtávú mechanizmusok vizsgálata ugyanolyan fontos, mint a rövid távú viselkedése, és éppen az előbbiekre elemzésére különösen alkalmas a cikkben bemutatott makrogazdasági modell.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy – jóllehet a magyar gazdaság potenciálisan érzékeny a külgazdasági sokkokra – léteznek olyan mechanizmusok, amelyek a jó híreket elrontják és a rosszakat bizonyos mértékben közömbösítik. A külső kereslet növekedése miatt emelkedő bérek visszaható reakciót indítanak el, de a cserearányok romlására is van a gazdaságnak pozitív válasza: nagyobb exportteljesítményre sarkall. Ez azonban normális működése a gazdasági-társadalmi rendszereknek. Ugyanakkor érdekes lehet, hogy a piaci merevségek ciklikusságot okozhatnak, és egyes sokkok hatása átmenetileg megfordulhat az idő előrehaladtával. Fontos lenne tudni, hogy ezt a ciklikusságra való hajlamot milyen gazdaságpolitikai beavatkozással lehetne csökkenteni, ha ez egyáltalán lehetséges. Ehhez természetesen az ilyen típusú modellek már nem tudnak hozzászólni, legfeljebb a problémát vagyunk képesek felvetni.

Hivatkozások

- Benk, Sz. – Jakab, M. Z. – Kovács, M. A. – Párkányi, B. – Reppa, Z. – Vadas, G. [2006]: The Hungarian Quarterly Projection Model (NEM). MNB Occasional Papers, OP 60.
- Bíró A. – Elek P. – Vincze J. [2007]: A PM-KTI makrogazdasági modell: összefüggések és szimulációk. Közpénzügyi Füzetek, 19. szám.
http://tatk.elte.hu/index.php?option=com_content&task=view&id=437&Itemid=597.
- Carroll, C. [1997]: Buffer-stock saving and the life cycle / permanent income hypothesis. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112., No. 1., 1–55. o.
- Jakab M. Z. – Kovács M. A. [2002]: Magyarország a NIGEM modellben. MNB Füzetek, 3. sz.
- King, R. G. – Rebelo, S. T. [2000]: Resuscitating real business cycles. NBER Working Papers 7534, National Bureau of Economic Research.
- Kovács M. A. [2005]: Hogyan hat az árfolyam? Az 1995-ös stabilizáció tanulságai és jelenlegi ismereteink. MNB Háttér tanulmány, 6. sz.
- Köllő J. [2001]: Hozzászólás az elmaradt minimálbérvitához. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz., 1064–1080. o.
- Lejour, A – Veenendaal, P. – Verweij, G. – van Leeuwen, N. [2006]: WorldScan: a model for international economic policy analysis. CPB Document 111, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- Navaretti, G. J. – Venables, A. J. [2004]: Multinational Firms in the World Economy. Princeton University Press.
- Roeger, W. – Veld, J. (1997): QUEST II. A Multi-Country Business Cycle and Growth Model. *Economic Papers*, No. 123., European Commission, Brussels.
- Woodford, M. [2003]: Interest and Prices. Princeton University Press.

Tulajdonosi szerkezet – tulajdonosi irányítás

Felmérések tanulságai

VINCE PÉTER

*A cikkben a tulajdonosi szerkezet és a tulajdonosi irányítás vállalati helyzetekre gyakorolt befolyásáról – a gép- és a feldolgozóiparban készített – két felmérés eredményeit dolgozzuk fel. Azt a kérdést állítjuk vizsgálódásunk középpontjába, hogy a tulajdonosi szerkezet és irányítás változatainak figyelembevételével be lehet-e mutatni a vállalatok helyzetében mutatkozó eltéréseket. A koncentrált tulajdonosi szerkezet lehetővé tette a vállalatok felett döntő súlyú befolyással rendelkező tulajdonosok csoportosítását. A tulajdonosokat külföldi és hazai eredetűik alapján különböztettük meg, majd e kategóriákon belül további felosztást is végeztünk befolyásuk érvényesítésének jellege szerint. Az elemzés azt mutatja, hogy az egyes tulajdonosi csoportokat lényeges vonásokban eltérő vállalatirányítási gyakorlatok jellemzik. E különbségek hatásai megjelennek mind a vállalatok piaci kapcsolataiban és hálózati rendszereiben, mind pedig a vállalati irányítás eltéréseiben.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G 39, L 21.

A magyar gazdaságban a kilencvenes években lezajlott átalakulási folyamatok eredményeképpen megváltozott a vállalati szerkezet, a gazdaság szereplőinek új viselkedési formái alakultak ki és terjedtek el. A vállalatok életében változásokat eredményezett az új tulajdonosi és szervezeti rendben való működés, átalakult szervezeti és irányítási rendjük, piaci kapcsolataik, stratégiájuk, tevékenységi körük. A piacgazdasági átmenet lezárulta után megszilárdultak, ezért megfigyelhetővé váltak azok a keretek, amelyekben belül a vállalatok tulajdonosi irányítása megvalósul.

A vállalatok tulajdonosi szerkezetével és tulajdonosi irányításával (az angol terminológia szerint 'tulajdonosi kormányzásával': corporate governance) összefüggő kérdések a közgazdasági irodalom egyik széleskörűen elemzett kutatási területéhez tartoznak.¹ A tulajdonosi irányítás magyar gazdasággal összefüggő kérdéseinek elemzését az indokolja, hogy e témakör egyelőre meglehetősen feldolgozatlan. Ugyanakkor megjelentek és elterjednek olyan vállalatokat érintő tranzakciók,

* A cikk az A/0137/2004 számú OKTK kutatási program támogatásával készült tanulmányon alapul.

¹ A corporate governance irodalmának átfogó elemzéseit lásd például: *Becht–Jenkinson–Mayer* [2005], *OECD* [2005], *Demsetz–Villalonga* [2001], *Zingales* [1998], *La Porta–Lopez-de-Silanes–Shleifer* [1999], *Shleifer–Vishny* [1997].

amelyekhez kapcsolódó tulajdonosi viselkedésformák elemzése a 'corporate governance' témaköréhez tartozik.²

A vállalatok tulajdonosi szerkezetének és a tulajdonosi irányításnak a kérdései közül a cikk két csoporttal foglalkozik. Először a tulajdonosi szerkezet és tulajdonosi irányítás, valamint a vállalatok kapcsolati hálóinak sajátosságait vizsgáljuk. A vállalatokat tulajdonosi szerkezet szerint csoportosítjuk, és e bontásban mutatjuk be a vállalatok kapcsolati hálójának két meghatározó elemét, egyrészt a tulajdonoshoz fűződő, valamint a piaci kapcsolatokban megnyilvánuló erőviszonyok alakulását, a vállalatok döntési hatásköreinek határát, másrészt a beszállítói és értékesítési partnerkapcsolatok és a piaci orientáció jellegét.

A cikk második részében azt elemezzük, hogy a vállalatok tulajdonosi szerkezete és a vállalatirányítás között milyen összefüggések mutathatók ki a privatizáció és a kilencvenes évek külföldi tőkével finanszírozott vállalat alapítási hullámának lezárulta után. Először bemutatjuk az elemzett vállalati kör tulajdonosi szerkezetének jellegzetességeit. Másodszer az eltérő tulajdonosi szerkezetű vállalatok vállalatirányítási gyakorlatának sajátosságait összegezzük: milyenek a kapcsolatok a tulajdonossal (a finanszírozásban, a beruházásokban, a K+F-ben, a vállalati szervezet kialakításban, a piacra jutásban stb.), a vállalatcsoport más tagjaival, a piaci partnerekkel. Harmadszor a vállalati vezetők döntési kompetenciáját meghatározó feltételekről (a tulajdonos és a menedzsment közötti hatáskörmegoszlásról, valamint a menedzsment vállalatirányítási stílusáról) lesz szó. Majd bemutatjuk a hazai és külföldi tulajdonú vállalatok vezetőinek értékelését mozgásterükről. Ehhez kapcsolódóan az elemzés egy érdekes – meglepőnek, váratlannak tűnő – jelenség értelmezésével is foglalkozik. A külföldi többségi tulajdonban lévő cégek vezetői ugyanis nagyobbnak tartották saját döntési kompetenciájukat, szélesebbnek ítélték mozgásterüket, mint a hazai tulajdonban lévő társaságok menedzserei. E nyilvánvalóan ellentmondásosnak látszó helyzetértékelés egy lehetséges magyarázatára vállalkozunk.

A tanulmány megállapításainak alapjául szolgáló felmérések³ – a választott interjúk, illetve kérdőíves módszerrel összefüggő okok miatt – nem tűzhetők ki célul azt, hogy

² A magyar gazdaságban a privatizálható vállalati vagyon négyötöde magántulajdonba került. Az állami tulajdont érintő változások után a magántulajdonosok személyének változásai veszik kezdetüket, amelyekre vállalatok, vállalati tulajdonrészek adásvétele útján kerül sor. A vállalatok a piacgazdaságokban adásvétel tárgyai, a vállalatok felvásárlása és összeolvadása mindennapos gazdasági ügyletnek számít. A magántulajdonban lévő hazai vállalatok tulajdonosai számára megnyílt az a lehetőség, hogy részesedéseik eladhatókká váltak. Így létrejött a piacgazdaság átfogó rendszerének az a részpiaca, amelyen a tulajdonjog vétele és eladása bonyolódik. Ezek az adásvételek igen szerteágazó, sokrétű hatással járnak. Egyrészt a vállalatok életében változásokat eredményez az új tulajdonosi és szervezeti rendben való működés, hiszen átalakulhat szervezeti és irányítási rendjük, piaci kapcsolataik, stratégiájuk, tevékenységi körük. Másrészt az ilyen tranzakciók a tágabb környezetet: a piacokat és szerkezetüket, valamint a versenytársakat is érintik. Harmadrészt a tőkepiaci műveletek szabályozásával szemben is új követelményeket támasztanak ezek az ügyletek, hiszen egyes befektetői csoportok a többi tulajdonos rovására is érvényesíthetik törekvéseiket, és ez a helyzet kifinomult szabályozás kidolgozását igényli. A magyar gazdaságban lezajló vállalatfelvásárlások indítékai, típusai, hatásai – új fejleményekről lévén szó – egyelőre a kevéssé elemzett kérdések közé tartoznak, amit az is mutat, hogy nem folyik e tranzakciókról rendszeres adatgyűjtés.

³ A vállalati vezetőkkel készített kérdőíves interjúk két lépésben és eltérő kérdőívekkel 2002 és 2004 között készültek. A tanulmány első része arra a felmérésre támaszkodik, amelyre a 2002-ben az 50 főnél többet foglalkoztató gépipari cég közül 49 – véletlenszerűen kiválasztott – vállalatnál került sor. A tanulmány második részében a feldolgozóipar legnagyobb 150 cége közül 45-nél folyt a felmérés. A kérdőívek a vállalatok helyzetére és teljesítményére, a tevékenységi körök módosulására, a kapcsolati háló alakulására vonatkozó információkat gyűjtötték. Ezek mellett a jelenlegi tulajdonosi viszonyok és kialakulásuk előzményei is szerepeltek a kérdések között. A kérdések zöme a vállalatok külső kapcsolatrendszerének alakulására és ártrendeződésére, így elsősorban a beszállítói és értékesítési kapcsolatok részleteire vonatkoztak. Emellett voltak még kérdések a nem piaci intézményekhez (államigazgatás, bíróságok, önkormányzat, érdekképviseltek, egyetemek) fűződő kapcsolatokról is.

részletezett képet adjanak a megfigyelt vállalatcsoportok tulajdonosi irányításának sajátosságairól. Az e módszerekkel készített vállalati felmérések arra azonban alkalmasak voltak, hogy az összegyűjtött információkra támaszkodva *vállalatcsoportokat*, típusokat lehessen képezni, újabb és régebbi tendenciák érvényesülését lehessen segítségükkel bemutatni anélkül is, hogy ezek pontos súlyáról, gyakoriságáról e módszerek képet tudnának adni.

A felmérések azt mutatják, hogy a tulajdonosi kategóriák alapján végrehajtott csoportosítás alkalmasnak bizonyult a vállalati helyzetek bemutatására. A vállalatoknak a tulajdonoshoz és a piaci partnerekhez fűződő kapcsolataiban az egy csoportba soroltak esetében a közös, míg az eltérő kategóriákba beosztottaknál a szignifikánsan különböző vonások domináltak.

Tulajdonosi szerkezet és vállalati kapcsolatok hálózata

A cikk első részében gépipari vállalatokból képezett csoportokat elemzünk. E csoportok kapcsolati hálójának két alapvető eleme van. Az egyik a tulajdonoshoz fűződő, valamint a piaci kapcsolatokban megnyilvánuló erőviszonyok alakulása, vagyis a vállalatok kompetenciájának határai, a másik a beszállítói és értékesítési partnerkapcsolatok és a piaci orientáció jellege.⁴ A vállalatok további sajátosságai, mint a növekedés, a szerkezeti változások, a fejlesztés, a pénzügyi mutatók alakulása mind szorosan összefüggött azzal, hogy a vállalatot melyik tulajdonosi csoportba lehet besorolni.

A felmérés eredményeinek ismertetése az érintett vállalati kör néhány adatának bemutatásával kezdhető. A 49 megkérdezett vállalat összetétele két vonatkozásban is eltért az összes 50 főnél többet foglalkoztató gépipari cégtől. Egyrészt a ténylegesnél (41,6 százalék) a mintában jóval magasabb (58,4 százalék) volt a külföldi érdekeltségek számának aránya. Emellett a nagyobb méretű cégek is felülreprezentáltak, mert a mintában az 50–99 főt alkalmazó cégek részesedése 35 százalék volt, szemben a tényleges 40 százalékos súlyukkal. A 250 főnél többet foglalkoztató cégek a mintában 44 százalékot képviseltek, míg valóságos súlyuk 29 százalékot tett ki.⁵

A mintában a két fő tulajdonosi csoport méretkülönbségei is igen jelentősek: a hazai többségi tulajdonban lévő cégek 55 százaléka 50 és 99 közötti foglalkoztatottal rendelkezik, és csupán 25 százaléka van 250-nél több alkalmazottja. Ezzel szemben a külföldi tulajdonú vállalatok 55 százaléka 250 főnél többet foglalkoztat, és 24 százalékuknak még 500-nál is több alkalmazottja volt. A méretkülönbségek következtében ez utóbbi 7 cégnél dolgozott az összes megkérdezett vállalat foglalkoztatottjainak háromnegyed része, és ezek részesedése az értékesítésből 88, az exportból 91 százalékot tett ki.

A 29 külföldi többségi tulajdonban lévő cég csoportján belül további felosztást lehetett elvégezni a tulajdonosi irányítás – későbbiekben részletezendő – jellege alapján. E felosztás szerint a multinacionális társaságok tulajdonosi ellenőrzése alatt álló 12 vállalat súlya bizonyult a meghatározónak az összes foglalkoztatott 58, az árbevétel 92, az export 95 százalékával.

A hazai és külföldi tulajdonban lévő két vállalatcsoport helyzete összehasonlítható még az adózás utáni eredmény (pontosabban az adózás utáni eredmény és a nettó árbevétel hányadosának) alakulásával is. Míg a külföldi tulajdonban lévő cégeknél e mutató

⁴ E kérdésekről lásd még *Vince* [2001] és *Dyker–Nagy–Stanovnik–Turk–Usenik–Vince* [2003].

⁵ Az adatok forrásai a következők. Vállalatok éves jelentései, Top 200, *Figyelő*, 2004. október, CD-Cégjegyzék 2004/1–2. Hoppenstedt Bonnier, Ipari és építőipari statisztikai évkönyv 2003, KSH, 2004., valamint vállalati interjúk.

átlaga 8,6 százalék volt, a hazaiak esetében ez 3,4 százalékot ért el, vagyis az utóbbi csoport lényegesen kedvezőtlenebb gazdálkodási eredményeit jelzi. Bár a két csoport mutatóinak eltérése kisebb a ténylegesnél (10,2, illetve 1,3 százalék), de ez – a minta és az alapsokaság szerkezeti eltéréseinek ellenére is – ugyanazt a tendenciát, a vállalati teljesítmények alakulása között húzódó választóvonal meglétét tükrözi.

Külföldi tulajdonban lévő vállalatok

Szoros tulajdonosi ellenőrzés

A *külföldi tulajdonosok* kezében lévő cégeket a tulajdonosoknak – az interjúkból kirajzolódó – vállalatirányítási gyakorlata, valamint a vállalat cégcsoporton belüli és azon kívüli kapcsolatai alapján soroltuk be. 12 cég tartozik az első csoportba, amelyben a tulajdonosok többnyire 100 százalékos részesedéssel rendelkező *multinacionális társaságok*. A magyar leányvállalatok tevékenységének minden területét az egyoldalú alárendeltség jellemzi: nemcsak a stratégiai, hanem a napi működéssel összefüggő legfontosabb döntések sem helyben születnek. Így nem csupán a fejlesztéssel, a termékszerkezettel, a beruházásokkal, a beszerzési és értékesítési partnerek megválasztásával, a vállalatirányítással és -szervezéssel, a finanszírozással összefüggő kérdések meghatározása nem tartozik a magyar cég hatáskörébe, hanem a termelés irányításával, valamint a ki- és beszállítások bonyolításával kapcsolatban is a végrehajtó szerepkörök dominálnak.

A hazai vállalatok a beszállítói-értékesítési kapcsolatokban többnyire alkatrész- és részegységgyártás, illetve esetenként félkész és késztermékek összeszerelése révén vesznek részt. A beszerzésben tíz vállalat a cégcsoport más tagját jelölte meg legfontosabb beszállítóként. A megrendelők is a vállalatcsoport más tagjai vagy a tulajdonossal szerződött külső partnerek közül kerülnek ki. A cégcsoporton belüli kapcsolatok domináns formája a bér munkaszerződés, e mellett minden vállalatnak vannak nagyobb döntési jogkörrel járó kereskedelmi jellegű kapcsolatai is, amelyek hazai beszállító partnerekkel (néhány esetben hazai vevőkkel is) alakultak ki. E hazai beszállításoknak ugyanakkor kicsi a súlyuk, és jellemzően nem a gyártásban felhasznált részegységek, alapanyagok, hanem szolgáltatások beszerzéséből állnak.

A beszerzési források megválasztásának szabadságfoka alapvetően függ a cégcsoportokon belül kialakított együttműködés típusaitól, amelyeken belül a leggyakrabban alkalmazott bér munka jellegű kapcsolatok engedik a legszűkebb mozgásteret. A bér munkakapcsolat esetenként azonban jelentheti a vállalatcsoportba történő integrálódás első állomását is. Ezek az eredetileg „egyszerű” kapcsolatok fokozatosan sokrétűbbé válhatnak, kiszélesítve a leányvállalat hatáskörébe tartozó feladatok körét. Az interjúk ilyen esetekre is szolgáltak példákkal, amelyekben a kapcsolat már nem csupán az olcsó munkaerő hasznosításából állt, és a gyártási folyamat, a termékszerkezet fokozatosan összetettebbé vált. Ezekben az esetekben a tulajdonosokat a magyar vállalat teljesítményének javulása arra indította, hogy az induláskor a kockázatsökkentés érdekében kialakított egyszerű bér munkakapcsolatokat lépésről lépésre továbbfejlesszék.

Egyes cégek tevékenységi körében és partnerválasztásában néhány esetben megfigyelhetők a főiránytól – a nemzetközi nagyvállalatok magyarországi érdekeltségeire jellemző legfontosabb vonások egyikétől-másikától – eltérő sajátosságok. Ezek egyrészt a *hazai piaccal kiépült* – e csoportra jellemzőnél – *szorosabb kapcsolatokban*, a hazai cégekhez fűződő intenzívebb kötődésben, másrészt a részegységgyártáson és összeszerelésen túlmenő tevékenységben mutatkoznak meg. A hazai beszerzési, értékesítési kap-

csolatok kialakítása tulajdonosi döntéseknek köszönhető, amelyek a vállalat feladataul tették hazai (és a régióbeli) piacra való behatolást. Az ilyen kapcsolatoknak a következő hatásai figyelhetők meg. Előnyös a leányvállalat szorosabb kötődése a magyarországi környezethez, hiszen egyrészt a hazai beszállítók és vevők a kiépülő kontaktusok révén találkoznak új alkalmazkodási minták követésének követelményével, másrészt a szorosabb kapcsolat elősegítheti a külföldi tulajdonban álló társaságok integrálódását magyarországi környezetükbe. Mindezek mellett a leányvállalat számára sem egyszerűen üzleti előnnyel járhat a kapcsolattartás, hanem ez olyan feladatot jelent, amely helyben való döntéseket tesz szükségessé. Ez pedig hatáskörök meglétét s így szervezetének fejlesztését igényli. Beszerzési és értékesítési szervezetet kell működtetni, így a cégcsoporton belüli helyzetet jellemző – többnyire egyoldalú – függőség kiegészül olyan piaci jellegű kapcsolatokkal is, amelyekhez már döntési jogkörök is kellenek.

Három multinacionális társaság hazai érdekeltségének az a sajátossága, hogy nem csupán részegységgyártással foglalkozik. Tevékenységi körük közös vonása az, hogy – szemben az általános trenddel – *saját K+F-et is folytatnak*. Az egyik esetben a tradicionális K+F továbbéléséről van szó, amelyet a tulajdonos és az előd hazai cég sok évtizedes együttműködése alapozott meg. Két másik – zöldmezős beruházással alapított – cég esetében azonban újonnan, a termelőberuházásokat követően hozták létre ezt a profilt, egyiküknél a közép- és kelet-európai régió igényeire alapozva, másikuknál az anyavállalat számára folyik a fejlesztés.

A tulajdonosi ellenőrzés változó intenzitású formái

A 29 külföldi tulajdonban lévő cég közül 17 esetében a tulajdonosi irányításnak és ellenőrzésnek az előző csoporttól részben eltérő sajátosságait lehetett megfigyelni. E *vállalatok tulajdonosai* egyrészt *kisebb méretűek*, és ha van egyáltalán több leányvállalatból álló hálózatuk, akkor az is jóval kisebb, mint az előző csoport esetében. További különbség az, hogy e tulajdonosok többnyire maguk is mind beszállítók, nem pedig – mint többen az előző csoportból – késztermékgyártók. A hazai érdekeltségek is kisebbek az előző csoportba tartozóknál, mert értékesítésük 85 százaléka a 100-tól 500 főig terjedő méretkategóriába tartozó cégektől származik. (Az előző csoport értékesítéséből az 500 főnél többet foglalkoztató vállalatok 92 százalékkal részesedtek.) Fontos eltérés mutatkozik a cégek alapításának körülményeiben is: az e csoportba tartozó hazai cégek mindegyikének volt jogelődje, mert mind privatizáció révén kerültek magántulajdonba, nem pedig zöldmezős beruházásokkal hozták létre ezeket, ahogyan az előző csoport több tagját. Eltéréseket jelez az is, hogy e csoportban olyan vállalatok is bekerültek a mintába, amelyek esetében a külföldi tulajdonos megjelenésével a termékszerkezet és a piaci orientáció nem változott lényegesen, amit a kedvezőtlenül alakuló teljesítménymutatók is jeleznek.

Az interjúk alapján az rajzolódik ki, hogy e vállalatoknak az előző vállalatcsoportba tartozóknál valamivel nagyobb mozgásterük volt, ami megmutatkozik az üzleti partnerek megválasztásában, a belső szervezet kialakításában. Ez összefügg azzal, hogy a kisebb tulajdonosoknak nem kell azokat a szervezési, irányítási módszereket átültetniük, amelyeket a multinacionális cégek alkalmaznak, hiszen érdekeltségüket nem kell egy kiterjedt vállalati hálózatba beilleszteniük. Ezért jobban lehetett támaszkodni a helyi sajátosságokra, azok erősebben befolyásolhatják e cégek irányításának és szervezésének rendszerét. (Az egyik sajátosság az, hogy már a kezdetekben is gyakrabban alkalmaztak magyar felső vezetőket.)

E nagyobb mozgásterű vállalatok esetében *a tulajdonosi irányításának két – egy szorosabb és egy lazább – fajtája* volt megkülönböztethető. A szétválasztást nem alapozzák

meg olyan azonosítható sajátosságok, mint például a tulajdonosi részesedések eltérései. Minden tulajdonosnak többségi ugyanis a részesedése, emellett mindegyiküket szoros termelési és kereskedelmi kapcsolatok fűzik érdekeltségükhöz, hiszen a termékeket vagy maguk használják fel, vagy továbbértékesítik. (A privatizációt sok esetben a régóta fennálló termelési, beszerzési, értékesítési kapcsolatok előzték meg.) E csoportban mind a szorosabb, mint a lazább tulajdonosi irányítás alatt működő cégek helyzete részben eltér attól, ami a nagy tulajdonosok érdekeltégeit jellemzi.

A tulajdonosi ellenőrzés intenzitásában mutatkozó különbségek szerinti csoportosítás során *tíz cég* esetében volt azonosítható a *szoros tulajdonosi irányítás*, amely bérmunkakapcsolatokra épült: a magyar cég illetékessége nem terjedt túl a kijelölt termelési és a kapcsolódó szervezési feladatok végrehajtásán. Az értékesítésben és a beszerzésben – többnyire, de nem kizárólag – az anyavállalat hozza létre a kapcsolatokat, partnereket választ, meghatározza az árat és a szállítási feltételeket. A szoros tulajdonosi ellenőrzés speciális – kisebb méretű vállalatok között előforduló – eseteiben a tulajdonos személyesen irányít, ennek révén integrálódik a leányvállalat az anyacéghez.

A tíz cég közül nyolcnál jelentős beruházásra (és technológiai fejlesztésre), valamint szerkezetváltásra került sor, aminek során a korábbi késztermék-kibocsátást felváltotta az alkatrész- és részegységgyártás. A változások további elemei a szűkebb, specializált gyártási szerkezet kialakítása, valamint az exportpiacokon az alacsony termelési költségekre alapozott kínálat. A végrehajtott beruházások és átszervezések lehetővé tették, hogy a magyar vállalatok is igazodjanak a gépipari beszállítókat nemzetközileg jellemző együttműködési formákhoz.

A bérmunkakapcsolatokban a beszállítókat a tulajdonos vagy a vevő választja ki. E csoportot a multinacionális cégek hazai érdekeltégeitől az különbözteti meg, hogy nem kizárólag az anyavállalat létesít piaci kapcsolatokat, így az egyoldalú függés nem fogja át a piaci kapcsolatrendszer egészét. A beszerzések két sajátos vonását lehet kiemelni. Egyrészt gyakoribbak a külső beszállítók, vagyis nem kizárólagosan a cégen belülről érkeznek a beszállítások, és ez a helyzet lehetőséget teremt a vállalat számára, hogy maga is aktív legyen az üzleti feltételek kialakításában (hacsak a szállítók szempontjából nem minősülnek – ami sűrűn előfordul – marginális súlyú partnerek). Másrészt gyakrabban vásárolnak hazai szállítóktól is, ezért a hazai partnerekkel létesített beszerzési kapcsolatok intenzívebbek. (E cégek hazai kapcsolatrendszere egyébként a beszerzésekben szorosabb, mint az értékesítésben.) Az értékesítésben az anyacégek a legfontosabb átvevők, emellett külső felhasználóknak is szállítanak stabil együttműködések keretében készített részegységeket.

A kisebb külföldi tulajdonosok cégei közül a második csoportba *hét vállalat* tartozik, amelyek irányítását *lazább tulajdonosi ellenőrzés* jellemzi. Az interjúk szerint az ehhez a körhöz sorolható magyar vállalatok – a szorosabb irányítás alatt állóknál – több döntési lehetőséggel rendelkeznek egyrészt a működés napi ügyeiben, másrészt esetenként még stratégiai jellegű kérdésekben is. Ezzel függ össze e vállalatoknak az a jellemzője, hogy jóval szorosabb kapcsolatokat hoztak létre hazai cégekkel, és egészében véve is *erősebben kötődnek hazai gazdasági-intézményi környezetükhöz*. Ez annak a következménye, hogy a tulajdonos vagy az általa meghatározott vevők súlya kisebb az értékesítésben, ezért a hazai vállalati vezetőknek több lehetőségük nyílik újabb kapcsolatok teremtésére, illetve erre rá is kényszerülnek.

E vállalatok irányításának jellege egyrészt összefügg azzal, hogy a tulajdonosok vagy egyszemélyes, vagy egészen kis társas vállalkozások, amelyek a leányvállalatot nem a nagyobb cégek által alkalmazott megoldásokkal, módszerekkel irányítják. Másrészt a tulajdonosi aktivitás jellege, intenzitása összefüggést mutat a vállalat piaci helyzetével is. Az egyik eset az alapítás körülményeivel magyarázható, amelyet az jellem-

zett, hogy a privatizáció jó helyzetben lévő cégeket érintett, és így a tulajdonos együttműködött a korábbi vezetéssel, közösen alakították ki még akár a stratégiai döntéseket is. A hazai vezetés nagyobb döntési joga ezen az együttműködésen alapul. Máskor a viszonylagosan inaktív tulajdonosok miatt a vállalati vezetés számára azokban az esetekben volt nagyobb a mozgástér, amelyekben instabil piaci helyzet gyenge pénzügyi teljesítménnyel járt együtt. Előfordult, hogy a tulajdonos kivonult arról a piacról, amelyre érdekeltsége beszállított. Ilyen kényszerhelyzetben a hazai vállalati vezetők feladata lett az új partnerek keresése, az elveszített piacok pótlása.

E cégek közös vonása az a sajátos kettősség, amit az örökölt és az újonnan kialakított vonások együttélése hoz létre. Az egyik oldalon ezek a cégek a szorosabb tulajdonosi irányításúakhoz hasonló vonásokat mutattak: az exporttermékek a tulajdonos (vagy a vevő) tervei alapján készülnek, e partnerek határozzák meg a fő beszerzési forrásokat, továbbá az együttműködések bérmunkaszerződések keretében bonyolódnak. Másrészt azonban a lazább tulajdonosi irányítás alatt működő vállalatoknak van néhány – az előzőekben bemutatott vállalatokétól – eltérő vonásuk is. Ezekkel nem azért kell foglalkozni, mintha döntő szerepük lenne e vállalatcsoport helyzetének alakításában, hanem azért, mert a minta elemzése során itt lehet először megfigyelni e vonások megjelenését. (A későbbiekben elemzett vállalati csoportok alkalmazkodási mintáinak alakításában ugyanis e tényezők szerepe egyre erősebb lesz.)

E vállalatok egyik sajátossága az, hogy az *általuk* létesített piaci kapcsolatok súlya nagyobb, mint a szoros tulajdonosi irányítás alatt működő vállalatok csoportjában, emellett vannak saját fejlesztésű termékeik is. A hazai vállalati vezetés saját hatáskörében kezdeményezhet – akár szélesebb körben is – üzleti kapcsolatokat, a szoros tulajdonosi irányítással működő cégcsoportra jellemzőnél több lehetősége van dönteni a beszerzésről és az értékesítésről. A hazai gazdasághoz fűződő erőteljesebb kapcsolatok részeként e cégek aktívak a hazai beszállítókból és vevőkből álló hálózatok kialakításában. Ez a törekvés a jó piaci helyzetben lévő cégeket jellemzi, és olyan tartósabb együttműködési formákkal lehet találkozni, mint a hazai partnerekkel létesített bérmunkakapcsolatok, valamint beszállító cégek alapítása.

A saját kezdeményezésű piaci kapcsolatokban azonban a kilencvenes években többnyire a privatizációt megelőző időszak gyártmányszerkezetét tudják értékesíteni, ami együtt járt a korábbi gyártási körülmények és piacok megmaradásával. A korábbi tevékenység lényeges vonásainak továbbélését jelezte a *saját gyártmányfejlesztések folytatása* is. E fejlesztések eredményeit tartalmazó termékek ugyanis nem a tulajdonos piaci kapcsolatrendszerén keresztül találtak vevőre, hanem hazai és kelet-európai felhasználók számára készültek. A kép azonban ennél változatosabb, mert saját gyártmányfejlesztés másféle vállalati helyzetekben is megfigyelhető volt. Volt arra is példa, hogy a saját fejlesztések eredményeit a tulajdonos is hasznosította, vagyis ez a tevékenység elő tudta segíteni a sikeres alkalmazkodást, hozzájárult a versenyképesség erősítéséhez, a nemzetközi kapcsolatok megerősítéséhez.

Végezetül további jellemző vonása ennek a csoportnak a *késztermékek* megjelenése az értékesítésben, amit magyaráz a nemzetközi együttműködések hálózatába való viszonylagosan gyengébb integráltság, és ennek megfelelően a hazai és kelet-európai piacok nagyobb súlya. A beszerzésben is gyakoribbak a saját hatáskörben hozott döntések, amelyek alapján megvalósulhat a szállítók versenyztetése, ami annak a jele, hogy a vállalat hatáskörébe tartozik partnereinek kiválasztása. E cégek piaci kapcsolatainak sajátosságai változatos képet mutatnak, vagyis a vállalati helyzetek között jóval nagyobb különbségek mutatkoznak, mint amekkorák a többi külföldi többségi tulajdonban lévő vállalat esetében megfigyelhetők voltak.

Hazai társaságok a tulajdonosok

A hús hazai többségi tulajdonban lévő cég közül a nyolc legnagyobbak *más hazai vállalkozások a tulajdonosai*. (Közülük öt vállalat 250 főnél többet foglalkoztatott a felmérés idején.) Az elkülöníthető tulajdonosi alcsoportok közül kettő emelhető ki, amelyek – tekintve a minta viszonylag kis elemszámát – bizonyára nem fedik le az összes létező tulajdonostípust. Az egyik alcsoportot a gépiparban a kétezres évek elején marginális súlyú *állami tulajdon* képviselte, amely *közvetett* módon jelent meg: más állami tulajdonú cégek érdekeltségeként. Két ilyen vállalat került be a mintába, amelyek mindegyikénél a tulajdonosokat a passzivitás jellemzi: sem a vállalatok irányításában, sem stratégiájuk meghatározásában nem vállalnak szerepet. E magatartást a tulajdonos cégek erőforráshiánya vagy válsághelyzete okozhatja, nincsenek ugyanis abban a helyzetben, hogy hozzájáruljanak érdekeltségeik piaci kapcsolatainak kiszélesítéséhez, tevékenységi körük újjászervezéséhez. A tulajdonosok gondjai e vállalatok gyenge teljesítményét, instabil piaci helyzetét is meghatározzák.

Másféle, sokkal aktívabb tulajdonosi magatartás jellemzi a következő alcsoportot, amelyben a *tulajdonosok holding típusú szervezetek*. A hazai tulajdonú vállalatsoportokat létrehozó társaságok eltérő stratégiát követnek. Az egyik esetben a tulajdonos szakmai befektetőként jelent meg. Olyan szakterületen keresi a nemzetközi versenyképesség javításának lehetőségeit, amelyen a hagyományos műszaki ismeretekre és piaci kapcsolatokra tud építeni, és a cégcsoporton belül szoros kapcsolatokat kialakítására törekszik.

A mintába emellett olyan cégcsoport tagvállalata is bekerült, amelynek a tulajdonosa nincs elköltelezve egy szakma és egy meghatározott részpiac mellett, hanem egyelőre rövidebb távú célt követett: ez a reorganizáció volt. Mindkét tulajdonos tevékenyen részt vett a cégek életében, működésük kereteinek kijelölésében, a stratégia meghatározásában éppen úgy, mint a napi kérdések eldöntésében. A szakmai befektető a hangsúlyt elsősorban a kereskedelmi kapcsolatok létesítésére és a finanszírozás feltételeinek alakítására helyezte, a másik a reorganizáció részeként a válságkezelést irányította.

A hazai vállalkozások tulajdonában lévő cégek piaci kapcsolatainak közös vonása, hogy mindegyikük alkatrész- és részegységgyártással foglalkozott, és termékeik nagy hányadát (52 százalékát) exportálták, ami megegyezett az exportorientáció gépiparban érvényesülő általános irányzatával. Az exporthányad ugyanakkor alacsonyabb volt, mint a külföldi tulajdonban lévő vállalatokat jellemző 90 százalékos arány. Az értékesítés feltételeinek megteremtésében ezek a cégek nem támaszkodhattak külföldi tulajdonosok forrásaira és piaci kapcsolataira. E helyzet oda vezetett, hogy külföldi vevők voltak aktívak beszállítóik megtalálásában, kiválasztásában, a hazai vállalatok nem saját partnerkeresési erőfeszítéseikkel találtak piacot. A vevők kerestek maguknak beszállítókat, és ennek során választották az alvállalkozókat, amelyektől élőmunka-igényes termékeket rendeltek meg. E kapcsolatok egy része tartós együttműködéssé alakult át, a vevők piacot biztosítottak, esetenként hozzájárultak beruházásokhoz, és arra is volt példa, hogy olyan fizetési feltételeket alkalmaztak, amelyek enyhítettek a magyar szállítók likviditási gondjain. Mindezekkel együtt e kapcsolatok sajátosságai – az interjúk szerint – a vevők és a szállítók közti egyenlőtlen erőviszonyokat, a magyar cégek gyenge alkuerejét tükrözik. A szerződések típusait a vevők határozták meg, a fizetési feltételek nem ritkán úgy alakultak, hogy a magyar vállalatok fizetési határidői a beszerzési és az értékesítési oldalakon nem voltak összhangban, továbbá a szállítási határidőket sokszor csak túlmunkával lehetett teljesíteni. A vállalatok a megrendelők által átadott, kifejlesztett ter-

mékek gyártására vállalkoztak. Mindez együtt járt a korábbi saját fejlesztés megszüntetésével, hiszen a feladat az átvett termékek honosítása lett.⁶

A vállalati vezetők erőfeszítéseinek fő területe a minőségi követelményekhez, illetve a szállítási határidőkhöz való alkalmazkodás feltételeinek megteremtése volt, be kellett vezetni a minőségellenőrzés nemzetközileg elfogadott módszereit. E területeken is megmutatkozott az a hátrányos helyzet, amit a hazai tulajdonosok erőforráshiánya hozott létre. Tőkeerős tulajdonos híján ugyanis korlátozott mértékben valósultak meg az újjászervezést elősegítő beruházások. A gyártás öröklött feltételeinek az alkalmazkodást elősegítő átalakítására igen kevés eszköz állt rendelkezésre. Emellett a hazai tulajdonosoknak maguknak is egyidejűleg kellett piaci alkalmazkodási, vállalatvezetési ismeretekre szert tenniük, érdekeltségeik irányításának módszereivel megismerkedni, ezért nem tudtak bevált vállalatvezetési és -szervezési ismereteket átadni. E nyolc cég átalakulásának további korlátait az is mutatja, hogy közülük hatnak nem volt nyeresége vagy egyenesen veszteséges volt. (A mintában a hazai tulajdonban lévő vállalatok teljesítménye jóval gyengébb volt a külföldi érdekeltségükénél. Ez túlnyomórészt az e pontban bemutatott cégek teljesítményével függött össze, mivel ezek a legnagyobbak a hazaiak közül.)

Vállalatok egyszemélyes hazai tulajdonban

A hazai tulajdonban lévő vállalatok második csoportjába a mintának az a kilenc társasága tartozik, amelyekben *magánszemélyek a többségi tulajdonosok*. E vállalatok az egész minta legkisebb szervezetei, nyolc cég esetében a foglalkoztatottak száma ötven és száz közé esett. Az előző csoporthoz képest pénzügyi helyzetük stabilabb, és legfontosabb sajátosságuknak az tekinthető, hogy a tulajdonosok személyesen vesznek részt a vállalatirányításban. A tulajdonosok jellemző módon „bennfentesek”, vagyis a cégek korábbi vezetői közül kerültek ki, akik a privatizáció előtt is vezetők, illetve cégalapítók voltak. E cégek szervezeti előzményei ugyanis az egyik esetben a privatizációhoz, a másik esetben a hetvenes-nyolcvanas évek magánvállalkozási kezdeményezéseihez kapcsolódnak. A kétféle szervezeti előzménynek a vállalatok piaci kapcsolatainak alakulására gyakorolt különböző hatásai jól nyomon követhetők. A *privatizált vállalatok* számára a stabil vevőkör kialakítása bizonyult a legnehezebb feladatnak, és az elaprózott értékesítési struktúra a jellemző. A viszonylag alacsony munkabérekkel és a munkaigényes termékek gyártásához szükséges adottságokkal függ össze versenyelőnyük, amely a kis volumenű és gyorsan változó vevői igények követéséből származik. (Az értékesítési és beszerzési kapcsolatok sajátosságai mind e vállalatok gyenge piaci helyzetét mutatják, a többi vállalatcsoportnál gyakrabban jelezték a vevők fizetési késedelméből származó gondjaikat, illetve azt, hogy a szállítási, fizetési feltételek kialakításában partnereik erőfölényben vannak velük szemben.)

A privatizált és a kis *magánvállalkozásokból származó cégek* közötti különbség fő jellemvonása az, hogy az utóbbiak jóval aktívabbak piaci kapcsolataik alakításában. A mintába bekerült vállalkozásokra az jellemző, hogy kisvállalkozásokból váltak közepes méretű cégekké. A kilencvenes éveknek a cégek számára gyökeresen új helyzetet teremtő körülményei között tudták piaci kapcsolataikat bővíteni és a cég méretét – a korábbi időszakban kialakított tevékenységre építve – növelni. Ezáltal nem vált szükségessé számukra a kapcsolatok és a tevékenység – sok más vállalat számára elkerülhetet-

⁶ A megkérdezett vállalatok között egyetlen esetben maradt fenn a saját fejlesztés, mégpedig azért, mert a vállalat nem részegységet, hanem készterméket gyártott, így a többitől eltérően nem alvállalkozói, nem részegység-beszállítói szerepet töltött be.

lenné vált – radikális újjászervezése. A *viszonylagos folyamatosság*, a szervezeti és tevékenységi előzményekhez való kötődés a legfontosabb sajátossága e kis magánvállalkozásból létrejött cégeknek, szemben a privatizáltakkal, amelyek a gyors alkalmazkodási kényszernek – például erőforráshiány, piacvesztés miatt – kevésbé tudtak megfelelni. E cégeknek a tartós piaci kapcsolatok mellett két – a felmért vállalatokra nem jellemző – további vonását lehet kiemelni. Az egyik a *saját gyártmányfejlesztési tevékenység*, a másik a *késztermékgyártás*, vagyis a végső felhasználók részére gyártott termékeiket támogatják saját fejlesztésekkel.

A felmérés további eredményei

A felmérés eredményei közül két olyan, az egész vállalati körre vonatkozó kérdéskört érdemes még röviden kiemelni, amelyekkel az elemzés az egyes csoportok bemutatásakor nem foglalkozott. Az első a *hazai vállalati K+F tevékenységének* állapotába enged betekintést, és a kutatás „melléktermékének” tekinthető, hiszen nem állt az elemzés középpontjában. Az interjúkban a vállalatoknak csak egy töredéke számolt be arról, hogy rendelkezik saját K+F tevékenységgel. Ezek között az esetek többségében a korábbi fejlesztési tevékenység fennmaradásáról volt szó. A *saját fejlesztés folytatásának* – az érintett vállalkozások jellegzetességeit áttekintve – a következő előfeltételeit lehet körvonalazni. Az első a *késztermékgyártás*, ami igen kevés gépipari vállalatra jellemző. A termékszerkezetnek ez a sajátossága annyiban szolgál magyarázatként, hogy egy részegységgyártó alvállalkozó csak egy láncszem a termelés és értékesítés folyamatában, amelyben feladata az alkalmazás és alkalmazkodás, nem a fejlesztés. Ezzel szemben egy késztermékgyártónak – ha a vevővel el tudja fogadtatni – van lehetősége saját kezdeményezésű fejlesztésre. A második előfeltétel a *hazai piacra* való értékesítés volt, amely kapcsolatok a megfigyelt esetekben kevésbé álltak a külföldi tulajdonos vagy a fő beszállítók/vevők szoros ellenőrzése alatt, ezért a vállalati vezetés hatásköre volt a partnerkeresés. *A hazai kezdeményezésű K+F tevékenységre olyan területeken nyílt tehát mód, amelyek nem kapcsolódtak szorosan az együttműködések nemzetközi hálózatához.*

A másik megfigyelés is a tulajdonosok, a külföldi üzleti partnerek kapcsolatrendszerébe való integrálódás mértékének kérdését érinti. Az integrálódás erősebb vagy gyengébb foka eltérő következményekkel járt a vállalatok számára a tevékenység meg- vagy újjászervezésében, a vállalatirányítás és -szervezés gyakorlatában, a növekedési lehetőségekben, a gyártás műszaki feltételeiben, a partnerekhez fűződő kapcsolatok sajátosságaiban. Ezek szerint a *hazai vállalatok integráltságának mértéke kettősséggel jellemezhető. A vállalat erőteljes kötődése a tulajdonosok és/vagy az üzleti partnerek nemzetközi kapcsolati hálózához többnyire azzal járt, hogy egyidejűleg lazább szálak fűzték hazai környezetéhez.* A felmérés azt mutatja, hogy egyelőre elég éles választóvonalat teremt a vállalatok között az, hogy erősebben vagy gyengébben integráltak-e a nemzetközi kapcsolatok hálózatába. A vállalatok számára az egyik vagy másik oldalhoz való tartozás egyaránt azzal a következménnyel járt, hogy egymás közötti kapcsolataik lazák. Másképpen ez úgy fogalmazható meg, hogy az erőteljesen integrált vállalatok jellemzője az, hogy kis mértékben vonzzák maguk köré a hazai cégeket, vagyis korlátozott mértékben teremtették meg hazai cégekből álló háttérüket.

⁷ A többségi hazai tulajdonban lévő vállalatok utolsó csoportját az a három szervezet alkotta, amely a felmérés idején a *vezetők és a munkavállalók tulajdonában* volt, és a tulajdonosi jogokat – a tényleges tulajdonszerkezettől függetlenül – a vezetők gyakorolták. A vállalati kör leggyengébb teljesítményt nyújtó vállalkozásai ezek voltak, amit kapcsolati rendszerük sajátosságai is mutattak: hazai piacon értékesítettek, beszerzéseikben gyakran készpénzzel kellett fizetniük, egyik legfőbb gondjuk a kintlévőség-állomány kezelése volt.

A tulajdonosi szerkezet és a vállalatok irányítása

A cikk második részében egy másik, a feldolgozóipar 150 legnagyobb vállalatának körében végzett kikérdezés eredményeivel foglalkozunk.⁸ Ezeknek azt a részét mutatjuk be, amelyek a tulajdonosok és a menedzsment közti kapcsolatokra, hatáskörmegoszlásra, valamint a vállalati vezetők irányítási gyakorlatára vonatkoznak.

A vállalatok tulajdonosi szerkezetének sajátosságai

A megkérdezett vállalatok tulajdonosi szerkezetének legfontosabb vonása egyrészt a *koncentrálttság*, másrészt a *külföldi tulajdonosok meghatározó súlya*. (A mintától – a választott kérdőíves módszerrel összefüggő okok miatt – nem várható az, hogy reprezentatív képet adjon a megfigyelt jelenségről, de arra alkalmas, hogy a legnagyobb feldolgozóipari vállalatok tulajdonosi szerkezetének sajátosságára – vagyis a koncentrálttságra – rámutasson. Ezért nem a következőkben ismertetett adatok önmagukban, hanem a belőlük kiolvasható tendenciák érdemelnek figyelmet.) A tulajdonosi szerkezet jellemzésére egy nagyon egyszerű mutatót – a legnagyobb súlyú tulajdonos részesedését – választottuk. Ez a mutató éppen a tulajdonszerkezet magas koncentrálttsága miatt alkalmazható.

1. táblázat

A tulajdonosi szerkezet koncentrációja

A legnagyobb tulajdonos súlya (százalékban)	Igazgatóság tagja	Korábbi alkalmazott	Külső egyéni tulajdonos*	Állam	Hazai társaság	Külföldi befektető	A vállalatok száma
36–50	1	1	–	–	–	2	4
51–75	1	–	–	–	3	2	6
76–99	1	–	–	1	–	6	8
100	–	–	3	–	1	19	23
Összesen	3	1	3	1	4	29	41

* A tulajdonlás – a jogi formától függetlenül – egyetlen személyhez kötődik.

A tulajdonosi szerkezetre vonatkozó kérdésre válaszoló 41 cégből ugyanis a legnagyobb súllyal rendelkező külföldi befektetők 27 esetben (közel 70 százalékban) egyben a többségi tulajdonos pozíciójában is voltak. (Lásd az 1. táblázatot!) E szerint a legnagyobb súllyal bíró külföldi tulajdonosok egyedül, tulajdonostársak nélkül rendelkeztek többségi részesedéssel, ami a vállalatok tulajdoni szerkezetének koncentrált jellegét mutatja. A legnagyobb külföldi tulajdonosnak mindössze két esetben nem volt meghatározó a súlya. A külföldi tulajdonosokat emellett az is jellemzi, hogy az esetek nagyobb részében (mintegy hatvan százalékában) nemcsak ötven százalékot meghaladó, hanem 100 százalékos többséget szereztek meg, így társ(ak) nélküli, kizárólagos tulajdonosi pozíciókra tettek szert.

Végül megemlítendő még, hogy a tulajdonosi koncentrálttság a mintában szereplő hazai cégeket is jellemezte, hiszen a megfigyelt 12 eset közül tíz vállalatban a legna-

⁸ A felmérés a tulajdonosi irányítás és a vállalati teljesítmények kapcsolatának vizsgálatát állította a középpontba. A feldolgozóipar legnagyobb cégei közül 45 vállalatnál készített kérdőíves felmérésen alapul az itt következő elemzés. Az egyes táblázatokban azonban ettől eltérő vállalatszám is szerepelhet, mivel nem minden kérdésre adott választ az összes cég.

gyobb tulajdonos szintén többségi részesedést szerzett. A legnagyobb hazai tulajdonosok közül kiemelendők még – gyakoriságuk miatt – a céggel valamilyen kapcsolatban állók: a korábbi alkalmazottak, illetve az aktív igazgatósági tagok. Ezek mellett még egy tulajdonosi csoport jelent meg többször is a mintában. Az ún. külső egyéni tulajdonosok – a jogi formától függetlenül – befolyása és irányítása nem az általuk létrehozott vállalatirányító szervezeteken, testületeken keresztül, hanem közvetlenül, személyükhez kötődve érvényesül.⁹

A tulajdonosi irányítás eltérő típusai

Ennek a koncentrált tulajdonosi struktúrának a vállalatok irányítására gyakorolt hatása nyilvánvalóan más, mint amilyen az több és kisebb befolyással rendelkező tulajdonos, szétaprózott tulajdonosi szerkezet esetében lenne. A következőkben e helyzet vállalatvezetői megítélésének néhány sajátosságával foglalkozunk.

Menedzserek egyes vállalatirányítási kérdésekről

A vállalatok irányításának további szempontjaival is foglalkozott a kérdőív.¹⁰ Ezúttal a vezetőket arról kérdezte meg, hogy vállalatuk irányításában milyen elveket követnek néhány fontos területen. A válaszokban a menedzserek két lehetséges véglet, a teljesen merev és a rugalmas vállalatirányítás közé helyezhették el saját gyakorlatukat egy

⁹ A kérdőívek alapján a tulajdonosi szerkezet ennél strukturáltabb képe nem rajzolható meg.

¹⁰ A kérdések a következők voltak. Milyen megfontolásokat követ a menedzsment a következő kérdésekkel kapcsolatban?

Kérdés száma	Teljesen merev gyakorlatok	Rugalmas módszerek
1	A cégen belüli kommunikációnak hierarchikus a rendszere. Ennek megfelelően nagyon korlátozott, a beosztástól függ a hozzáférés a pénzügyekkel és működéssel kapcsolatos lényeges információkhoz.	A pénzügyekkel és a működéssel összefüggő lényeges információk hozzáférhetők és szabadon áramlanak a cégen belül.
2	A vezetés arra törekszik, hogy a cégen belül mindenhol egységes irányítási stílus érvényesüljön.	A menedzsment vállalatirányítási stílusában a formális és informális elemek egyaránt megfigyelhetők.
3	A döntésekre a munkatársak a vállalatirányítás formális rendszerében elfoglalt helyük, beosztásuk alapján lehetnek befolyással.	A vezetés arra törekszik, hogy a döntésekre a munkatársak befolyást tudjanak gyakorolni a vállalatirányítás formális rendszerében elfoglalt pozíciójuktól, beosztásuktól függetlenül is.
4	A vezetés arra törekszik, hogy kitartson a kipróbált és már jónak bizonyult vezetési elvek mellett akkor is, ha megváltoznak a feltételek.	A vezetés arra törekszik, hogy a korábbi, bevett gyakorlattól eltérve alkalmazkodjon a változó feltételekhez.
5	A vezetés arra törekszik, hogy a munkatársak mindig az érvényes előírások szerint járjanak el.	A vezetés arra törekszik, hogy a munkatársak a feladatokat akár az érvényes előírásoktól eltérve végezzék el.
6	A vezetés szoros ellenőrzése alatt tartja a vállalat működését. Ebben részletesen kidolgozott ellenőrzési és információs rendszere támaszkodik.	A vezetés főként informális módon ellenőrzi a folyamatokat. Ebben a cégen belüli együttműködésben kialakult informális kapcsolatokra támaszkodik.
7	A vezetés nagyon fontosnak tartja azt, hogy a munkatársak a munkaköri leírásban szereplő feladatokat végezzék el.	Az a tendencia érvényesül, hogy mindig az adott helyzet, valamint a munkatársak személyisége határozza meg a munkavégzés folyamatát.

A menedzser megfontolásai egyes vállalatirányítási kérdésekről a tulajdonosok eredete szerinti bontásban
(A válaszok átlagai)

Többségi tulajdonos	(1)* A belső kommunikáció rendszere	(2)* Az irányítás jellege	(3)* A hierarchia érvényesítése a döntésekben	(4)* Ragaszkodás a vezetési elvekhez	(5)* Az előírások érvényesítése	(6)* A vállalat működésének ellenőrzése	(7)* A munkaköri leírások betartása
Hazai (11 cég)	3,60	4,40	3,80	5,40	2,20	2,60	3,60
Külföldi (34 cég)	3,18	4,39	3,57	5,64	2,89	2,39	3,32
Összesen (45 cég)	3,24	4,41	3,59	5,56	2,79	2,47	3,35

* A zárójelben szereplő számok a kérdés sorszáma-ra vonatkoznak.

A menedzser megfontolásai egyes vállalatirányítási kérdésekről a tulajdonosok jellege szerinti bontásban
(A válaszok átlagai)

Többségi tulajdonos	(1)* A belső kommunikáció rendszere	(2)* Az irányítás jellege	(3)* A hierarchia érvényesítése a döntésekben	(4)* Ragaszkodás a vezetési elvekhez	(5)* Az előírások érvényesítése	(6)* A vállalat működésének ellenőrzése	(7)* A munkaköri leírások betartása
Közvetlen, személyes (10 cég)	2,8	3,2	3,2	4,8	3,2	2,6	3,0
Vállalatirányító testületeken keresztül (33 cég)	3,2	4,4	3,6	2,6	3,4	2,5	3,4
Összesen (43 cég)	3,1	4,1	3,6	5,4	3,0		

* A zárójelben szereplő számok a kérdés sorszáma-ra vonatkoznak.

hétfokú skálán (1-től 7-ig) a különböző kérdésekkel kapcsolatban. A teljesen merev gyakorlatot képviselők a hétfokozatú skála 1-es értékét kapták. A rugalmas módszereket alkalmazók a 7-es értékkel szerepelnek. A válaszok bemutatására az előzőkhez hasonlóan kétféle bontásban: a tulajdonos eredete és a vállalatirányításban való részvételének jellege alapján kerül sor. (Lásd a 2. és a 3. táblázatokat, amelyekben a válaszok átlagértékei szerepelnek!)

A 2. táblázat két tendenciáról tájékoztat. Egyrészt a hazai cégek vezetői a külföldiekénél rugalmasabb vállalatirányítási gyakorlatról adtak számot (a hét kérdés közül öt esetben). De az eltérés mértéke a két csoport között a legtöbb kérdésnél annyira csekély, hogy eltérő gyakorlatra ezek alapján nem következtethetünk. Másrészt, bár a hazai vállalatvezetők – a külföldiekhez viszonyítva – többnyire kissé rugalmasabbnak minősített irányítási-szervezési gyakorlatról számoltak be, de ez sem tartható – az átlagértékek szerint – valóban rugalmasnak, hiszen vállalatirányításuk jellegét a két véglet közti félútra, középre helyezték el. (Mindkét vállalati csoport – vezetői szerint – ugyanazon a két területen folytat valamivel rugalmasabb gyakorlatot: egyrészt megjelennek informális elemek a vállalatirányításban, másrészt eltérnek a bevált vezetési gyakorlattól, ha megváltoznak a feltételek.)

Az 3. táblázat szerint a vállalatvezetési megoldások értékelése két kérdéstől eltekintve nem mutatott eltéréseket a szerint, hogy a tulajdonos befolyása közvetlenül, vagy vállalatirányító szervezeten keresztül érvényesül. Értékelhető különbség a vizsgált hét közül mindössze két kérdésben volt. A vállalatirányító szervezetek által ellenőrzött cégeknél a menedzsment vállalatirányítási stílusában a formális mellett az informális elemek is megfigyelhetők. Ugyanakkor a tulajdonos közvetlen befolyása alatt működőknél gyakoribb az a vezetői törekvés, hogy a korábbi, bevett gyakorlattól eltérve alkalmazkodjanak a változó feltételekhez. A két csoport között a vállalatirányítási gyakorlat rugalmasságában így nagy eltérések nem mutathatók ki.

A 2. és 3. táblázatokban ismertetett vállalatvezetői értékelések eredményei eltérnek azoktól, amelyeket a cikk első felében ismertettünk. Az első részben jóval árnyaltabb, összetettebb kép rajzolódott ki, amely szerint lényegesen a különbségek nemcsak a hazai és külföldi, hanem egyes tulajdonosi csoportokon belül is a vállalatirányításban alkalmazott módszerek területén. Ennek az az oka, hogy az ott készített interjúkból és kérdőívekből származó információkkal el lehetett végezni a vállalatoknak a tulajdonosok jellege – például mérete, nemzetközi hálózatokban való részvétele – szerinti részletezettebb felosztását. Ezzel szemben a második részben felhasznált kérdőív egyszerűbb szempontok szerinti felosztást, csoportosítást tett lehetővé, ez pedig nem segítette elő markánsabban elkülönülő vezetői attitűdök feltárását.

Eltérő döntési hatáskörök

A kérdőív egyik kérdése¹¹ az eltérő tulajdonosi szerkezetű vállalatok irányítási gyakorlatának sajátosságaira vonatkozott. A kérdés a döntési hatáskörök tulajdonosok és menedzserek közti megosztására vonatkozott. A vállalati vezetők megjelölhették, hogy a vállalatirányítás különböző területein (a finanszírozásban, a beruházásokban, a K+F-ben, a vállalati szervezet kialakításában, a piacra jutásban stb.) hogyan értékelték a menedzsment, illetve a tulajdonosok befolyásának erősségét a döntésekre. Ez a kérdés azt

¹¹ A kérdés a következő volt. Hogyan oszlanak meg a döntési hatáskörök a tulajdonosok és a menedzsment között a következő kérdésekben? Ezek: a termékszerkezet kialakítása, a vevők és a beszállítók kiválasztása, a beruházások, a K+F, a pénzügyek, a foglalkoztatás és a bérek, a vállalat irányításának és szervezetének kérdései, az árpolitika és a marketing, az üzleti partnerválasztás.

A vállalati menedzsment hatásköre a tulajdonosok eredete szerinti bontásban
(A válaszok átlagai)*

Többségi tulajdonos	Termékszerkezet	Vevők kiválasztása	Beszállítók kiválasztása	Beruházás	K+F	Pénzügyek	Foglalkoztatás	Bérek	A vállalat irányításának és szervezetének kérdései	Árpolitika, marketing	Üzleti partner-választás
Hazai (11 cég)	3,89	4,67	4,44	3,44	3,78	3,89	4,33	4,11	4,33	4,00	4,56
Külföldi (34 cég)	4,15	5,15	5,15	3,03	4,15	4,21	5,82	5,53	5,12	5,00	5,35
Összesen (45 cég)	4,09	5,05	5,00	3,12	4,07	4,14	5,51	5,23	4,95	4,79	5,19

* A vállalati vezetők egy hétfokú skálán választhatták ki azt, hogy a saját és a tulajdonosok befolyásának mértékét hogyan ítélték meg. A válaszok egyik lehetséges véglete – amelynek értéke 1 – a tulajdonos, a másik véglete – amelynek értéke 7 – a menedzsment kizárólagos befolyását mutatja. A táblázatok a válaszok átlagait tartalmazzák, tehát minél magasabbak ezek az értékek, annál tágasabbnak ítélik a vállalati vezetők saját mozgásterüket.

kívánta felmérni, hogy a vállalati vezetők szerint a tulajdonosi irányítás a különböző területeken milyen intenzitással érvényesül, vagyis a vállalati vezetők döntési kompetenciájuk határait, mozgásterüket milyennek értékelték.

A válaszokat kétféle bontásban mutatjuk be, egyrészt a vállalatokat a hazai és külföldi többségi tulajdonosok szerint csoportosítottuk (lásd a 4. táblázatot), másrészt a tulajdonosokat az alapján osztottuk fel, hogy befolyásuk közvetlenül – személyükhöz kötődve –, vagy közvetetten – az általuk létrehozott szervezeteken, vállalatirányító testületeken keresztül – jut-e érvényre.

A 4. táblázat egyértelmű tendenciát mutat: a külföldi többségi tulajdonban lévő cégek vezetői nagyobbban tartották saját döntési kompetenciájukat, szélesebbnek ítélték mozgásterüket, mint a hazai tulajdonban lévő társaságok menedzserei. Egyetlen területen, a beruházási döntéseknél értékelték kompetenciájukat erősebbnek a hazai tulajdonban lévő vállalatok vezetői. Ez a helyzetértékelés több szempontból is ellentmond annak, amilyen eredményre számítani lehetett, illetve amilyen sajátosságokról más elemzések beszámolnak.¹² E nyilvánvalóan ellentmondásosnak látszó helyzetértékelés magyarázatot igényel.

A cikk első részében több oldalról is bemutattuk, hogy a külföldi tulajdonban lévő vállalatok hazai vezetése – esetenként változó, de jellemzően – szűk körre kiterjedő döntési jogosultsággal rendelkezik. Némileg leegyszerűsítve ez a helyzet úgy összegezhető, hogy a legfontosabb stratégiai és napi üzletmenettel kapcsolatos kérdésekben a vállalati központok külföldön döntenek, és a hazai érdekeltség vezetése számára a végrehajtó, szervezési jellegű funkciók az elsődlegesek. Ezzel szemben a hazai tulajdonban lévő vállalatokat érintő alapvető döntések hozzájuk földrajzilag „közelebb” születnek meg, ezek meghozatalában a vállalatok vezetői jóval aktívabb szerephez jutnak.

Mielőtt ennek az ellentmondásnak egy lehetséges értelmezésével foglalkoznánk, az eredményekre esetleg hatást gyakorló módszertani okokkal kell foglalkozni. Először is – főleg a hazai tulajdonban lévő vállalatok esetében – kis elemszámú minta állt rendelkezésre, így akár egyetlen szélsőséges megítélés is nagy súllyal alakíthatta az átlagokat. Másodsor, kérdőívekkel és nem interjúkkal gyűjtöttük össze az információkat. Így az interjúhelyzetben szokásos, a kérdező és a kérdezett közötti interaktív kommunikáció nem jöhetett létre, ezért a lehetséges félreértelmezések korrekciójára nem nyílt lehetőség. Harmadszor, a válaszolónak kellett egy hétfokú skálán megjelölnie értékelését, ami elkerülhetetlenné tette, hogy szubjektív mozzanatok is érvényesülhettek. Végül a kérdőívben előre megadott válaszlehetőségek nem biztos, hogy minden esetben lefedték a lehetséges válaszok körét. Az eredmények kérdőíves módszerrel összefüggő bizonytalanságának mértéke pontosan aligha határozható meg, de erre nincs is szükség, hiszen célunk csupán néhány markáns tendencia felvázolása volt.

Ennek – a korábbi elemzéseknek ellentmondó – helyzetképnek az értelmezésében abból lehet kiindulni, hogy a válaszokból valójában nem a hazai és külföldi tulajdonosok eltérő vállalatirányítási *rendszerei* és *gyakorlata* rajzolódik ki. A felmérés eredményei nem a két tulajdonosi csoportban tevékenykedő vállalati vezetők mozgástereinek tényleges különbségeit mutatják, nem a döntési hatáskörmegosztás különböző *rendszereiről*, eltérő megoldásairól adnak képet, hiszen a kérdések nem ezek szisztematikus leírására vonatkoztak. Az eredményeket más szempont szerint kell értékelni: azt tükrözik ugyanis, hogy a vállalati vezetők miként látják saját döntési lehetőségeiket az adott feltételek között, és ezeken belül hogyan határozzák meg napi tevékenységükhöz kötődő döntési kompetenciájuk terjedelmét. Vagyis a válaszok a vállalati vezetőknek saját lehe-

¹² Lásd az e kérdésekkel foglalkozó tanulmányok közül Czajlik–Vincze [2005], Berglöf–Pajuste [2005], Kovách–Csité [1999], Szanyi [2001], Voszka [2000], Dyker–Nagy–Stanovnik–Turk–Usenik–Vince [2003].

tőségeikre vonatkozó megítélésait tükrözik, ezért belőlük nem lehet következtetéseket levonni a tulajdonosi irányítási rendszereit jellemző döntési tényleges hatáskörmegoszlásra vonatkozóan.

A válaszok e rendszerjellemzők bemutatására nem használhatók fel, másféle szempontból azonban, más értelmezési keretbe helyezve értelmezhető információkat nyújtanak. A 2. táblázatban szereplő átlagok alapján a két nagy tulajdonosi csoport vállalatirányítási gyakorlatával kapcsolatban megfogalmazhatók következtetések arra vonatkozóan, hogy miért minősítették az egyik vállalatcsoport vezetői tágasabbnak, a másiké pedig szűkebbnek saját döntési kompetenciájukat.

A napi vállalatirányítási gyakorlatban nem az alapvető döntési hatáskörök tulajdonos és menedzser közti megosztása a kérdés, hiszen ez a menedzsment számára adottságként jelenik meg. A vállalati vezetők azzal szembesülnek, hogy e keretek között mennyire szabályozottak a napi irányítási feladatok ellátásának feltételei, mennyire kiszámíthatók kompetenciájuk határai. A kérdőívre adott válaszok úgy értelmezhetők, mint amelyek a két vállalatcsoport e téren fennálló különbségeire mutatnak rá.

Nyilvánvaló a különbség a hazai és a külföldi tulajdonosok között abban a tekintetben, hogy az előbbiek nem rendelkeztek a privatizált, az újonnan alapított vagy átszervezett, esetleg felvásárolt vállalatok irányításának kialakult formáival, gyakorlatával, ezeknek nem volt előzménye, mindezt a kilencvenes években kellett létrehozni. Ezzel szemben a külföldi vállalatok tulajdonosai e téren nagy tapasztalattal, kipróbált módszerekkel rendelkeztek, a feladat ezeknek az adaptálása volt.

Bár szűk területen biztosít hatáskört a külföldi tulajdonos a hazai menedzsmentnek, de e kereteken belül szabályozott és működőképes, formalizált eljárásmodok érvényesülnek. A menedzsment számára így egyértelműek kompetenciájának határai, amelyeken belül élni tud döntési jogosítványaival. Vagyis a tulajdonos e kialakított kereteken belül a napi ügymenet bonyolításában, az ehhez kapcsolódó döntéshozatal folyamatában már nem vesz részt. Ez lehet az a napi ügyeket érintő vállalatirányítási gyakorlat, amelyet a vállalati vezetők úgy értékelnek, hogy döntési kompetenciájuk viszonylag széles körű.

A hazai tulajdonban lévő cégek vezetőinek az a megítélése, hogy viszonylag szűkebb döntési hatáskörrel rendelkeznek, a következőkkel állhat összefüggésben. E cégek tulajdonosi kontrollja – a külföldiekétől eltérő – sokféle és más természetű elemet tartalmaz. Egyrészt a tulajdonos sokkal „közelebb” van, így a tulajdonos és a menedzsment közti kapcsolati háló mindenképpen jóval sűrűbb lehet, az előbbi esetenként még személyesen is részt vesz az irányításban. Másrészt a csupán néhány éves előtörténettel rendelkező cégek tulajdonosainak – mint már jeleztük – nincsenek kialakított, alkalmasságukat már bizonyított vállalatirányítási megoldásai, ezért a bevezetett megoldásokban sem lehet mindig egyértelmű és szabályozott a hatáskörök világos elkülönítése. A vállalati vezetők döntési kompetenciájának határait elbizonytalanítja az is, hogy nemcsak a tulajdonosi irányítás megoldásait, hanem a vállalat túléléséhez szükséges szervezeti, pénzügyi, piaci feltételeket is egyidejűleg kellett létrehozni. Ilyen értelemben a vállalat és irányítása állandó és sokirányú változási, alkalmazkodási kényszereknek volt kitéve, melyben kész mintákat nem lehetett követni. Mind a tulajdonosi beavatkozás szabályozottságának a hiánya, mind az átalakuló gazdaság feltételeihez való alkalmazkodás kényszere a vállalati vezetők számára úgy jelentkezett, hogy döntési hatásköreik terjedelme nem volt világos és egyértelmű, hiszen a napi, rutinszerű döntések is gyakorta a tulajdonossal való állandó ütközésekben és egyeztetésekben születtek meg. Ebben a folyamatban körvonalazódtak vállalatról vállalatra a tulajdonosi irányítás eszközei, megoldásai. E helyzetben értékelhetők úgy a megkérdezett vállalati vezetők mozgásterüket, mint amely – a másik vállalati csoporthoz képest – szűkebb, mert határai nehezen kiszámíthatók.

A felmérésben nemcsak a tulajdonos hazai, illetve külföldi eredete, hanem a szerint is csoportosítottuk a vállalatokat, hogy a tulajdonos személyesen vagy vállalatirányító testületen keresztül érvényesíti-e befolyását. Az eredmény egyértelmű képet mutat: a tulajdonos személyes közreműködésével irányított cégek vezetői – a másik csoport menedzsereinél – minden területen korlátozottabb mértékűnek ítélték hatáskörüket. A minta kisebb méretű cégeinek tulajdonosaira jellemző a személyes közreműködés az irányításban, aminek természetes következménye az, hogy ellenőrzésüket, befolyásukat a részletkérdések eldöntésére is kiterjesztették.

* * *

A felmérésekből kirajzolódó kép alátámasztja: az elmúlt másfél évtizedben előbb a privatizációnak, majd a tulajdonosi szerkezet további változásainak meghatározó erejű hatása volt a vállalatok életére, működésére. A tulajdonosok „személye”, a befektetéshez kötődő stratégia, valamint a vállalatirányításban alkalmazott módszerek új vállalati viselkedési módokat hoztak létre, átalakították a túlélési és alkalmazkodási eszköztárat, átrendezték a vállalatközi kapcsolatok rendszerét. Az interjúk és kérdőívek alapján egy olyan tényezőt lehetett meghatározni, amelynek befolyása döntőnek mutatkozott az összes többi alakítására. Ennek megfelelően a vállalatok csoportosításának legfontosabb szempontja a *vállalati tulajdonosi szerkezet és a tulajdonosi irányítás*, amely a vállalati helyzetek többi sajátosságának alakításában meghatározó szerepet játszott. A vállalatokat ez alapján jól elhatárolható csoportokba lehetett sorolni, és így rendszerezhetőek lettek a vállalatok kapcsolati rendszerét alakító további tényezők, illetve a tulajdonosi irányítás eltérő formái.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2000a]: Működőtöke-áramlások, befektetői motivációk és befektetésösztönzés a világgazdaságban és Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 5. szám.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2000b]: Zöldmezős működőtöke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. *Külgazdaság*, 10. szám.
- Becht, M. – Jenkinson, T. – Mayer, C.* [2005]: Corporate Governance: An Assessment. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 21., 155–163. o.
- Berglöf, E. – Pajuste, A.* [2005]: What do Firms Disclose and Why? Enforcing Corporate Governance and Transparency in Central and Eastern Europe. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 21., 178–197. o.
- Bishop, K. – Filatotchev, I – Mickiewicz, T.* [2002]: Endogenous Ownership Structure: Factors Affecting The Post-Privatisation Equity In The Largest Hungarian Firms. *Acta Oeconomica*, Vol. 52., No 4., 443–471. o.
- Czajlik István – Vincze János* [2005]: Gazdasági jog és vállalatirányítás: a magyar tapasztalat. *Külgazdaság*, 4. szám.
- Demsetz, H. – Villalonga, B.* [2001]: Ownership Structure and Corporate Performance. *Journal of Corporate Finance*, Vol. 7., 209–233. o.
- Dyker, D. – Nagy, A.– Stanovnik, P.– Turk, J.– Usenik, H. – Vince, P.* [2003]: 'East'- 'West' networks and their alignment: industrial networks in Hungary and Slovenia. *Technovation*, No 23., 603–616. o.
- Grabher, G. – Stark, D.* [1996]: A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a poszt szocialista átalakulás. *Közgazdasági Szemle*, 9. szám.
- Hart, O. D. – Holmstrom, B. R.* [2002]: A Theory of Firm Scope. MIT Department of Economics Working Paper, No. 02-42, november 4.
- Kovách Imre – Csíte András* [1999]: A poszt szocializmus vége. A magyarországi nagyvállalatok tulajdonosi szerkezete és hatékonysága 1997-ben. *Közgazdasági Szemle*, 2. szám.
- La Porta, R. – Lopez-de-Silanes, F. – Shleifer, A. – Vishny, R. F* [1998]: Law and Finance. *Journal of Political Economy*, No 106., 1113–1155. o.
- La Porta, R. – Lopez-de-Silanes, F. – Shleifer, A.* [1999]: Corporate Ownership around the World. *Journal of Finance*, Vol 54., 471–517. o.

- La Porta, R. – Lopez-de-Silanes, F. – Shleifer, A. – Vishny, R.* [1997]: Legal determinants and external finance. *Journal of Finance*, Vol. 52., No. 3.
- Mihályi Péter* [2003]: Corporate Governance from a Post-Communist Perspective. *Competitio*, II. évf., 3. szám.
- OECD [2005]: Corporate Governance of State-Owned Enterprises: A Survey of OECD Countries. OECD, Paris.
- Shleifer, A. – Vishny, R.* [1997]: A survey of corporate governance. *Journal of Finance*, Vol. 52., No 2.
- Stark, D. – Kemény Szabolcs – Breiger, R. L.* [2000]: Posztszocialista portfóliók. Hálózati stratégiák az állam árnyékában. *Közgazdasági Szemle*, 5. és 6. szám.
- Szalavetz Andrea* [1999]: Magyar feldolgozóipari vállalatok a globalizáció sodrában. *Külgazdaság*, 12. szám.
- Szanyi Miklós* [2001]: Bémunkázás Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 3. szám.
- Vedres Balázs* [2000]: A tulajdonosi hálózatok felbomlása. *Közgazdasági Szemle*, 9. szám.
- Voszka Éva* [2000]: Tulajdonosi szerkezet és vállalatirányítás a magyar nagyiparban. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. szám.
- Vince Péter* [2001]: A vállalati beszerzési és értékesítési kapcsolatok rendszere. *Közgazdasági Szemle*, 11. szám.
- Zingales, L.* [1998]: Corporate governance. CEPR Discussion Paper 1806.

A világkereskedelem alakulásának hatása a magyar külgazdaságra

KISS JUDIT

*A világgazdasági környezet alapvetően határozza meg a magyar külgazdaság mozgásterét. A világkereskedelem évi 7-8 százalékos emelkedése további impulzusokat adhat a magyar gazdaság növekedésének. Bár Magyarország aligha lesz képes jelentős mértékben növelni világkereskedelmi súlyát, a jelenlegi pozíció (36–37. hely) megtartása is komoly erőfeszítéseket igényel. A verseny mind az EU-ban, mind a harmadik országok piacán, mind pedig a belső piacunkon erősödni fog. A világgazdasági tendenciáknak megfelelően Magyarországnak nagyobb hangsúlyt kellene helyeznie a már eddig is pozitív szaldóval záró szolgáltatás-kereskedelem élénkítésére (turizmus, magas hozzáadott értékű szolgáltatások). Az ország exportteljesítménye alapvetően a külföldi tőkéktől és a multinacionális vállalatok tevékenységétől függ majd, ugyanakkor a gazdaság teljesítménye nagymértékben meghatározza az ország tőkevonzó és tőkemegtartó képességét. Az, hogy külkereskedelmünk túlnyomó többsége, mintegy háromnegyede az EU-országokkal bonyolódik, meghatározza mozgásterünket. Míg a nagyfokú EU-integrálódás protekcionista világgazdasági környezetben védernyőt jelentene, addig a világgazdaság liberalizálódása a már liberalizált egységes belső piacon nem eredményezne jelentős pótlólagos piacbővülést.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F1, 4, 13, 17.

A világkereskedelem helyzete az ezredforduló után

2000 és 2005 között a világ áruexportjának értéke átlagosan évi 10 százalékkal emelkedett, és 2005-re 10 159 milliárd dollárt ért el. A szolgáltatások exportjának értéke hasonló ütemben nőtt, ugyanakkor az áruexport értékének csak 24 százaléka. Ráadásul 2002 óta a szolgáltatás-kereskedelmi növekedési üteme elmarad az áruexportétól (lásd az *I. táblázatot*), ami alapvetően az energiahordozók¹ és a nyersanyagok² igen jelentős ár-emelkedésével magyarázható.

A 2004-es csúcs után 2005-ben kismértékben visszaesett az áru- és szolgáltatás-kereskedelmi növekedési üteme, ami a világgazdaság lassuló növekedési ütemével magyarázható. 2005-ben a világexport *volumene* 6 százalékkal emelkedett. A legdinamikusabb export- és importnövekedésre a feltörekvő gazdaságokban és a fejlődő országokban került sor: exportjuk volumene 2005-ben 11,2 százalékkal, míg importjuké 12 százalékkal nőtt,

* A cikk a külügyminisztérium megbízásából, „A magyar külpolitikai stratégia” című kutatási program keretében készült tanulmányon alapul.

¹ 2005-ben az energiahordozók ára közel 40 százalékkal emelkedett.

² 2005-ben a vasérc ára 71, az urániumé 55, a cinké 31, a rézé 28 százalékkal emelkedett.

ezen belül fejlődő Ázsiáé 17,3, illetve 12,5 százalékkal. A dinamikus kereskedelem-bővülés hatására a fejlődő országok világkereskedelmi súlya 35 százalék, a fejlett országoké pedig 60 százalék, s a világkereskedelem legfőbb húzóereje továbbra is az amerikai gazdaság. (Lásd az 1. ábrát.)

1. táblázat

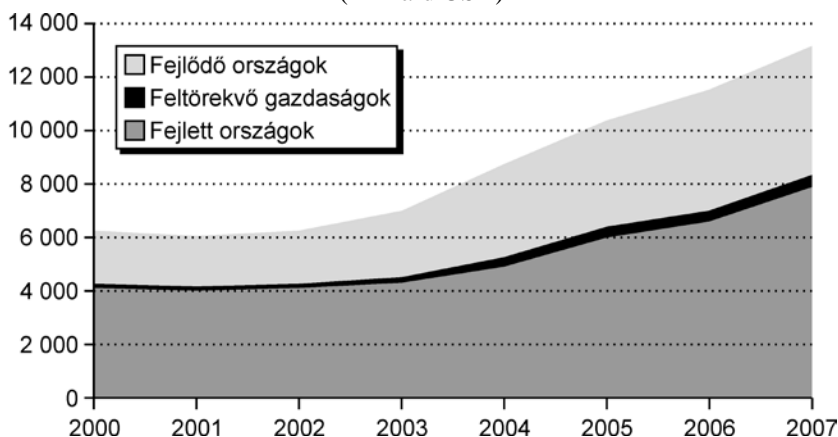
A világ áru- és szolgáltatásexportjának alakulása

	Érték (milliárd dollár) 2005	Évi százalékos változás				
		2000–2005	2002	2003	2004	2005
Áruexport	10 159	10	5	17	22	13
– Agrártermékek	852	9	6	16	15	8
– Nyersanyagok	1 748	15	–1	24	33	36
– Késztermékek	7 312	9	5	16	21	10
Szolgáltatásexport	2 415	10	7	14	20	10
– Szállítás	570	10	5	13	24	12
– Közlekedés	685	7	5	10	18	8
– Egyéb szolgáltatás	1 160	12	10	18	18	11

Forrás: WTO [2006].

1. ábra

A világexport relációs struktúrája 2000–2007 között
(Milliárd USD)



Forrás: UN [2007], 37. o.

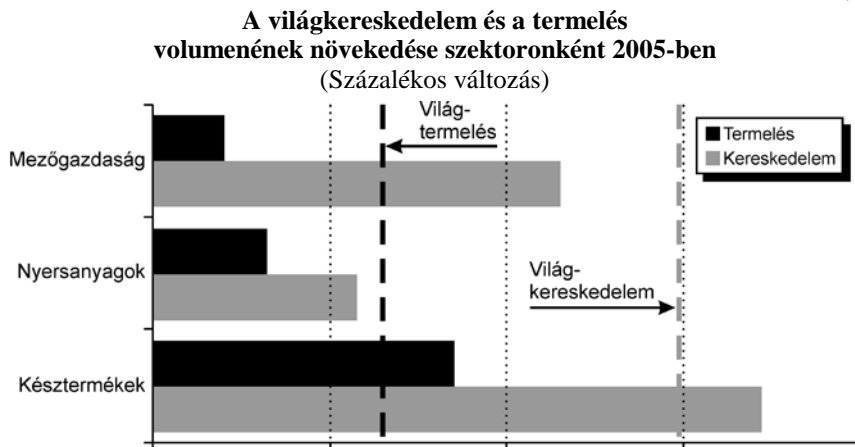
Míg a világexport több mint 70 százalékát kitevő késztermékek 6 százaléknál nagyobb exportnövekedést mutattak,³ addig az energiahordozók és a kitermelőipari termékek kivitelének volumene mindössze 2,5, az agrártermékeké pedig 5,3 százalékkal nőtt, annak ellenére, hogy a világ agrártermelése majdhogynem stagnált. Ez részben az amerikai kontinens exportjának növekedésével, valamint az élelmiszerimportra szoruló or-

³ Elsősorban a gyógyszerek, valamint az irodai és a telekommunikációs termékek kereskedelme nőtt dinamikusán.

szágok vásárlásainak emelkedésével magyarázható. A szolgáltatáskereskedelem húzóágazata a szállítás volt, ami alapvetően a szállítási költségek (energiaárak) emelkedésének tulajdonítható.

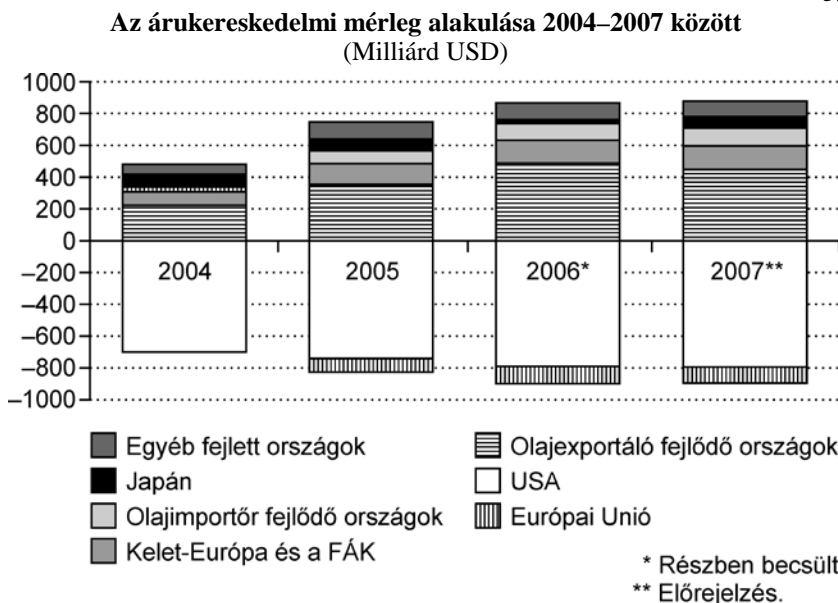
Az árukereskedelem mindhárom szektorára jellemző, hogy a kereskedelem 2005-ben is sokkal dinamikusabban nőtt, mint a kibocsátás (lásd a 2. ábrát), következésképpen a kereskedelemnek a GDP-hez viszonyított aránya – ami a nyitottság és a globalizálódás egyik mérőszáma – tovább nőtt. 2005-ben a világ 44 455 milliárd dollárnyi GDP-jének 28 százalékát tette ki a világ áru- és szolgáltatásexportja.

2. ábra



Forrás: WTO [2006], 3. o.

3. ábra



Forrás: UN [2007], 37. o.

Jelentős kereskedelemgeneráló hatással járt az *energiaárak* emelkedése, ami egyrészt az olajexport növekedésén, másrészt az olajexportőr országok növekvő vásárlásain keresztül fejtette ki hatását.

A *textil- és ruházati termékek* kereskedelmének élénküléséhez vezetett, hogy 2005-ben megszűntek a mennyiségi korlátozások, mivel lejárt a WTO textilmegállapodása (*Agreement on Textiles and Clothing*, ATC). A kereskedelemélénkülést csak kismértékben vetette vissza, hogy 2005 második felében korlátozó intézkedéseket vezettek be a kínai textil- és ruházati exporttal szemben. A textilmegállapodás megszűnése következtében Kína és India jelentős mértékben tudta növelni piaci részesedését, míg a fő vesztesékek a latin-amerikai és afrikai szállítók lettek.

A világkereskedelem fentiekben bemutatott változása globális szinten tovább növelte a folyó fizetési mérleg *egyensúlytalanságát*: míg az olajexportőr országok és régiók, valamint az ázsiai országok tovább növelték kereskedelmimérleg-többletüket, addig az USA kereskedelmimérleg-hiánya 770 milliárd dollárra emelkedett 2006 végére, megközelítve GDP-je 7 százalékát. (Lásd a 3. ábrát.)

Az ezredforduló fejleménye *Kína* világkereskedelmi súlynövekedése, amiben jelentős szerepet játszott, hogy 2001 végén csatlakozott a WTO-hoz. 2004-re a világ harmadik kereskedelmi hatalmává vált⁴ – az USA és Németország után –, és az előrejelzések szerint 2007-re a világ második kereskedelmi hatalma lesz, s 3 éven belül pedig megelőzheti az USA-t is. Ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy a kínai export több mint 50 százalékát külföldi tulajdonú vállalatok termelik. Míg korábban Kína világkereskedelmi szerepnövekedése elsősorban saját belső növekedésének és újabb és újabb exportpiacok meghódításának a következménye volt, addig 2003 óta Kína a nyerstermékek növekvő importpiacává vált. A másik változás, hogy míg korábban a kínai termékek elsősorban a fejlett országok piacaira irányultak, addig a textilmegállapodás megszűnése óta a kínai áruk más fejlődő országok termékeivel versenyeznek harmadik piacokon, vagy éppen a fejlődő országok belső piacán növelik a versenyt, szorítják ki a hazai árukat. Szintén új fejlemény Kínának az afrikai kontinenssel megélénkült kereskedelmi kapcsolata: 2002 óta mindkét irányba megháromszorozódott a forgalom, és a kínai import meghaladja az Afrikába irányuló kínai exportot. Az export és az import szerkezete komplementer: a kínai export elsősorban feldolgozott termékekből áll, míg a kínai import nyerstermékekből (energia, agrártermékek).

Magyarország 2005-ben 62,1 milliárd dolláros *áruexportjával* a világ 36. legfontosabb exportőre volt, a világexport 0,6 százalékát adta, és 66 milliárd dolláros *importjával* pedig a 33. helyen állt. Ami a világ szolgáltatáskereskedelméből való részesedést illeti, 2005-ben Magyarország a világ szolgáltatásexportjának 0,5 százalékát adta (12,3 milliárd dollárt), és ezzel a 36. helyet foglalta el, míg a világ szolgáltatásimportjából ugyancsak 0,5 százalékkal részesedett (11,6 milliárd dollár), és ezzel a 37. helyen állt.

Rövid és középtávú kilátások

Valószínűsíthető, hogy az elkövetkezendő években is folytatódni fog az az évtizedek óta megfigyelhető tendencia, hogy *a világkereskedelem a világtermelésnél dinamikusabban* nő. A múltbeli tendencia szerint míg 1986 és 1995 között a világ GDP-je évi 3,3 százalékkal bővült, addig a világkereskedelem évi 6,2 százalékkal nőtt, s míg 1996 és 2005 között a világtermelés évi 3,8 százalékkal gyarapodott, addig a világkereskede-

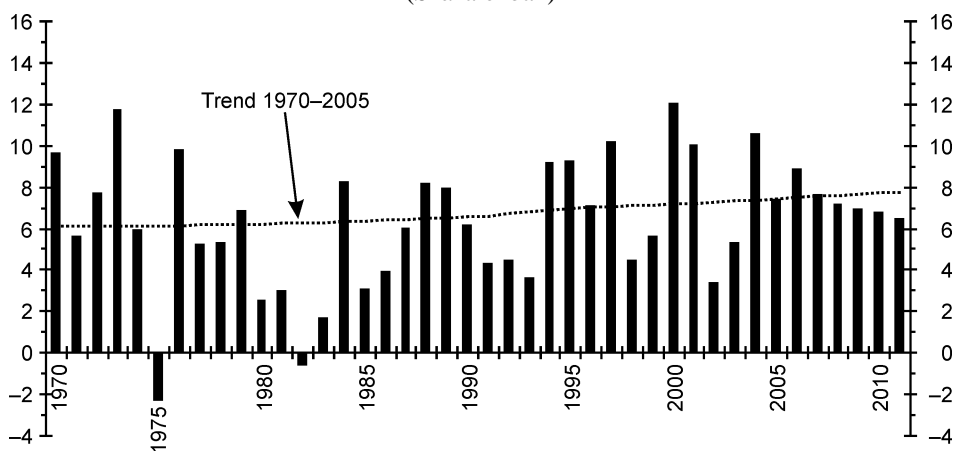
⁴ A világexporton belüli súlya 7,3 százalék, a világimporton belüli pedig 6,1 százalék.

lem évi 6,5 százalékkal emelkedett (Kiss, 2005).⁵ Következésképpen a világ GDP-jének egyre nagyobb százaléka realizálódott a világkereskedelmen keresztül: a 90-es évek elején 20 százaléka, az ezredfordulót követően pedig 30 százaléka.

A *World Economic Outlook* előrejelzése szerint⁶ a világ áru- és szolgáltatáskereskedelmének volumene 2007-ben 7,6 százalékkal bővülne, majd 2010-ig kismértékben csökkenne a bővülés növekedési üteme, és 2010-re 6 százalékra, vagyis a 2005-ös értékre szelődülne (lásd a 4. ábrát), amennyiben a világgazdaság növekedési üteme 5 százalék körüli lenne. A viszonylag magas gazdaságnövekedési ütemet azzal magyarázzák, hogy a fejlett országokban a belső kereslet élénkülni fog, a fejlődő országokban és a feltörekvő gazdaságokban nem lesznek felesleges kapacitások és a pénzpiaci feltételek is kedvezőbbé válnak. A kereskedelebővülés motorjai egyértelműen a feltörekvő gazdaságok és a fejlődő országok lennének.

4. ábra

A világ áru- és szolgáltatáskereskedelme volumenének évi növekedési üteme (Százalékban)



Forrás: IMF [2006], 1. o.

A 2005–2010 közötti időszakra prognosztizált 6 százalék körüli világkereskedelembővülési ütemet több tényező függvényében lehet reálisnak, alul- vagy túlbecsültnek tartani.

a) Az egyik meghatározó tényező a *világgazdaság növekedési üteme*, valamint a gazdasági növekedés és a kereskedelebővülés közötti *korreláció*. Az eddigi évtizedes trendek ugyanis azt mutatták, hogy a világkereskedelem bővülése 2-2,2-szerese volt a gazdaság növekedési ütemének. Kérdés, hogy ez a korreláció a jövőben is fennáll-e, vagyis számíthatunk-e a világgazdasági nyitottság további növekedésére és a globalizáció elmélyülésére. A *World Economic Outlook* prognózisa vagy a gazdasági növekedési ütemet becsli túl, vagy a kereskedelem bővülésének ütemét becsli alul, és ebben az esetben azt feltételezi, hogy a kereskedelebővülés forrásai elapadóban vannak, a világgaz-

⁵ A fentiekben bemutatott trend alól egyetlen év, nevezetesen 2001 volt a kivétel, amikor a világkereskedelem a világ GDP-jénél kevésbé dinamikus, mindösszesen 0,2 százalékkal gyarapodott, ami egyrészt a megelőző év igen magas, 12,5 százalékos növekedési ütemével, másrészt a tőkeáramlás nagyarányú visszasesésével magyarázható.

⁶ Lásd: IMF [2006].

dasági nyitás dinamikája megtörik. Egyes becslések szerint a világ GDP-je 2005 és 2010 között évi 3,5-4,0 százalékkal fog bővülni (Ecostat, 2001), ami 2-es rugalmassági együtthatót feltételezve a *World Economic Outlook* becslésénél magasabb, 7-8 százalékos világkereskedelem-bővülést involválna.

b) A világkereskedelem dinamikus bővülésének alapvető feltétele tehát az *országok* növekvő *nyitottsága*, ami a dereguláció, a liberalizálódó kereskedelem- és tőkepolitika, a globalizálódó világba való növekvő integrálódás, a piacnyitás, a nem tarifális akadályok leépítése, az elektronikus infrastruktúra fejlődése, a tranzakciós költségek csökkenése következtében nőhet. Míg 2005-ben a világ legnyitottabb országai Belgium, Németország és Hollandia voltak, addig az elkövetkezendő időszakban elsősorban a feltörekvő gazdaságok nyitottsága nő tovább. Becslések szerint (Opening..., 2005) 2020-ra a világ három legnyitottabb gazdasága Korea, Kína és Törökország lesznek.

A feltörekvő gazdaságok közül Ázsiában elsősorban Kína, India és Korea nyitottsága nő majd, a további dereguláció, a nem tarifális akadályok leépítése, a globális üzleti hálózatokba való beépülés, az elektronikus hálózatok elterjedése következtében. Európában főleg Törökország válik nyitottabbá, míg Amerikában Mexikó és Brazília. Törökország nyitottsága például az EU-csatlakozásra való felkészülés következtében fog emelkedni. A fejlett országok közül elsősorban Spanyolország nyitottsága nő az Európa és Latin-Amerika közötti közvetítő szerepnek köszönhetően, valamint Görögországé, Írországé, az USA-é és Franciaországé. Ugyanakkor továbbra is zárt gazdaság marad Argentína, a Dél-afrikai Köztársaság, Indonézia és Új-Zéland.

c) A világkereskedelem bővülésének további emelője a *nemzetközi tőkeforgalom*, ezen belül is a *közvetlen beruházások* dinamikus növekedése, valamint a *multinacionális vállalatok* tevékenységének intenzitása lesz.

A 90-es években a világ pénzügyi áramlásainak legdinamikusabb területe a közvetlen külföldi beruházások (FDI) volt: míg 1990 és 1999 között a világ exportja értékben 1,6-szeresére emelkedett, addig a világ tőkeexportja több mint négyszeresére, vagyis a kereskedelemnél nagyobb mértékben nőtt a beruházási célú tőkebefektetések forgalma, nem beszélve a spekulációs célú tőke- és pénzmozgásról. A jelentős növekedés következtében a külfölditőke-befektetések 2000-re már a világ összes beruházásainak 20 százalékát tették ki. 2000 óta a külfölditőke-befektetések az 1400 milliárd dolláros csúcstról 2003-ra 558 milliárdra csökkentek, majd 2004-re 711 milliárd dollárra, 2005-re pedig 916 milliárd dollárra emelkedtek (UNCTAD, 2006). A 2005-ös 29 százalékos növekedés részben a határokon átnyúló vállalat-összeolvadások és vállalatfelvásárlások (M&A = mergers and acquisitions), részben pedig a fejlett országokba irányuló tőkebefektetések következménye volt.

Ami a tőkebefektetések szektorok szerinti megoszlását illeti, tovább csökken a feldolgozóipar részaránya, ugyanakkor növekszik a nyersanyag-kitermelésbe és a szolgáltatásokba (pénzügyi és telekommunikációs szolgáltatások, ingatlan) irányuló tőkebefektetések összege és aránya. Ez pedig azt valószínűsíti, hogy a külföldi működőtőke-beáramlások nemcsak az áruforgalom növekedéséhez, hanem a szolgáltatás-kereskedelem dinamizálódásához is hozzá fognak járulni.

A jövő kérdése, hogy a világ gazdaságban rendelkezésre áll-e az a tőkeállomány, illetve azok a profitábilis beruházási lehetőségek, amelyek a múltban a dinamikus működőtőke-áramláshoz vezettek. Szintén kérdéses, hogy a megindult relokációs és dezinvestíciós folyamatok, a további összeolvadások és vállalatfelvásárlások, az új piacok meghódítása általi profitnövelési lehetőségek, a versenyképességet növelő kiszervezések, a fogadó országok tőkeliberalizációs politikája mennyiben dinamizálják a tőkeforgalmat, ezen keresztül a világkereskedelmet. Az UNCTAD [2006] becslése szerint rövid távon, az elkövetkező néhány évben számítani lehet a működőtőke-beáramlás

további növekedésére a gazdasági növekedés és a vállalati profitok magas szintje, valamint a tőkeforgalom további liberalizálása következtében. Ugyanakkor bizonyos tényezők (például az olajárak magas szinten maradása, a növekvő kamatlábak és az inflációs nyomás, valamint a növekvő gazdasági egyensúlytalanságok, illetve helyi politikai feszültségek, válsággócok) akadályozhatják a tőkeforgalom növekedési ütemének emelkedését, ezáltal az áru- és szolgáltatáskereskedelem dinamizálódását.

d) A világkereskedelem további növekedésében, illetve a növekedés megtorpanásában igen fontos szerepet játszik a nemzetközi kereskedelem WTO általi szabályozása, középtávon a dohai forduló lezárulása vagy kudarca. 2005-ben még úgy látszott, hogy a 2001-ben megindult dohai fordulót – több megtorpanás után – talán 2006 végére sikerül befejezni, és rendelkezései 2007-től már dinamizálhatják is a világkereskedelmet. Ma már – 2007 elején – tudjuk, hogy ez nem következett be, s miután 2006 júniusában megszakadtak a tárgyalások, kérdéses, hogy egyáltalán sikerül-e lezárni a fordulót.

A kudarc alapvető oka, hogy az immáron 150 tagot számláló WTO-ban egyre inkább felszínre törnek az érdeellentétek mind az egyes napirendi pontokat, mind pedig azok kezelését illetően. Az érdeellentétek egyrészt a fejlett országok csoportján belül is élesek, leginkább az Európai Unió és az USA érdekközvetésében nyilvánulnak meg, főleg az agrárliberalizáció kérdését illetően. Továbbra is érdeellentétek jellemzik a fejlett és a fejlődő országok kapcsolatrendszerét: a fejlődő országok ugyanis csak akkor hajlandók iparcikk- és szolgáltatási piacukat jobban megnyitni, ha a fejlett országok csökkentik piactorzító agrártámogatásaikat és megnyitják agrárpiacukat. Mára a fejlődő országok legfőbb érdekképviselőjévé az Argentína, Brazília, Kína, India vezette G-20-ak váltak. Ráadásul a WTO-tagság zömét kitevő fejlődő országok sem egységesek, és ezt a fejlett országok igyekeznek saját érdekeiknek megfelelően kihasználni. A helyzetet csak tovább bonyolítaná, ha Oroszország, esetleg Ukrajna még a dohai forduló lezárulása előtt WTO-taggá válna. Ennek valószínűségét a forduló elhúzódása és az orosz tagsággal szembeni amerikai ellenállás enyhülése növeli.

Amennyiben az egymásnak feszülő érdekeket sikerül a tárgyalásokon közös nevezőre hozni, akkor a dohai forduló a következő területeken tudná a világkereskedelem növekedését elősegíteni.⁷

– Az *ipari termékek* és késztermékek forgalmát csak kismértékben dinamizálná a várható vámcsökkentés, hiszen e termékek vámjai már így is elég alacsonyak, bár vannak vámcúcsok. Ugyanakkor az uruguayi forduló ellenére is meglévő nem tarifális akadályok (antidömping eljárások, kiegyenlítő vámok, engedélyezés, technikai jellegű intézkedések, környezetvédelmi előírások, címkézés, ételminőség-biztonsági, állat- és növény-egészségügyi intézkedések stb.) lebontása egyértelműen dinamizáló hatással járna, elsősorban azon versenyképes (zömében fejlődő) országok piacra jutását segítené elő, akik ezen akadályok miatt nem tudták exportjukat növelni.

– Valamivel radikálisabb változás várható a világ *agrárkereskedelmében*. A vámcúskéntés, a vámcúcsok lenyeseése, a vámharmonizáció, a vámkvóták kiterjesztése ugyancsak a piacra jutást segítené elő, míg az EU által szorgalmazott nem kereskedelmi megfontolások (non-trade concerns) figyelembevétele a fenti hatásokat gyengítené. A versenysemlegesség elvét szolgálná az exporttámogatások 2013-ig tervezett fokozatos felszámolása. Ez a fejlett országok versenyelőnyét csökkentve segítené elő egyéb agrárországok piacra jutását. Még kérdéses, hogy milyen mértékben fogják csökkenteni a különböző típusú belső agrártámogatásokat: az azokat alkalmazók (például az EU és az USA) minél kisebb csökkentésben és a

⁷ A dinamizáló hatással kapcsolatban azonban nem szabad túlzó várakozásokkal élni, hiszen az uruguayi forduló rendelkezései nyomán már 1995 és 2000 között is jelentős mértékben liberalizálódott a nemzetközi kereskedelem multilaterális szabályozása.

kiskapuk nyitva hagyásában érdekeltek, míg a belső támogatásokkal kevésbé élő országok (a Cairns-csoport⁸ tagjai) a támogatások jelentős csökkentésében érdekeltek. Ez az a terület, ahol Magyarország a megállapodás kárvallottja lehet: egyrészt az exporttámogatások felszámolása érzékenyen érintené a termelését növelni tudó, de értékesítési gondokkal küzdő magyar mezőgazdaságot, másrészt az EU-hoz újonnan csatlakozott magyar agrárium nagyban számít(ott) azokra a fokozatosan növekvő támogatásokra, amelyeket a WTO-megállapodás nyomán majd nekünk is fokozatosan csökkentenünk kell.

– A harmadik jelentős változást hozó terület a *fejlődő országok* világkereskedelmi szerepe. Az immáron 150 tagot számláló WTO tagságának zöme fejlődő ország, akik maguk számára „speciális és differenciált kezelést”-t igényelnek. Ennek „legradikálisabb” formája a vám- és vámkvótamentes piacra jutás biztosítása a 49 legkevésbé fejlett fejlődő ország termékei számára, amit az EU 2009-től kíván megvalósítani. A többi fejlődő ország – a speciális kezelés értelmében – hosszabb végrehajtási időt kapna az összes kötelezettség vonatkozásában, kisebb mértékű vám- és támogatáscsökkentési kötelezettséget, alacsonyabb szintű piacnyitást a számukra érzékeny termékek esetében, teljes liberalizálást a trópusi termékek vonatkozásában és a kereskedelmi preferenciák erodálódásának figyelembevételét.

– A dohai fordulón is folytatódni fog a *szolgáltatáskereskedelem* további liberalizációja, ami – a szolgáltatásoknak a GDP-n belüli növekvő részarányával együtt – azt valószínűsíti, hogy a korábbi évek tendenciáihoz hasonlóan a szolgáltatáskereskedelem növekedési üteme meg fogja haladni a termékkereskedelmét. Különösen a kommunikációs, információs és pénzügyi szolgáltatások, valamint az egyéb (menedzseri, reklám-, professzionális és technikai jellegű) szolgáltatások forgalma fog dinamikusan nőni.

e) Bár bízunk abban, hogy a nemzetközi kereskedelem szabályozásában további elmozdulás következik be a multilateralizmus felé, figyelmeztető jel, hogy a GATT 1948-as létrejötte óta 205 regionális kereskedelmi megállapodást kötöttek, amelyek közül 2005-ben 186 még mindig érvényben volt, és az utóbbi időszakban határozott tendencia mutatkozik a *bilaterális vagy regionális kereskedelmi megállapodások* felé való elmozdulásra. Ebből következik, hogy a világkereskedelem egy jelentős része (mintegy 80 százaléka) kereskedelmi régiókon belüli kereskedelem, ún. intraregional trade, ami harmadik országokkal szemben diszkriminatív.

Amennyiben a dohai forduló nem zárul le időben vagy nem jár kellő sikerrel, akkor ez a tendencia tovább erősödik, ami a nyitottság ellenében a zártság, a liberalizmus helyett a protekcionizmus erősödését hozhatja magával. Ez pedig a gazdasági növekedési ütem csökkenéséhez vezethet, ha elfogadjuk azt a tételt, hogy a nyitottság gazdasági növekedést generál. Amennyiben a gazdasági növekedési ütem a vártnál alacsonyabb lesz, akkor a világkereskedelem bővülési üteme is kisebb lesz az előrejelzetttnél.

Magyarország külgazdasági mozgástere

A világgazdasági környezet várható alakulása alapvetően határozza meg a magyar külgazdaság, s ezen belül is az áru- és szolgáltatásforgalom alakulását. Az országnak alapvető érdeke a nemzetközi munkamegosztásban való részvétel, a növekvő nyitottságból és a globalizáció mélyüléséből fakadó előnyök kihasználása és a negatív hatások kivédése. A fentiekben bemutatott tendenciákból az alábbiak következnek a magyar külgazdasági stratégia számára:

– A világkereskedelem várható dinamikus növekedése további *impulzusokat* adhat a magyar gazdaság növekedése számára.

⁸ 15 hagyományos agrártermelő és –exportőrt tömörítő csoport a WTO-n belül, akik az agrárliberalizációért harcolnak.

– Magyarország aligha lesz képes jelentős mértékben növelni világkereskedelmi *súlyát*, a jelenlegi pozíció (36–37. hely) megtartása is komoly erőfeszítéseket igényel.

– Számolni kell azzal, hogy a verseny mind az EU-ban, mind a harmadik országok piacán, mind pedig a belső piacunkon erősödni fog, ami a versenyképesség növelését teszi szükségessé.

– Mivel várhatóan a *szolgáltatáskereskedelem* bővülése középtávon továbbra is meg fogja előzni az árucere-forgalom növekedését, ezért Magyarországnak is nagyobb hangsúlyt kellene helyeznie a már eddig is pozitív szaldóval záró szolgáltatáskereskedelem élénkítésére (turizmus, magas hozzáadott értékű szolgáltatások).

– Annak következtében, hogy Magyarország exportbevételeinek generálásában meghatározó szerepet játszik a *külföldi tőke* és a *multinacionális vállalatok*, az ország exportteljesítménye alapvetően e tényezőktől függ, vagyis Magyarország külgazdasági teljesítményét a múltbelinél kevésbé fogja a nemzetgazdaság teljesítménye meghatározni; ugyanakkor a gazdaság teljesítménye alapvetően határozza meg tőkevonzó és tőkemegtartó képességét.

– Mivel jelenleg külkereskedelmünk jelentős része (2005-ben importunk közel 70 százaléka és exportunk 76 százaléka) az EU-24-ekkel bonyolódik,⁹ ez erőteljesen behatárolja mozgásterünket, s komolyabb kihívások elé csak az agrárexport esetében állítja a magyar gazdaságot; ugyanakkor az EU-viszonylat (ezen belül is a régi tagországokkal folytatott kereskedelem) a még mindig pozitív kereskedelmi mérleg következtében hozzájárul a magyar külgazdasági egyensúly megteremtéséhez.

– A fentiekből következik, hogy importoldalón kívánatos, az export esetében pedig szükségszerű lenne – különösen az agrártermékek vonatkozásában¹⁰ – a *relációs struktúra diverzifikálása*, az EU-függés csökkentése és ígéretes piacok meg- vagy visszahódítása.

– A nagyfokú EU-integrálódás másként értékelendő egy protekcionista és másként egy liberális(abb) világgazdasági környezetben. Az előbbi esetben az EU egyfajta védernyőt jelentene, annál is inkább, mivel ekkor a világgazdaságban a multilateralizmust a bilaterálisizmus, illetve a regionális integrációk további terjedése váltaná fel. Ebben az esetben a magyar mozgástér attól függne, hogy mennyiben bővülne a belső piac és abban mennyiben állnánk meg helyünket versenyképességünk függvényében. Amennyiben a WTO dohai fordulója sikert hozna, és a világgazdaság a liberalizmus irányába mozdulna el, akkor ez csak kismértékben bővitené a magyar mozgástérét, hiszen külkereskedelmünk zöme már most is egy olyan térséggel bonyolódik, ahol komolyabb kereskedelmi akadályok nem gátolják az árucere-forgalom bővülését. Vagyis a megvalósuló világkereskedelmi liberalizáció csak marginális pótlólagos előnyt biztosítana az EU-tagországok számára, elsősorban harmadik országokkal bonyolított kereskedelmük esetében.

– Szintén csökkenti mozgásterünket, hogy a WTO-tárgyalásokon a magyar fél az EU-érdekeknek megfelelően kénytelen cselekedni.

Hivatkozások

ECOSTAT [2001]: A magyar gazdaság 2010–2015. ECOSTAT, Budapest, 82 o.

IMF [2006]: World Economic Outlook, 2006. IMF, Washington, szeptember

Kiss Judit [2005]: A fejlődő országok a világkereskedelemben, *Külgazdaság*, XLIX. évfolyam, 7–8. szám, 61–81. o.

Opening... [2005]: Opening economies succeed. More trade boosts growth. Deutsche Bank Research, november 11, Frankfurt am Main, 24 o.

UN [2007]: World Economic Situation and Prospects 2007. New York.

UNCTAD [2006]: World Investment Report 2006. UNCTAD, New York és Geneva.

WTO [2006]: World Trade Report 2006. WTO, Geneva.

⁹ A további bővülésekkel ez a részarány csak növekszik.

¹⁰ 2005-ben ugyanis agrárexportunknak csak 70 százaléka irányult az EU-24-ekbe, míg agrárimportunk közel 90 százaléka származott onnan.

EURÓPAI UNIÓ

Az Európai Unió költségvetésének jövője

Gondolatok a kiadási oldal kívánatos struktúrájáról

KENGYEL ÁKOS

*A cikkben a szerző az Európai Unióban 2014-től kezdődő költségvetési időszakban kialakítandó új kiadási szerkezetre fogalmaz meg javaslatokat. A javaslatok alapjául a jelenlegi költségvetés kiadási szerkezete kapcsán kialakult viták tanulságai, az EU versenyképességi problémái, a belső kohézió erősítésének igénye és az egységes piacból származó lehetőségek jobb kihasználására való képesség javítása szolgálnak. Olyan területek uniós szintű finanszírozásának szükségességére mutat rá, amelyek valóban számottevő uniós szintű szerepvállalást igényelnének, és hatásuk kimutathatóan hozzájárulhatna az európai gazdaság jobb teljesítményéhez. A javaslatoknál figyelembe veszi azt a tényt, hogy az unió tagországai láthatóan ragaszkodnak a nemzeti költségvetések meghatározó szerepéhez és ennek tükrében meglehetősen óvatosak az uniós szintű kiadások jelentősebb emelésével szemben, ugyanakkor azt is tekintetbe veszi, hogy melyek azok a területek, ahol egyetértés mutatkozik a fejlesztési források szükségességében, csak eddig a tagországok nem uniós szintű szerepvállalással képzelték el e kiadások fedezését. A cikkben nemcsak az elmozdulás irányaira, a kívánatos főbb kiadási tételek indokoltására mutat rá a szerző, hanem a konkrét kiadási szerkezetre, összegekre és arányokra vonatkozó forgatókönyveket is felállít. Az egyes kutatóhelyek által korábban e témakörben publikált anyagokhoz képest nagyobb fokú konkrétsággal fogalmazza meg javaslatait.*¹*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F36, H77

A cikkben először röviden megvizsgálom az uniós szintű költségvetési szerepvállalást magyarázó alapvető megfontolásokat és ezek tükrében a kialakult helyzet jellemzőit. Ezt követően arra keresem a választ, hogy az uniós szintű költségvetésnek egyáltalán milyen kormányzati feladatokat kell felvállalnia, és ezeket a funkciókat mennyire tudja

* A tanulmányban kidolgozott javaslatok a szerző saját véleményét tükrözik, nem támaszkodnak semmilyen hivatalos álláspontra vagy korábban publikált tanulmányra.

A tanulmányhoz fűzött hasznos megjegyzésekért köszönet illeti az anonim lektort.

¹ A költségvetés kiadási oldalával is foglalkozik röviden a Sapir-jelentés (lásd: Sapir et al., 2003, 162–168. o.), amelyben figyelemre méltó javaslatok fogalmazódtak meg, vagy a Center for European Policy Studies tanulmánya (Gros–Micossi, 2005), amely azonban nem megy túl a kialakult helyzetet jellemző általános problémák bemutatásán.

Kengyel Ákos, a Budapesti Corvinus Egyetem Világgazdasági Tanszék Európai Tanulmányi és Oktatási Központjának egyetemi docense. E-mail cím: akos.kengyel@uni-corvinus.hu

ellátni az unió. Ezt követően elemzem a 2007–2013 közötti időszakra elfogadott kiadási szerkezetet, az egyes feladatokra előirányzott kiadások nagyságának és részarányának változását. A jelenlegi időszak tanulságainak összefoglaló értékelése után térek rá a 2013 után javasolt új kiadási szerkezetre. A kiadási javaslatoknál minden esetben 3 forgatókönyvet állítok fel: az 1. eset a minimálisan elvárható szintű uniós szerepvállalásnál indokolt, a 2. eset a megfelelőnek tekinthető, a 3. eset a nagyfokú elkötelezettséget jelentő uniós kiadási szintet mutatja. A cikkben csak a kiadási oldal vizsgálatára vállalkozom, a bevételi forrásokat érintő lehetséges változtatások elemzésével nem foglalkozom.

Az uniós szintű költségvetés feladatai

Az Európai Unió költségvetése politikai jelentősége ellenére valójában igen szerény nagyságú, kiadásai a gyakorlatban az uniós bruttó nemzeti jövedelmének (GNI) körülbelül 1 százalékát teszik ki. Az Európai Unió meghatározott területeken saját hatáskörökkel rendelkezik és elvileg ezekhez a feladatokhoz kapcsolódóan szüksége van erőforrásokra. Ugyanakkor távolról sem beszélhetünk a tagországok és az uniós szint között kialakított, világosan körülhatárolt föderatív jellegű munkamegosztásról, vagyis nem igazán egyértelmű, hogy milyen célokat is kell szolgálnia a közös költségvetésnek.² Az EU költségvetése a politika és a gazdaság, a piaci integráció és a politikai unió határmezsgyéjén helyezkedik el. Az uniós költségvetési gazdálkodása hosszú idő alatt lényeges politikai területté vált, bár továbbra sem tisztázódott, hogy melyek a közös költségvetés legfontosabb céljai.

Az integrációs folyamat logikájából következően az uniós költségvetés feladataira és működésére vonatkozóan a következő négy fő feladat ellátását lehet meghatározni.

1. Az uniós szintjén működő költségvetés szükségessége mellett szóló legfontosabb érv a *közös politikák támogatása*. Az integrációs folyamat kezdetétől az agrárpolitika vált a leghangsúlyosabb szupranacionális politikává, melynek keretében szükség volt az erőforrások közösségi szintű elosztására. A másik egyre hangsúlyosabbá váló terület a kohéziós vagy regionális politika, melynek támogatására a strukturális alapok és a Kohéziós Alap keretében egyre jelentősebb összegek elosztására került sor. A többi politika finanszírozásában történtek hangsúlyeltolódások, de mégis szinte marginális maradt az ezekre fordított források nagysága. A közös politikák logikája megköveteli a megfelelő támogatási mechanizmusok kialakítását. *A közös politikák jellemzője az is, hogy ha egy politika létrejött, akkor már nem olyan egyszerű azt biztosítani, hogy valamennyi tagállam „fair” részesedést kapjon*, hacsak az adott politikát annyira el nem torzítják, hogy az már aláassa eredeti célját. A jövőre nézve nagyon lényeges kérdés, hogy a közös költségvetés kiadásait érintő változtatások eredményeként az európai gazdaság versenyképességét, a gazdasági és társadalmi modernizációt előmozdító közös politikák megfelelő finanszírozása biztosított legyen.

2. Az uniós költségvetés mellett szóló másik elméleti érv az integrációból származó *nyereségek és veszteségek kiegyensúlyozásának igénye lehetne*. Ez a logikus elvárás azonban nagyon nehezen érvényesíthető. Nehéz olyan objektív, mérhető kritériumokat meghatározni, amelyek alapján valamiféle kiegyensúlyozó transzfermechanizmust lehetne bevezetni. Tény, hogy a közös piac létrehozása és továbbfejlődése egységes piaccá, majd gazdasági és monetáris unióvá nem jelent ugyanolyan nyereséget valamennyi résztvevő számára. Ennek tükrében lehet úgy érvelni, hogy a nyereségek egy részét a

² Az uniós költségvetés céljairól és az arányos teherviselés problémájáról részletesebben lásd: *Kengyel* [2003].

„nyertesek” fizessék be és a „vesztesek” kapják meg. A nettó pénzáramlás ebben az összefüggésben egy tisztességes árnak tekinthető a nem költségvetési jellegű előnyökért. Ezzel az érveléssel kapcsolatban hangsúlyozni kell, hogy *a tagországoknak nem csak a költségvetési transzferekből való részesedést kell figyelembe venniük, amikor az integrációból származó előnyöket nézik.* Az EU-tagságnak számos nem költségvetési dimenziója van. Például az olyan közös célok, mint a kereskedelem liberalizálása vagy a szabad tőkeozgás megvalósulásából származó nyereségek nem értékelhetők csakis a költségvetési transzferek oldaláról. Mindemellett maguk a költségvetési transzferek sem csak a kedvezményezett országot érintik, hiszen különböző utakon jelentős a támogatásoknak a többi tagországba történő visszaáramlása. Tipikus példa erre a strukturális alapok felhasználása, amikor az adott programok megvalósításához kapcsolódóan jelentős áru- és szolgáltatásimportra kerül sor.

3. Az integrációban részt vevő országok és régiók közötti *gazdasági és társadalmi kohézió erősítésének igénye* a harmadik magyarázat az uniós költségvetés szükségessége mellett. A kohézió erősítése és a kevésbé fejlett tagországok felzárkózásának gyorsítása a keleti kibővülés miatt még inkább alapvető fontosságú feladattá vált, hiszen rendkívül megnöttek a tagországok és régiók közötti fejlettségi különbségek. A kohéziós célú forrásokra való jogosultság kritériuma egyértelműen a relatív fejlettségi szint, illetve a szerkezetváltási problémák jól definiálható köre lehet. Tehát ezek a transzferek nem az előző pontban felvetett dilemma kezelésére irányulnak, vagyis hogy az adott tagország relatíve nyertese-e az európai integrációnak, vagy nem. A legtöbb nemzetállamban a költségvetési transzferek szerepe a gazdagabb területekről a szegényebbek felé, vagy a tehetősebb társadalmi csoportoktól a nehéz helyzetben lévők felé történő redistribúció. Az EU-ban ez az újraelosztás indirekt módon valósul meg, kimondottan csak a strukturális alapok és a Kohéziós Alap feladata a kohézió erősítését szolgáló jövedelem-újraelosztás, de *ez sem automatikus jóléti transzfermechanizmusként működik, hanem lényegében fejlesztéspolitikai támogatást jelent.* A kohézió erősítését szolgáló támogatások célja semmiképpen sem a tartós segélyfüggőség kialakulása, hanem éppen az önjáró fejlődés feltételeinek megteremtése.

4. A negyedik szempont az uniós költségvetés feladatát tekintve az a megközelítés lehet, amely szerint az EU költségvetésének az integrációban részt vevő országok elvárásait kell kielégítenie: *a tagországok bizonyos szolgáltatásokat várnak el,* ugyanakkor persze a szolidaritás bizonyos szintjét is biztosítani kell a forrásokból való részesedés során. Ebben az összefüggésben a tagokat a fair visszatérítés érdekli, vagyis, hogy *megfelelő egyensúly* legyen a hozzájárulások és a kapott támogatások között. Tehát a tisztességes visszatérítés nem jelent pontosan egyensúlyban levő visszafizetést, de elvárható, hogy a nettó befizetések, illetve támogatások közötti különbség ne legyen túl nagy, illetve arányban álljon az egyes országok gazdasági teljesítőképességével. Ez persze a legkényesebb kérdés, mert a *gazdasági teljesítőképességgel arányos tehervállalás alapján kellene minden tagországnak részt vállalnia a költségvetés finanszírozásából, ugyanakkor a közös politikák automatizmusa miatt elvileg a kifizetések tagországok közötti megoszlását nehéz előre arányosan meghatározni.* Ekkor viszont kompenzációs csomagokról folyó viták alakulhatnak ki, ami egyáltalán nem kívánatos eleme a közös költségvetés normális működésének.³

A költségvetési tételek következményeit – a regionális politikai támogatásokat leszámítva – természetesen nemcsak azok újraelosztásban betöltött szerepük alapján kell

³ Erre a legjobb példa a brit visszatérítési mechanizmus, amelynek bevezetésére azért került sor, mert Nagy-Britannia a legnagyobb kiadási tételt jelentő agrártámogatásokból alig részesül és ennek következtében nettó befizetési egyenlege túlzottan magas lenne.

értékelni, hanem mindig az adott politika által meghatározott célok teljesülése alapján. Ugyanakkor a kohézió elve és az egész integrációs folyamat politikai elfogadottsága, az EU legitimitása azt igényli, hogy a közös költségvetésen keresztül megvalósuló elosztásból származó nyereségek fordított arányban álljanak az országok fejlettségi szintjével. Ugyanis semmivel nem lehet alátámasztani annak a helyzetnek a jogosságát, hogy azonos jövedelemszinten álló tagországok eltérő nagyságú nettó transzferekben részesülnek az unió közös költségvetéséből. Minél több tagországa van az EU-nak, annál fontosabb, hogy a közös politikák hatékonyan és átlátható módon működjenek. Amennyiben nem sikerül a közös költségvetés finanszírozására vonatkozó olyan elfogadható szabályozást kialakítani, amely biztosítja az arányos tehervállalást és az egyes politikák sikeres megvalósítását is, akkor kompenzációs csomagokról folyó alkuk határozhatják meg a közös költségvetésről folytatott tárgyalásokat. Nem ezt a fejlődési utat kellene követnie az uniónak.

A költségvetés funkciói

Az EU által betöltendő kormányzati feladatokra vonatkozóan nincs jogilag pontosan meghatározott eljárásrend, egyedül talán a szubszidiaritás koncepciója adhat némi eligazítást. A szubszidiaritás értelmében pedig minden döntést azon a szinten kell meghozni, ahol a legtöbb információ áll rendelkezésre és ezáltal a legjobb döntést lehet meghozni. A szubszidiaritás elve kapcsán hangsúlyozzák, hogy a döntéseket az érintett állampolgárokhoz minél közelebbi szinten kell meghozni. Ebben az összefüggésben az EU szintjére csak abban az esetben érdemes hatásköröket adni, amikor több előny származik valamennyi érintett számára abból, hogy nemzetek feletti szinten gyakorolják a döntési jogosítványokat.

A kormányzatok hagyományosan négyféle szerepre vállalkoznak, amelyek eltérő mértékű költségvetési felelősséggel járnak. Ezek a következők.

1. *Allokációs funkció.* A kormány azért avatkozik be, hogy korrigálja a piac kudarcát az allokációs hatékonyság terén.

2. *Elosztó (disztribúciós) funkció.* Ebben az esetben nem a piac működésének hatékonyságára irányul a beavatkozás, hanem az elért jólét elosztására.

3. *Stabilizációs funkció.* A kormányzatok fiskális és monetáris politikai eszközöket használnak a makrogazdasági egyensúlytalanságok (infláció, munkanélküliség, lassú növekedés, fizetésimérleg-problémák stb.) kijavítására.

4. *Szabályozó funkció.* Ez magába foglalja a piaci erők megfelelő működése számára kialakított keretek és az egyének magatartását meghatározó szabályrendszerek felállítását és ellenőrzését.

E funkciók közül az EU szintjén viszonylag kevés valósul meg, és azon belül is csak némelyik tevékenység jár költségvetési vonzattal. Jelenleg az EU költségvetési *transzfereinek messzemenően meghatározó részét* az agrárpolitikával és a regionális politikával összefüggő kiadások képezik. Mindkét esetben az unió *allokációs és disztribúciós feladatokat lát el.* A jelenlegi transzferek alapvetően redisztribúciós szerepet játszanak (alapvetően a gazdagabb régióktól a szegényebb régiók felé, vagy a fogyasztóktól és adófizetőktől a farmerek felé). Az újraelosztási politika legtöbb területe ugyanakkor érintetlen marad. Így többek között az EU költségvetése nem foglalkozik jóléti transzferekkel (például munkanélküli-segélyekkel), egészségügyi biztosítással, vagy például olyan közjavakkal, mint a védelem területe. A *gazdasági stabilizáló szerep – a monetáris politika kivételével – szinte kizárólag a nemzeti kormányok hatáskörében van.* Ahogy az egységes piac fejlődik, az *EU szabályozó szerepe egyre jelentősebbé válik, ugyanakkor ennek költségvetési vonzata nagyon csekély.*

Az európai gazdaság kiegyensúlyozott és dinamikusabb fejlődése érdekében szükség lenne a stabilizációs funkció eredményességének fokozására. A szimmetrikus sokkok esetében szükséges stabilizációnál a tagországok koordinált fellépésével lehet eredményt elérni, már csak a szükséges erőforrások nagysága miatt is. Az aszimmetrikus recesszió esetében viszont központosított költségvetési kiadásokra, vagy a tagországok közötti transferek nyújtására vonatkozó pontosan megfogalmazott szabályok elfogadására lenne szükség. A tagországok hozzáállása alapján azonban a jövőben sem látszik reálisnak az, hogy a stabilizációs funkciót – akár csak az aszimmetrikus sokkok esetében – az unió közös költségvetésén keresztül kívánnák ellátni. *A stagnáló, illetve lassú növekedést produkáló európai gazdaság makroökonómiai revitalizációja a jövőben is tehát elsősorban a tagországok között megvalósuló gazdaságpolitikai koordináció feladata marad, amelyet kiegészíthet néhány uniós szintű kezdeményezés is. Az EU költségvetése már csak nagysága miatt sem alkalmas makrogazdasági stabilizációs szerepre.*

Maastricht óta az alapszerződés előírja, hogy nem csak a monetáris unió tagjainak, hanem minden tagországnak kötelessége az árstabilitás és a kiszámítható államháztartási finanszírozás megteremtése, és valamennyi tagország részt vesz a gazdasági koordinációban. A tagországoknak saját gazdaságpolitikájukat közös ügyként kell kezelniük. *A koordináció kifejezés persze eléggé laza megfogalmazás, de a tagországok attól való féltelmét, hogy egyre több gazdaságpolitikai eszközről kell lemondaniuk, csak ilyen módon lehetett tompítani.* Lényegében hatáskörök átadása nélkül lehetett megfogalmazni az együttműködés szükségességét. A koordináció így jelenthet információcserét, a legjobb megoldásokról való eszmecserét, ajánlásokat. A lisszaboni stratégia féldős felülvizsgálata után a gazdaságpolitikai koordináció keretei áttekinthetőbbé váltak: 2005 óta egyértelműen kialakultak az együttműködés területei.⁴ Jelenleg a gazdasági koordináció 3 fő területet foglal magába: a fiskális politikát (a Stabilitási és Növekedési Egyezmény előírásai alapján), a foglalkoztatáspolitikát és a strukturális reformok területét.⁵ Természetesen a nehézséget az jelenti, hogy Lisszabon nemzeti hatáskörű kérdéseket érint, és a célok megvalósulásába az uniós szintnek lényegében nincs módja beavatkozni. *Egyértelműnek tűnik, hogy hosszabb távon az érintett politikáknak az uniós költségvetési kiadások megerősítésében is tükröződnie kell.*

Nagy kérdés, hogy a monetáris unió fenntartható-e hosszabb távon úgy, hogy semmilyen közös fiskális stabilizációs eszköz nincs. Ez a kérdés a politikai unió ügyét veti fel, vagyis azt, amikor már létezne valamilyen formájú uniós szintű adókievetési jogosítvány, másrészt pedig szociális kiadások is lennének. Ez a forгатókönyv egyelőre nagyon távolinak tűnik.

A 2007–2013 közötti költségvetés kiadási oldalának jellemzői

Sajnos a megoldatlan alapproblémák a 2007–2013 közötti időszakról szóló költségvetési viták során sem kerültek markánsan a figyelem középpontjába. A helyzet annyi-

⁴ A lisszaboni stratégia féldős felülvizsgálatával kapcsolatban lásd részletesen: European Commission [2005].

⁵ A lisszaboni folyamat során kialakított úgynevezett nyitott koordinációs módszer (open method of coordination) keretében tárgyalt témák *Pelkmans* megfogalmazása alapján egyfajta „OECD-plusz” megközelítést jelentenek olyan területeken, mint az aktív munkaerő-piaci politikák, a jóléti állam keretében folytatandó szociálpolitika, a nyugdíjrendszerek reformja, az oktatás- és egészségügy egyes területei (*Pelkmans*, 2006, 383–385. o.). A „plusz” annyit jelent, hogy az együttműködés során erőteljes az ösztönzés a jobb modellek megismerésére és átvételére, mivel célok kitűzésére és összehasonlító felmérésekre kerül sor, ráadásul kritikus jelentések is készülnek, amelyek megnevezik azokat, akik nem jutottak közelebb a kitűzött célokhoz, illetve a jelzőszámok teljesítéséhez.

ban változott, hogy a bizottság egy új szerkezetű költségvetésre irányuló javaslattal állt elő (European Commission, 2004b).⁶ A bizottsági javaslat alapján elkezdődhetett a tagországok közötti vita, melynek lezárására a 2005. decemberi Európai Tanács ülésén került sor. A végső számokról az Európai Parlamenttel 2006 májusában sikerült megkötni a megállapodást. Még ha az új fejezetek nagymértékben megfeleltethetők is a korábbi kiadási tételek⁷ mindegyikének, azért mindenképpen jelzésértékű a megfogalmazott prioritások sorrendje, elnevezése és néhány esetben az új tartalmi elemek megjelenése is.

1. táblázat

A bizottság, a parlament és a tanács 2007–2013 közötti költségvetésre vonatkozó kiadási tervezeteinek összevetése a végső megállapodással
(Milliárd euróban, 2004-es árakon)

	A bizottság eredeti javaslata (2004. február)	Az Európai Parlament javaslata (2005. június)	Az Európai Tanács ülésén született megállapodás (2005. december)	Végső megállapodás a tanács és a parlament között (2006. május)
1. Fenntartható növekedés	471,465	459,035	379,739	382,139
<i>1. a. Versenyképesség a növekedésért és foglalkoztatásért</i>	<i>132,755</i>	<i>120,563</i>	<i>72,120</i>	<i>74,098</i>
<i>1. b. Kohézió a növekedésért és foglalkoztatásért</i>	<i>338,710</i>	<i>338,472</i>	<i>307,619</i>	<i>308,041</i>
2. Természeti erőforrásokkal való gazdálkodás	404,655	396,248	371,244	371,344
<i>Agrárpolitikai piaci támogatások és közvetlen kifizetések</i>	<i>301,074</i>	<i>293,105</i>	<i>293,105</i>	<i>293,105</i>
3. Állampolgárság, szabadság, biztonság és igazságosság	24,695	19,437	10,270	10,770
4. Az EU mint globális partner	95,350	70,697	50,010	49,463
5. Adminisztráció	28,620	28,620	50,300	49,800
Kompenzáció		0,800	0,800	0,800
Összes kötelezettségvállalási előirányzat	1,025,035	974,837	862,363	864,316
Kötelezettségvállalási előirányzat a GNI %-ában	1,24	1,18	1,045	1,048
Összes kifizetési előirányzat	928,700	883,329	819,380	820,780
Kifizetési előirányzat a GNI %-ában	1,14	1,07	0,99	1,00

Forrás: European Commission [2004c]; Európai Parlament [2005]; Council of the European Union [2005]; European Parliament – Council – Commission [2006] adatai alapján.

⁶ A bizottság 2004 februárjában tette közzé „Közös jövőnk építése, a kibővített Európai Unió előtt álló kihívások és költségvetési eszközök” címen megjelent tervét, amely a 2007–2013-as időszak új költségvetésére vonatkozó bizottsági javaslatot tartalmazta.

⁷ A kiadási oldal 2000–2006 közötti struktúrája: mezőgazdaság (46 százalék), strukturális műveletek (33 százalék), belső politikák (6 százalék), külső akciók (6 százalék), adminisztratív kiadások (5 százalék), tartalékok (1 százalék), előcsatlakozási eszközök (3 százalék).

A 2007–2013 közötti időszak 5 költségvetési kiadási fejezete a következő.

1. Fenntartható növekedés, amelynek keretében a növekedést és a foglalkoztatást támogató politikák és a kohéziós politika finanszírozása valósul meg.

2. A természeti erőforrások megóvása és a velük való gazdálkodás, magába foglalva a közös agrárpolitikát, a halászati politikát és a környezetvédelmet.

3. Az európai állampolgárság tartalmához kapcsolódó politikák támogatása, a szabadság, biztonság és igazságosság térségének kialakítása.

4. Az Európai Unió mint globális partner, amelynek keretében az unió külkapcsolatainak működtetéséhez és nemzetközi szerepvállalásához kapcsolódó kiadások jelennek meg.

5. Az intézményrendszer fenntartásának költségei.

Az eredeti bizottsági tervezet a 2007–2013 közötti időszakra is a korábbi 1,24 százalékos GNI-arányos plafon fenntartását javasolta. A javaslat alapján a kötelezettségvállalások⁸ szintjén a kiadások plafonjában nem lett volna változás, a 7 éves időszak átlagában a tényleges kifizetések a GNI-nak 1,14 százalékát érték volna el. A tagországok közötti vitákat 2005 decemberében lezáró brüsszeli csúcson a kiadásokat a kötelezettségvállalások szintjén végül a GNI 1,045 százalékában rögzítették, amelyen az Európai Parlamenttel 2006 tavaszán született megállapodás csak annyit tudott változtatni, hogy ez az arány 1,048 százalékra emelkedett; a tényleges kifizetések arányát pedig végül 1 százalékon rögzítették. (Lásd az 1. táblázatot.)

Összességében megállapítható, hogy a nettó befizetők igényeinek elfogadása miatt az eredeti bizottsági tervezet kiadásainak nagyságában és az egyes tételek egymáshoz viszonyított arányaiban jelentős eltolódások következtek be. A viták során látszott, hogy az agrárpolitika finanszírozásához senki sem mert hozzányúlni – mindenki tiszteletben tartotta a 2002 októberében kötött kompromisszumot. Ennek viszont az lett az eredménye, hogy a *piaci támogatások és a közvetlen kifizetések szinte változatlan szinten tartása és a kohéziós politika fontosságának elismerése mellett csakis a többi kiadási tétel terén lehetett komolyabb csökkentéseket elérni.*⁹ A lefaragás legnagyobb vesztese az unió versenyképességének javítását célzó politikák támogatását biztosító 1. a. fejezet lett: 46 százalékos kiadáscsökkentést fogadtak el a tagországok az eredeti bizottsági javaslat összegéhez képest. A kohéziós politika (1. b. fejezet) esetében a csökkentés 9 százalékot ér el, a 2. fejezetenél csak 8 százalék a csökkenés, ezen belül az agrártámogatások esetében csak 2,6 százalék. A 3. fejezet kiadásaiban 57 százalékos, a 4. fejezetenél 48 százalékos lefaragást hagytak jóvá.

Már az eredeti bizottsági javaslat számait vizsgálva is alapvető kérdés volt, hogy a javasolt költségvetési kiadási szerkezet mennyiben tud hozzájárulni a versenyképesebb európai gazdaság megteremtéséhez, vagyis a lisszaboni stratégiában megfogalmazott célok eléréséhez. Az elfogadott kiadási tételek alapján még inkább azt lehet mondani, hogy a kiadások arányainak alakulása a 7 éves időszak átlagát nézve nem mutat lényegi változást a korábbi, 2000–2006 közötti szerkezethez képest. A 7 év során bekövetkező arányeltolódás sem mutat sokkal kedvezőbb képet (lásd a 2. táblázatot).

⁸ A kötelezettségvállalásokban benne vannak a többéves programok kiadási tételei is, amelyeket az adott évben nem teljes mértékben fizetnek ki. Ezért a tényleges kiadások szintje mindig alacsonyabb a kötelezettségvállalások szintjénél.

⁹ A 2007–2013-as költségvetésről folytatott vitákról lásd részletesen: *Kengyel [2005]*.

A 2007–2013 közötti költségvetés kiadási fejezetei
(Milliárd euróban, 2004-es árakon)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007–2013 összesen
1. Fenntartható növekedés	51,267	52,415	53,616	54,294	55,368	56,876	58,303	382,139
1. a. Versenyképesség a növekedésért és foglalkoztatásért	8,404	9,097	9,754	10,434	11,295	12,153	12,961	74,098
<i>TEN (közlekedés és energia)</i>	<i>0,804</i>	<i>0,898</i>	<i>0,952</i>	<i>0,963</i>	<i>1,100</i>	<i>1,177</i>	<i>1,309</i>	<i>7,203</i>
<i>Marco Polo II.</i>	<i>0,053</i>	<i>0,055</i>	<i>0,056</i>	<i>0,057</i>	<i>0,058</i>	<i>0,60</i>	<i>0,061</i>	<i>0,400</i>
<i>Galileo</i>	<i>0,098</i>	<i>0,140</i>	<i>0,182</i>	<i>0,223</i>	<i>0,132</i>	<i>0,129</i>	-	<i>0,900</i>
<i>Atomerőmű-rekonstrukció</i>	<i>0,230</i>	<i>0,229</i>	<i>0,229</i>	<i>0,160</i>	<i>0,159</i>	<i>0,160</i>	<i>0,161</i>	<i>1,328</i>
<i>Oktatás</i>	<i>0,852</i>	<i>0,920</i>	<i>0,960</i>	<i>0,980</i>	<i>0,990</i>	<i>1,020</i>	<i>1,030</i>	<i>6,752</i>
<i>Kutatás</i>	<i>5,170</i>	<i>5,612</i>	<i>6,088</i>	<i>6,704</i>	<i>7,486</i>	<i>8,170</i>	<i>8,851</i>	<i>48,081</i>
<i>CIP (Versenyképességi és Innovációs Keretprogram)</i>	<i>0,407</i>	<i>0,420</i>	<i>0,440</i>	<i>0,468</i>	<i>0,493</i>	<i>0,514</i>	<i>0,542</i>	<i>3,284</i>
<i>Szociálpolitika</i>	<i>0,078</i>	<i>0,086</i>	<i>0,091</i>	<i>0,096</i>	<i>0,098</i>	<i>0,102</i>	<i>0,107</i>	<i>0,658</i>
<i>Egyéb</i>	<i>0,716</i>	<i>0,737</i>	<i>0,757</i>	<i>0,783</i>	<i>0,779</i>	<i>0,821</i>	<i>0,900</i>	<i>5,493</i>
1. b. Kohézió a növekedésért és foglalkoztatásért	42,863	43,318	43,862	43,860	44,0730	44,723	45,342	308,041
<i>Strukturális alapok</i>	<i>36,152</i>	<i>35,789</i>	<i>35,448</i>	<i>34,816</i>	<i>34,537</i>	<i>34,718</i>	<i>35,063</i>	<i>246,523</i>
<i>Kohéziós Alap</i>	<i>6,711</i>	<i>7,529</i>	<i>8,414</i>	<i>9,044</i>	<i>9,536</i>	<i>10,005</i>	<i>10,279</i>	<i>61,518</i>
2. Természeti erőforrásokkal való gazdálkodás	54,985	54,322	53,666	53,035	52,400	51,775	51,161	371,344
<i>Agrárpolitikai piaci támogatások és közvetlen kifizetések</i>	<i>43,120</i>	<i>42,697</i>	<i>42,279</i>	<i>41,864</i>	<i>41,453</i>	<i>41,047</i>	<i>40,645</i>	<i>293,105</i>
<i>Vidékfejlesztés</i>	<i>10,710</i>	<i>10,447</i>	<i>10,185</i>	<i>9,955</i>	<i>9,717</i>	<i>9,483</i>	<i>9,253</i>	<i>69,750</i>
<i>Európai Halászati Alap</i>	<i>0,539</i>	<i>0,544</i>	<i>0,551</i>	<i>0,551</i>	<i>0,553</i>	<i>0,554</i>	<i>0,556</i>	<i>3,849</i>
<i>Egyéb halászati programok</i>	<i>0,321</i>	<i>0,325</i>	<i>0,328</i>	<i>0,329</i>	<i>0,331</i>	<i>0,332</i>	<i>0,333</i>	<i>2,300</i>
<i>Life+</i>	<i>0,227</i>	<i>0,241</i>	<i>0,255</i>	<i>0,266</i>	<i>0,278</i>	<i>0,290</i>	<i>0,304</i>	<i>1,861</i>
<i>Egyéb</i>	<i>0,068</i>	<i>0,68</i>	<i>0,068</i>	<i>0,069</i>	<i>0,068</i>	<i>0,068</i>	<i>0,069</i>	<i>0,479</i>

2. táblázat folytatása

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007–2013 összesen
3. Állampolgárság, szabadság, biztonság és igazságosság	1,199	1,258	1,380	1,503	1,645	1,797	1,988	10,770
3. a. Szabadság, biztonság, igazságosság	0,600	0,690	0,790	0,910	1,050	1,200	1,390	6,630
3. b. Állampolgárság	0,599	0,568	0,590	0,593	0,595	0,597	0,598	4,140
4. Az EU mint globális partner	6,199	6,469	6,739	7,009	7,339	7,679	8,029	49,463
<i>Előcsatlakozási Eszköz</i>	<i>1,193</i>	<i>1,290</i>	<i>1,353</i>	<i>1,452</i>	<i>1,565</i>	<i>1,660</i>	<i>1,700</i>	<i>10,213</i>
<i>Európai Szomszédsági és Partnerségi Eszköz</i>	<i>1,390</i>	<i>1,400</i>	<i>1,437</i>	<i>1,470</i>	<i>1,530</i>	<i>1,640</i>	<i>1,720</i>	<i>10,587</i>
<i>Fejlesztési Együttműködési és Gazdasági Együttműködési Eszköz</i>	<i>2,000</i>	<i>2,060</i>	<i>2,116</i>	<i>2,167</i>	<i>2,190</i>	<i>2,246</i>	<i>2,324</i>	<i>15,103</i>
<i>Stabilitási Eszköz</i>	<i>0,232</i>	<i>0,268</i>	<i>0,338</i>	<i>0,363</i>	<i>0,400</i>	<i>0,430</i>	<i>0,500</i>	<i>2,531</i>
<i>Közös kül- és biztonságpolitika</i>	<i>0,150</i>	<i>0,185</i>	<i>0,181</i>	<i>0,178</i>	<i>0,174</i>	<i>0,171</i>	<i>0,167</i>	<i>1,244</i>
<i>Hitelgarancia-nyújtási Alap</i>	<i>0,188</i>	<i>0,185</i>	<i>0,181</i>	<i>0,178</i>	<i>0,174</i>	<i>0,171</i>	<i>0,167</i>	<i>1,244</i>
<i>Egyéb</i>	<i>1,046</i>	<i>1,081</i>	<i>1,094</i>	<i>1,129</i>	<i>1,196</i>	<i>1,222</i>	<i>1,278</i>	<i>8,046</i>
5. Adminisztráció	6,633	6,818	6,973	7,111	7,255	7,400	7,610	49,800
Kompenzáció	0,419	0,191	0,190					0,800
Összes kötelezettségvállalási előirányzat	120,702	121,473	122,564	122,952	124,007	125,527	127,091	864,316
Összes kifizetési előirányzat	116,650	119,620	111,990	118,280	115,860	119,410	118,970	820,780
Kötelezettségvállalási előirányzat a GNI %-ában	1,10	1,08	1,07	1,04	1,03	1,02	1,01	1,048
Kifizetési előirányzat a GNI %-ában	1,06	1,06	0,97	1,00	0,96	0,97	0,94	1,00
Mozgástér (%)	0,18	0,18	0,27	0,24	0,28	0,27	0,30	0,24
Saját források felső határa a GNI %-ában	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24

Forrás: European Commission [2006a]; European Parliament – Council – Commission [2006].

A bizottsági tervezet alapján a versenyképességet támogató 1. a. költségvetési alfejezet a kiadások 13 százalékát tette volna ki 2007–2013 között, az elfogadott költségvetésben ez az arány már csak 8,5 százalék, a 7 éves időszak utolsó évében viszont már majdnem 16,5 százalékot ér el. Tehát kedvező a változás iránya, de még mindig alacsony az időszak végére kialakuló részesedés. A kohéziós politikára a kiadások 35,6 százaléka jut, lényegében az egész időszakban változatlan arányban. A 2. fejezet 43 százalékot ér el (az agrárpolitika 1. pillérét jelentő piaci támogatások és közvetlen kifizetések a teljes költségvetés 34 százalékát teszik ki, a fejezet további kiadásai vidékfejlesztésre, illetve környezetvédelemre és a halászati politikára fordítódnak). Az agrárpolitika 1. pillére még 2013-ban is a kiadások 32 százalékát teszi majd ki. Az európai állampolgársághoz kapcsolódó kiadások az időszak átlagában 1,3 százalékát adják a kiadásoknak, a 2007-es 1 százalék alatti részarány 2013-ra közel 1,6 százalékra nő. Tehát az időszak során a 3. fejezetnél önmagához képest jelentős a forrásbővülés, de még így is szinte elenyésző marad a teljes költségvetésen belüli részaránya. A külkapcsolatok és az adminisztráció kiadásai is átlagosan körülbelül 5,8 százalékos részarányt érnek el, az időszak során ennél kicsit alacsonyabb részarányról emelkedve az átlag fölé.

Sajnos, azt kell mondani, hogy az új költségvetési fejezetcímek ellenére a 2007–2013 közötti költségvetés lényegét tekintve nem eredményez radikálisan új kiadási szerkezetet. Alapvetően a korábban kialakult kiadási tételek kisebb arányeltolódásokkal történő folytatása határozza meg a költségvetést. 2007–2013 között nem következett be szakítás a mindenki által rendkívül költségesnek tartott agrárpolitika finanszírozása terén, és részben ennek következményeként az európai gazdaság versenyképességét erősítő legfontosabb közös eszközök (például a K+F-re fordított támogatások vagy oktatási programok) jelentős megerősítésére sem került sor. Az 1. b. alfejezet keretében támogatott kohéziós politikával összefüggésben is számos kritika fogalmazható meg. Akkor, amikor a kibővülés kapcsán sokkal heterogénebbé vált az Európai Unió, nőtték a regionális fejlettségi különbségek, a kohéziós politika költségvetésen belüli részaránya gyakorlatilag változatlan marad. Ez önmagában is sajnálatos fejlemény, pedig a kevésbé fejlett és szerkezetváltással szembenező régiók az egész európai gazdaság növekedése szempontjából fontos szerepet játszhatnak.

Az új 2. fejezet bár címében a természeti erőforrásokkal való gazdálkodás elnevezést kapta, alapvetően a közös agrárpolitika finanszírozásával foglalkozik. Az agrártámogatásokon belül a piaci támogatások szinten tartása mellett a vidékfejlesztési politikára fordítandó források emelkednek számottevően – bár a bizottsági javaslatához képest mérsékeltébb ütemben. Ez a hangsúlyeltolódás mindenképpen pozitív, de az egész politika ilyen magas támogatásának fenntartása az unió jelenlegi általános versenyképességi problémái mellett számos problémát vet fel. Az a tény, hogy az időszak során *az agrárpolitikára (vidékfejlesztés nélkül) arányaiban még mindig 4-szer annyit költ az unió, mint a versenyképességet befolyásoló politikák támogatására*, nagyon kedvezőtlen állapot fenntartását mutatja. Az elmúlt évtizedek alatt olyan *korszerűsödés ment végbe* a nyugat-európai mezőgazdaságban, aminek következtében most már nem lenne indokolt az ilyen nagymértékű támogatás fenntartása. A helyzetet azonban bonyolítja, hogy az új tagországoknak *viszont most van szükségük a nagy összegű támogatásokra* ahhoz, hogy ugyanolyan modernizáció mehessen végbe, mint korábban a többi tagország agrárszektorában. Az agrárpolitikára fordított kiadások csökkentése érdekében az agrártámogatások részleges nemzeti társfinanszírozásának lehetőségét már a jelenlegi időszakban sem kellett volna azonnal elvetni.

Az európai állampolgárság tartalmához kapcsolódó 3. fejezetre szánt kiadások rendkívül szerénynek tekinthetők, mert a fejezet nagyobbik területét képviselő *bel- és igazságügyi együttműködéshez kapcsolódó kérdések* – legyen az a menekültügy, a külső

határok ellenőrzése, a rendőrségi és bűnüldözési együttműködés – *támogatása komolyabb források biztosítását igényelné.* A fejezet fogyasztóvédelmi és kulturális együttműködési területekre előirányzott forrásai megfelelő szintűek lehetnek. Az unió külső kapcsolataival foglalkozó 4. fejezet részarányát tekintve továbbra sem mutat jelentős megerősödést az unió nemzetközi szerepvállalásának finanszírozásában, de az elhatározott egységes megközelítés kedvezően értékelhető. Ugyanakkor továbbra sem sikerült elérni az Európai Fejlesztési Alap kiadásainak a közös költségvetésbe történő beépítését. *Az egységes megközelítés az új szomszédságpolitika és az előcsatlakozási politika kialakításában és azok egységes támogatási alapjainak megteremtésében mutatkozik.*

Javaslatok a 2014-től kezdődő új költségvetési időszak kiadási tételeire

Ebben a fejezetben az eddig megfogalmazott tanulságok és problémák alapján egy új hangsúlyokat felmutató költségvetésre teszek javaslatot. A megfontolások alapja minden esetben az adott terület stratégiai jelentőségéhez kapcsolódóan az uniós szintű határozott szerepvállalás megjelenésének szükségessége. Abból indulok ki, hogy a legtöbb esetben vitathatatlan a források jelentős megemelésének indokoltsága, ennek ellenére mégsem sikerült jelentős áttörést elérni az eddigi költségvetési viták során. Mindegyik terület kapcsán megpróbálok különböző forgatókönyveket felállítani aszerint, hogy az uniós kiadások aránya mekkora súlyt képviselhet az adott területre fordítandó forrásokból. *Minden esetben 3 forgatókönyvet állítok fel: az 1. eset a minimálisan elvárható szintű uniós szerepvállalásnál indokolt, a 2. eset a megfelelőnek tekinthető, a 3. eset a nagyfokú elkötelezettséget jelentő uniós kiadási szintet képviseli.*

A javaslatok alapjául a következő megfontolásokat veszem figyelembe.

1. *Az európai gazdaság versenyképességének javulásában kiemelkedő szerepet kell betöltenie a kutatás-fejlesztési tevékenységnek.* A nemzeti költségvetések mellett az uniós szintnek is nagyobb szerepet kell vállalnia a kutatási tevékenység támogatásában, persze jól megfogalmazott támogatási célok és kritériumrendszer alapján. Természetesen a fő cél nem a közpénzekből finanszírozott kutatások arányának növelése, hanem a magánforrások jelentős mobilizálása. Kutatás-fejlesztés és innováció nélkül nem lehet eredményesen helytállni a világgazdasági versenyben. Ebben egyetértés is mutatkozik, mégis az uniós szintű politika és az eddig kialakított támogatási keretek elégtelenek a kívánatos szintű kiadások eléréséhez, ezért meg kell vizsgálni az uniós szint elvárható szerepvállalásának mértékét.

2. *Az európai gazdaság csak akkor lehet versenyképes, ha az oktatás és képzés terén jelentős intézményfejlesztés és a képzések tartalmi fejlesztése* következik be. Rugalmasabb képzési formákra, illetve a gazdasági és technológiai fejlődést figyelembe vevő tartalmi változtatásokra van szükség. Ehhez nagyon fontos az oktatás és a gazdasági élet közötti szorosabb kapcsolatok kiépítése is. Az uniós szintnek elsősorban a tagországok közötti együttműködés fokozásában kell nagyobb szerepet vállalnia. Az oktatás terén különösen a felsőoktatásban kellene az együttműködés lehetőségét jobban kihasználni, már csak a bolognai rendszer kiépülése miatt is. Az egységes piac és a munkaerő-áramlás szempontjából is kívánatos lenne a jelenleginél nagyobb fokú mobilitás elérése.

3. *Az egységes piac csak akkor működik jól, ha a fizikai infrastrukturális háttér megfelelően kiépített és a különböző hálózatok összeköttetésben vannak egymással.* Ezért a transzeurópai hálózatok fejlesztésének kitüntetett szerepet kell kapnia a jövőben. Mindenekelőtt a közlekedési hálózatok fejlesztése terén lenne szükség a jelenleginél sokkal nagyobb összegű uniós szintű támogatásokra, hiszen a beruházások eddigi lassú megvalósulása nagyon kedvezőtlen képet mutat. A másik kiemelt terület az energiaháló-

zatok kiépítése és összekötése, hiszen ezen a téren nemcsak az egységes piac megfelelő működéséről van szó, hanem a szélesebb értelemben vett stratégiai, ellátásbiztonsági megfontolások is nagyon lényegesek.

4. Az egész integrációs folyamat sikeressége szempontjából *meghatározó kérdés a tagországok és régiók között a gazdasági és társadalmi kohézió erősítése*. Az egységes piacból származó előnyök kihasználásához, a tisztességes verseny feltételeinek megteremtéséhez szükség van a kevésbé fejlett és szerkezetváltási nehézségekkel küzdő térségek versenyképességét, fejlődési kilátásait meghatározó feltételek javítására. Ez a kohéziós politika további fenntartását és a felzárkózásban játszott szerepének megerősítését igényli. A jelenleginél még nagyobb hangsúlyt kell fektetni az elmaradott régiók fejlesztésére és a határon átnyúló együttműködés támogatására. A politika jövőbeli alakulása kapcsán vizsgálni kell a további bővülések hatásait is.

5. Az *agrárpolitika radikális reformjára van szükség*, hiszen az elmúlt évtizedek alatt kiépített támogatási rendszer fenntartása amellelt, hogy rendkívül sok forrást emészt fel, nem is tekinthető igazán hatékonynak. A közös agrárpolitika elérte eredeti céljainak nagy részét, már csak ezért is szükség van a változtatásra. Ennek alapja a komplex vidékfejlesztési megközelítés előtérbe kerülése lehet, azonban véleményem szerint ezt a kohéziós politika feladatai közé kellene sorolni. Az agrártámogatásoknak kizárólag a mezőgazdasági termeléssel közvetlenül összefüggő fejlesztési és korszerűsítési kérdésekre kellene irányulniuk.

6. A többi kiadási tételre fordítandó források alakulását nem vizsgálom mélyebben. A kiadási tételek közül két területet érdemes még kiemelni: *a bel- és igazságügyi együttműködést és a külkapcsolati rendszert*. Az előbbivel összefüggő területekre fordított források 2013-ra kialakuló szintje talán elegendő lehet a feladatok ellátásához. A külkapcsolati rendszerhez kapcsolódó kiadások terén pedig legalább annyi változást mindenképpen el kell érni, hogy az Európai Fejlesztési Alap forrásai bekerüljenek a közös költségvetésbe. A többi politikára fordított kiadások alakulásával nem kívánok foglalkozni, mivel a *kisebbségi költségvetésű politikák támogatására létrehozott programok fenntartása* nem játszik lényeges szerepet az uniós szintű kiadások alakulásában, ezek a programok a szó szoros értelmében is *jelképesnek tekinthetők*, további fenntartásuk nem ró különösebben számottevő terhet a költségvetés finanszírozására.

A kutatás-fejlesztés stratégiai jelentősége

Az elmúlt évtizedek során az Európai Unió jelentős gazdasági és társadalmi átalakuláson ment keresztül, a hagyományos ipari szervezetek komoly változásokon estek át. A hagyományos európai iparágakban megfigyelhető válságjelenségeket és leépülési folyamatot csakis a magas technológiaigényű új ágazatok megerősödésével lehet ellensúlyozni. Ezek az *új ágazatok és technológiák* – amelyek a posztindusztriális társadalmat, az úgynevezett információs társadalmat jellemzik – *meghatározó fontosságúak az európai gazdaság versenyképessége, a munkahelyteremtés, az életszínvonal alakulása és a gazdasági növekedés fenntarthatósága szempontjából*. A tudományos kutatás és műszaki fejlesztés alapozza meg a fenntartható gazdasági és társadalmi fejlődést és az EU világgazdasági versenyképességének alakulását.

A technológiai szakadék szemléltetésére leggyakrabban használt fő mutató: a *K+F kiadások GDP-hez viszonyított részaránya* vonatkozásában Európa az elmúlt évtizedekben mindinkább elvesztette korábbi előnyét. Az EU egészére vonatkozó mutatóban lemaradás jellemző a két fő világgazdasági versenytárral – Japánnal és az USA-val – szemben. Az Eurostat 2006-ban közölt adatai alapján a japán GDP 3,15 százalékát, az

amerikai GDP 2,59 százalékát fordítják kutatás-fejlesztésre, miközben az EU-ra vonatkozó arány csak 1,9 százalékot ér el (Eurostat, 2006a). Hozzá kell tenni, hogy az 1,9 százalékos arány évek óta változatlanul bizonyul. Az egyes EU-tagországok között is jelentős különbségek állnak fenn: a K+F kiadások aránya Svédországban és Finnországban a legmagasabb (3,74 százalék, illetve 3,51 százalék), utánuk Dánia (2,63 százalék), Németország (2,49 százalék), Ausztria (2,26 százalék) és Franciaország (2,16 százalék) következik. Eközben Ciprus 0,37 százalékos, Románia 0,4 százalékos, Lettország 0,42 százalékos, Bulgária 0,51 százalékos, Szlovákia 0,53 százalékos, Görögország és Lengyelország 0,58 százalékos arányt ér csak el.

A kiadások nagyságát tekintve az EU-ban jelenleg évi közel 200 milliárd eurót költenek K+F-re, szemben az USA 250 milliárdos és Japán 120 milliárdos kiadásaival (Kína 16 milliárdot fordít K+F-re). A teljes K+F-re fordított kiadás kb. 60 százalékát 3 tagország adja: Németország (55 milliárd euró), Franciaország (36 milliárd euró) és az Egyesült Királyság (30 milliárd euró). Az EU-ban az üzleti szektor a kutatás-fejlesztés fő finanszírozója: 54 százalékos részesedéssel, ami a GDP 1,22 százalékát éri el. Ez a szerepvállalási arány messze elmarad a japán 75 százalékostól és az amerikai 63 százalékostól, sőt a kínai 60 százalékától is.

Az európai gazdaságot érő kihívások – és így a tudományos és műszaki kutatás előtt álló főbb célok is – időről időre változnak, mégis megfogalmazhatók olyan általános érvényű megfontolások, amelyek indokolttá teszik a kutatással kapcsolatos tevékenységek uniós szintű előmozdítását, a támogatott kutatási irányok tudatos meghatározását és a különböző tagországok intézményei közötti együttműködés kialakítását. Az uniós szintű támogatások eredményeként elkerülhetők a *párhuzamosan folytatott kutatások, és összehangolhatók az erőfeszítések*. Számos érv szól amellett, hogy az uniós szintű támogatások hatására intenzívebbé váló együttműködés komoly szerepet játszhat az európai gazdaság versenyképességének javításában.¹⁰

Az uniós szintű szerepvállalás kívánatos nagyságának meghatározása előtt érdemes végiggondolni a beavatkozás fő céljait. Mindenekelőtt a támogatások fő célja a kutatás-fejlesztési tevékenység nagyobb arányú végzésének bátorítása, az innováció előmozdítása, aminek köszönhetően a gazdaság többletnyereséget tud elérni a tisztán piaci körülmények között kialakuló állapothoz képest. A beavatkozás egyik alapvető célja, hogy az üzleti élet szereplői és a kutatóintézetek közötti együttműködést előmozdítsa. Ennek a támogatási stratégiának a legnagyobb előnye az, hogy rendszeres kapcsolatot teremt az érintettek között. A beavatkozás eredménye lehet a párhuzamosan folytatott kutatások elkerülése, az erőfeszítések összehangolása is. A piachoz közeli kutatás területén nyújtott segítség akkor lehet indokolt, ha az adott szektor nemzetközi versenyben fennálló hátrányát kell csökkenteni. Az új technológia kifejlesztését gyakran a magánszektor feladatának tartják, ami valóban igaz lehet olyan esetekben, amikor a piac meghozza a kívánt eredményeket, vagyis a kutatási tevékenység ráfordításai viszonylag gyorsan megtérülnek. Minél közelebb folyik a kutatási tevékenység a piachoz, annál szívesebben vállal felelősséget a magánszektor. Ez érthető is abból a szempontból, hogy az üzleti szféra csak olyan kutatásra szeret költeni, ami megtérüléssel kecsegtet. A legtöbb esetben azonban ez nem valósul meg: a kutatás túl nagy kockázatot és komoly tőkeráfordítást igényel, amire a vállalatok önmagukban nem mernek vállalkozni. Vagyis, ha nem kerülne sor tudatos állami beavatkozásra, akkor a piac önmagától „alulteljesítene”. A vállalatok a tapasztalatok szerint általában nem szívesen vállalkoznak alap kutatás folytatására. Inkább azt a stratégiát követik, hogy mások erőfeszítéseit kihasználva, az elért eredményekre építve lépnek a piacra.

¹⁰ Az uniós szintű K+F politika jelentőségéről, várt előnyeiről részletesebben lásd: Kengyel [2004c].

Az alapszerződés jelenlegi 163. cikkében megfogalmazták, hogy az unió feladata a vállalatok, kutatóközpontok és egyetemek magas színvonalú kutatási és műszaki fejlesztési erőfeszítéseinek ösztönzése, a közöttük kialakuló együttműködés támogatása. A támogatás célja, hogy a vállalkozások teljes mértékben kihasználhassák a belső piacból származó előnyöket, amelyek kiaknázását a tagállamok közbeszerzési piacainak megnyitásával, közös szabványok kialakításával és az együttműködést nehezítő jogi és fiskális akadályok elhárításával kell elősegíteni. Már a 2002-től 2006-ig terjedő időszakra vonatkozó 6. kutatás-fejlesztési keretprogram fő célja az *Európai Kutatási Térség (European Research Area, ERA)* kialakításának támogatása volt.¹¹ Az Európai Kutatási Térség célja az európai kutatási és innovációs politikák szorosabb koordinációja, a regionális, nemzeti és európai kutatási programok konzisztens bevezetése, a kutatási kapacitások hatékonyabb kihasználása, az európai kutatók nagyobb fokú mobilitásának támogatása, a tudomány és a társadalom közötti kapcsolatok még eredményesebb kihasználása. Az Európai Kutatási Térség eredményeként olyan nyitott kutatási térségnek kell kialakulnia, amelyet a kutatók szabad mozgása és a tudományos eredmények jobb felhasználása jellemez.

A 2014-gyel kezdődő költségvetési időszakban ezeket a megfontolásokat komolyan véve és az *eddiggi gyakorlat során kialakult célokat és elveket valóban következetesen támogatva* kellene megfelelő összegű uniós szintű szerepvállalást elérni. Hiszen az eddigi gyakorlat kapcsán a fő problémát az jelentette, hogy a kitűzött célok elérésében az uniós szintű források szinte elenyésző szerepet játszottak. Hiába fogalmazódott meg elérendő célként a 3 százalékos GDP-arányos kiadási szint elérése, ha ebben az uniós szintű támogatások szerepe marginális maradt. Lényegében a tagországok költségvetésére és a magánszektor szerepének jelentős erősödésére épültek az eddig megfogalmazott elvárások. Az uniós szintű kiadásokat az uniós hivatalos anyagokban is elegánsan katalizátor jellegű szereppel jellemzik, ami érzékelteti azt aényt, hogy ezek a források igen csekély szerepet játszhatnak a K+F teljesítmény egészének alakulásában.

3. táblázat

A kutatás-fejlesztésre fordítandó kiadások javasolt nagysága
(Milliárd euróban)

Kiadási tétel	2013. évi tervezett kiadás	2014-től kívánatos évi kiadás nagysága		
		1. eset	2. eset	3. eset
Kutatás-fejlesztés	8,851	20	25	30
A GNI %-ában	0,070	0,159	0,199	0,238

Forrás: European Commission [2006a]; European Parliament – Council – Commission [2006]; Eurostat [2006a] adatai alapján saját számítások.

A szükséges kiadások nagyságát a következő gondolat kísérlet alapján határozhatjuk meg. Az ismertetett adatok alapján látható, hogy az EU-ban jelenleg mintegy 200 milliárd eurót fordítanak egy évben kutatás-fejlesztésre, aminek 54 százalékát biztosítja a magánszektor. Ha a 3 százalékos GDP-arányos kiadási szint és a 2/3-os üzleti szektor által végzett finanszírozás elérését tűzzük ki célul, akkor jelenlegi árakon *körülbelül évi 300 milliárd euró kiadással és ezen belül 100 milliárd euró közkiadással lehet számolni*. A 2007–2013 közötti időszak költségvetésének utolsó évében ebből 8,8 milliárd euró áll rendelkezésre, tehát a szükséges közpénzek kevesebb mint 9 százaléka (másképpen

¹¹ Az Európai Kutatási Térség létrehozásának terve a bizottság 2000 januárjában napvilágot látott jelentésén alapult. Lásd: European Commission [2000].

foglalmazva az összes feltételezett K+F kiadás 3 százaléka). Ha az uniós szintű K+F támogatásoknak ennél nagyobb szerepet akarunk adni, akkor különböző részarányokat jelentő forgatókönyveket állíthatunk fel. Lehet például az 1. esetben 20 százalékos, a 2. esetben 25 százalékos, a 3. esetben 30 százalékos uniós szerepvállalást feltételezni a kutatás-fejlesztésre fordított közkiadásokban. Ez évi 20, 25, illetve 30 milliárd eurós keretet igényelne. (3. táblázat) Ezek a forgatókönyvek persze azzal a feltételezéssel élnek, hogy a tagországok K+F-re fordított állami kiadásai és a magánszektor kiadásai is az elvárt arányok eléréséhez szükséges mértékben emelkednek.

Az oktatás területének támogatása

Az európai gazdaság versenyképességének alakulásában meghatározó jelentőséggel bír az emberi erőforrások minősége is. Eppen ezért a jól működő oktatási és képzési rendszer rendkívül fontos szerepet játszik a komparatív előnyök kiaknázásában. Az unió egésze számára *elsődrendű feladat annak elősegítése, hogy az oktatási és képzési rendszerek a gazdaságban végbemenő strukturális változásokhoz alkalmazkodjanak.* Az elavulttá váló régi ismeretanyag helyett a technológiai fejlődés támasztotta igényeknek megfelelő szakmai ismeretekre van szükség. Az európai gazdaság versenyképességének javításában az oktatás területén is jelentős változásokra van szükség. A képzések tartalmának jobban kell igazodnia a gazdasági és technológiai fejlődés igényeihez, ez intézményfejlesztési és a képzések tartalmát is érintő feladatokat jelent minden területen. A változások kiemelten érintik a szakképzést, a felsőfokú képzést, de az átképzés és továbbképzés területét is.

Az oktatás terén szükséges uniós szintű szerepvállalás a maastrichti szerződéssel került be az alapszerződés szövegébe az akkori 126. és 127. cikkekkkel (a jelenlegi 149. és 150. cikkek), bár már korábban is elindultak uniós szintű támogatási programok: például a felsőoktatás terén 1987-ben az Erasmus-program. Az EU közvetlenül nem avatkozik be a tagországok oktatási rendszereinek működésébe, de közvetett módon, a kialakított programokkal hozzá tud járulni az oktatás területének korszerűsítéséhez. Az alapszerződés hangsúlyozza, hogy az unió feladata a tagországok közötti együttműködés ösztönzésén keresztül a minőségi oktatás fejlesztéséhez való hozzájárulás. Ugyanakkor az oktatás intézményi és tartalmi kérdéseiben a tagországok teljes mértékben megőrizték önállóságukat. Az alapszerződés szerint az uniós beavatkozás fő területei a következők: a hallgatói és oktatói mobilitás elősegítése, az oktatási intézmények közötti együttműködés előmozdítása, az oktatási rendszerekkel kapcsolatos információ- és tapasztalatsere támogatása, és a gazdasági változásokhoz történő alkalmazkodás elősegítése a szakképzés és átképzés terén. Tehát *kialakultak az uniós szintű szerepvállalás keretei, de az eddigi reformok ellenére is azt kell mondani, hogy az uniós szintű finanszírozás nem tekinthető megfelelő nagyságúnak.* A jövőre nézve is feltételezhetjük, hogy az unió nem avatkozna be a nemzeti oktatási rendszerek működésébe, tehát az uniós szerepvállalás nem érintené az intézmények alapvető fenntartási, fejlesztési költségeinek támogatását.

A 2007–2013 közötti időszakban összesen kevesebb mint 6,8 milliárd euró jut az oktatás területén immáron egy programba tartozó kezdeményezések támogatására. A bizottság javaslatai alapján ugyanis a már működő oktatási programokat (Erasmus, Comenius, Socrates, Leonardo, Grundtvig, Jean Monnet) egységes keretbe foglalták az egész életen át tartó tanulást előmozdító program elfogadásával.¹² Ennek keretében nagy hangsúlyt fektetnek a mobilitást ösztönző támogatásokra. A tartalmi változtatásokat mindenképpen pozití-

¹² Az új szabályozást részletesen lásd: Európai Parlament – Európai Unió Tanácsa [2006c].

vumnak kell értékelni, hiszen *jelzésértékű, hogy az egész életen át tartó tanulás programja jelenti most már az oktatás terén nyújtott támogatások közös keretprogramját*. A kitűzött célok megvalósulása és a valóban számottevő uniós szintű szerepvállalás azonban a jelenleginél sokkal jelentősebb támogatási forrásokat igényelne.

Példaként a felsőoktatás terén kialakított támogatási program (az Erasmus-program) adataival világítok rá a kiadások kívánatos szintjére. A program jól szemlélteti az egész kiadási fejezet helyzetét, hiszen ez az oktatási kiadási fejezet legjelentősebb tétele: a kiadásoknak legalább 40 százalékát kell erre a programra költeni (a Leonardo da Vinci-programra minimum 25, a Comeniusra 13, a Grundtvigra 4 százalékuknak kell jutnia). (Lásd: Európai Parlament – Európai Unió Tanácsa, 2006c.) *Az oktatás terén nyújtott támogatásokon belül a felsőoktatás már csak a bolognai folyamat miatt is kitüntetett figyelmet érdemel*. Hiszen a bolognai folyamat értelmében 40 európai ország részvételével 2010-re létrejön az európai felsőoktatási térség, ahol a 3 ciklusú (alap-, mester- és doktori) képzésre épülő rendszer működik mindegyik részt vevő országban. Ebben a helyzetben a hallgatói és oktatói mobilitás támogatásának még fontosabb feladatnak kell lennie uniós szinten is. A mobilitás támogatása nemcsak a bolognai rendszer átjárhatóságot megkönnyítő jellege miatt fontos, hanem a programok tartalmi közelítése, a tapasztalatcsere elősegítése céljából is. Még az európai munkaerő-mobilitásra középtávon gyakorolt következmények és a tagországok közötti társadalmi kohézió erősítése szempontjából is kedvező hatásokkal járhatnak a támogatások.

Az unióban a felsőoktatási intézményekben jelenleg 17 millió hallgató tanul. A 20–24 év közötti korosztály 57 százaléka vesz részt a felsőoktatásban, szemben az USA 81 százalékos adatával. A felnőtt korosztályban (30–39 éves népesség) az EU-ban a 30–34 éves korúak 4,1, a 35–39 évesek 1,8, az USA-ban a 30–34 évesek 7, a 35–39 évesek 4,9 százaléka vesz részt a felsőoktatásban (European Commission, 2006d). Az adatok alapján feltételezhető, hogy a jelenlegi hallgatói arányok emelkedésére lehet számítani a jövőben az EU-ban. Ha 20 százalékos növekedést feltételezünk a hallgatói létszámban, akkor körülbelül 20 millió hallgatóval kell számolni hosszabb távon. Ha feltételezzük, hogy átlagosan 5 évig tart az egyetemi képzés (alapképzés és mesterképzés együtt), akkor egy évfolyamban átlagosan 4 millió hallgató tanul majd. Ha az Erasmus-program szabályait változatlanul tekintjük, akkor a hallgató legkorábban másodévesen vehet részt a mobilitási programban. Tegyük fel azt is, hogy egy hallgató a 2–5. évfolyamos tanulmányai során 1 félévet tölt külföldi felsőoktatási intézményben. Ez összességében azt jelenti, hogy évente 1 millió hallgató mobilitását kellene finanszírozni abban az esetben, ha az a cél, hogy minden hallgató a tanulmányai során egyszer egy félévet másik tagországban töltsön.

A 2014-től kívánatos oktatási kiadások szintjét az Erasmus-program példáján az alábbi forgatókönyvek szerint lehetne meghatározni. A kiindulópontom az, hogy az Erasmus példája ugyanúgy értelmezhető a szakképzés vagy a felnőttoktatás területét támogató programokra is. Leegyszerűsítve feltételezem azt is, hogy a mobilitásra fordított támogatásokkal arányosan nőnek az intézményfejlesztéssel, a programok tartalmi fejlesztésével, a tapasztalatcserevel és egyéb együttműködési formákkal kapcsolatos kiadások is. Most is 3 esetet vázolok fel: az 1. esetben egy évfolyam hallgatóinak nyolcada (12,5 százaléka), vagyis 0,5 millió diák vehet részt a programban. Ez azt jelenti, hogy 4 év alatt az uniós költségvetésből a diákok fele kapna lehetőséget féléves külföldi tanulmányai támogatására. A 2. esetben évente 750 ezer diák mobilitását támogatná az unió (ez egy évfolyam 18,75 százaléka). Ebben az esetben egy diáknak 75 százalékos esélye van arra, hogy 4 év alatt egyszer elnyerje a támogatást. A 3. esetben egy évfolyam hallgatóinak 25 százaléka, azaz 1 millió diák nyerne ösztöndíjat. Ez azt jelenti, hogy 1 diák 4 év alatt egyszer elnyeri a támogatást.

A bizottság adatai alapján az Erasmus-programban 1987-től 2002 végéig 1 millió diák vett részt, és a kitűzött cél az, hogy 2012-re 3 millióra emelkedjen az addig részt vettek száma. A kitűzött cél eléréséhez 2012-ben 250 000 Erasmus-programban részt vevő diákkal számol a bizottság.¹³ Ha a 2013-as 1,03 milliárd eurós kerethez 250 000 diák mobilitásának támogatása köthető (az előbbieken felsorolt leegyszerűsítésekkel együtt), akkor könnyen kiszámítható, hogy az 1. eset finanszírozása a 2013-as kiadások megduplázását, a 2. eset a megháromszorozását, a 3. eset pedig megnégyszerezését tenné szükségessé (lásd a 4. táblázatot).

4. táblázat

Az oktatásra fordítandó kiadások javasolt nagysága
(Milliárd euróban)

Kiadási tétel	2013. évi tervezett kiadás	2014-től kívánatos évi kiadás nagysága		
		1. eset	2. eset	3. eset
Egész életen át tartó tanulás	1,03	2	3	4
A GNI %-ában	0,008	0,016	0,024	0,032

Forrás: European Commission [2006a]; European Commission [2006b]; European Parliament – Council – Commission [2006] adatai alapján saját számítások.

A transzeurópai hálózatok gyorsabb kiépítésének támogatása

A transzeurópai hálózatok megteremtése már a maastrichti szerződésben a prioritást élvező területek között szerepelt, a római szerződést kiegészítették a 129/B.–129/D. (jelenlegi 154–156.) cikkekkkel. A konkrét fejlesztési elképzeléseket pedig az 1993 végén elfogadott „Növekedés, versenyképesség és foglalkoztatottság” címet viselő dokumentumban foglalmazták meg. A hálózatok terveinek átfogó kidolgozására két szakértői csoportot hoztak létre: az egyik a közlekedési, szállítási és az energiarendszerek hálózatának megvalósításával, a másik az információáramlással összefüggő feladatokat vizsgálta meg. Az EU tehát felismerte az európai infrastruktúra fejlesztésének fontosságát, hiszen a *regionális különbségek csökkentésének és Európa gazdasági növekedésének meghatározó tényezője lehet az egész kontinenst behálózó infrastruktúra kiépítése és fejlesztése*, amely összekapcsolja a különböző adottságokkal rendelkező, egymástól távoli régiókat. A jól kiépített transzeurópai közlekedési hálózatok meghatározóak az egész kontinens fejlődése és versenyképessége szempontjából.

A transzeurópai hálózatok lehetővé teszik az európai gazdaság decentralizációját, mivel a központi fekvésű és a periferikus elhelyezkedésű régiók között megteremtik a gyors összeköttetést, a távolságokat időben jelentősen csökkentik. A fő cél a közlekedés és a szállítás gyorsabbá, biztonságosabbá tétele, a periferikus fekvésű régiók „közelebb hozása” az EU központi területeihez. Kerettervek készültek a nagy sebességű vasutak és a kombinált szállítási módok kiépítésére, útpépítésre és a vízi utak fejlesztésére, a hagyományos vasútvonalak korszerűsítésére, repülőterek és tengeri kikötők infrastruktúrájának fejlesztésére. A kombinált szállítási hálózatok kiépítése kiemelt helyet foglal el a fejlesztési elképzelések között. Ilyenek az út-vasút, illetve az út-vasút-vízi út összeköttetések, melyeknek fontos szerep jut az országutak zsúfoltságának csökkentésében és a gépjárművek okozta környezetszennyezés mérséklésében. A javasolt vasúti, országúti, vízi és légi úti fejleszté-

¹³ Lásd Jan Figel oktatásért felelős biztos beszédét: European Commission [2006b].

sek szükségességéről meghatározott kritériumok mérlegelése alapján döntöttek. A bizottság figyelembe vette az érintett régió szempontjából a beruházás gazdasági fontosságát, a munkahelyteremtő hatásokat, az ipar nyereségeit, a magántőke bevonásának lehetőségét és az EU érdekeit a határokon átnyúló hálózatok kiépítésével kapcsolatban. Minden beruházásnak szigorú környezetvédelmi elvárásoknak is meg kell felelnie.

A transzeurópai hálózatok megvalósításának feladata azonban az egyes országok kezében maradt, az EU csak katalizátorszerepet játszik a tervek kialakításában és összehangolásában. Az uniós szint lényegében a szükséges fejlesztések meghatározására vállalkozott, amelyek megvalósításához kapcsolódóan elsősorban a megvalósíthatósági tanulmányok elkészítését támogatja. Az eredetileg javasolt 26 projektből az Európai Tanács 1994. decemberi esseni ülésén 14-et jelöltek ki elsőrendű fontosságúnak, majd 2004 áprilisában fogadták el a keleti kibővülést is figyelembe vevő, 30 kiemelt projektet tartalmazó listát. Az eredetileg meghatározott beruházások megvalósítása az 1990-es évek második felében még csak kezdeti szakaszában volt, mostanáig a projektek alig 20 százaléka valósult meg. A transzeurópai közlekedési hálózat fejlesztése területén végrehajtott beruházásoknak több mint háromnegyedét a vasút- és az autópálya-hálózatra fordították. A transzeurópai úthálózat fejlesztése területén a beruházásoknak majdnem fele teljesen új út építését jelenti. A vasúti beruházásoknak pedig közel 70 százaléka a nagy sebességű hálózatok kiépítése területén valósul meg.

A transzeurópai közlekedési infrastruktúra fejlesztésének költségeit a 30 kiemelt projekt esetében 2020-ig 225 milliárd euróra becsüli a bizottság, amiben benne van a 14 eredetileg javasolt beruházás befejezéséhez még szükséges 112 milliárd euró. Azonban, ha az összes közös érdeket képviselő projektet is megvalósítanák, akkor a transzeurópai közlekedési hálózatra fordítandó kiadás meghaladná a 600 milliárd eurót. Meg kell jegyezni azt is, hogy az első látásra nagyon tűnő összegek ellenére a 30 kiemelt beruházás megvalósítása az EU GDP-jének csak 0,16 százalékát tenné ki – miközben becslések szerint a GDP 0,23 százalékára rúgó pótlólagos növekedést eredményeznének. A hálózat teljes kiépítésekor 89 500 km autópályát, 94 000 km vasutat (ebből 20 000 km nagy sebességű vasutat), 11 250 km belső vízi utat (210 kikötővel), 294 tengeri kikötőt és 366 repülőtérrel foglalná magába. A hálózat 2020-ig történő kiépülése a hiányzó összeköttetések megvalósítását (4800 km új autópálya és 12 500 km vasút megépítését), és a meglévő szakaszok (3500 km autópályát, 12 300 km vasút, 1740 km belső vízi út) rekonstrukcióját jelenti (European Commission, 2006c).

A 2007–2013 közötti időszakban a transzeurópai közlekedési hálózatok (TEN-T) kiépítését támogató költségvetési tétel a beruházások előkészítéséhez kapcsolódó megvalósíthatósági tanulmányok elkészítését támogathatja a költségek legfeljebb 50 százalékáig, a megvalósítás költségeihez pedig 10 – kivételes esetekben 20 – százalék erejéig járulhat hozzá. A 30 kiemelt projekt esetében 20 százalékos társfinanszírozás vehető igénybe, a határon átnyúló szakaszoknál pedig 30 százalékot is elérhet az uniós finanszírozás. A 2007–2013 közötti időszakra a bizottság eredetileg összesen 20,35 milliárd eurót, vagyis évi mintegy 3 milliárd eurót javasolt erre a költségvetési kiadási fejezetre, a tagországok végül csak 7,2 milliárd euróban tudtak megállapodni. Emellett a Kohéziós Alapból és az Európai Regionális Fejlesztési Alapból is támogathatók a transzeurópai közlekedési infrastruktúrához kapcsolódó beruházások. A bizottság becslései szerint – az Európai Beruházási Bank hiteleit leszámítva – a teljes uniós szintű támogatás körülbelül a transzeurópai közlekedési hálózatok beruházásainak 5-6 százalékát tudja fedezni. Ebből adódóan – hasonlóan a kutatás-fejlesztés területén nyújtott támogatásokhoz – itt is legfeljebb csak katalizátorszerepet tölthetnek be az uniós források a hálózatok megvalósulásában.

A transzeurópai energiahálózatok (TEN-E) terén szükséges beruházások összegéről részletes elemzést nem készítek, de néhány szempontot megfogalmazok az uniós szintű

szerepvállalással kapcsolatban. Két területet tartok nagyon lényegesnek: az egyik a földgáz- és kőolajvezetékek, a másik a villamosenergia-hálózatok fejlesztése. Mindkét esetben a tagországok biztonságosabb energiaellátása és az egységes piac jobb működése szempontjából szükséges a hiányzó szakaszok kiépítése, illetve a meglévő hálózatok fejlesztése és összekapcsolása. A földgáz- és kőolajvezetékek esetében az importforrások diverzifikálása miatt is fontos a megfelelő hálózatok kiépítése. A villamos energia kapcsán pedig a piac liberalizálása teszi szükségessé, hogy elsősorban a határt keresztező távvezeték-hálózatok kapacitása jelentősen bővüljön, hiszen a villamosenergia-rendszereket nemzeti keretek között építette ki mindegyik ország, így a határokon átnyúló összekapcsolások kiépítése és fejlesztése egészen újfajta megközelítést és új igénybevételt jelent. Gyakorlatilag a határt keresztező hálózatok nem egy valóban integrált elektromosáram-piac igényeinek kiszolgálására épültek ki, ezért közös érdek ezen szakaszok fejlesztésének támogatása.

A 2014-től szükséges uniós szintű kiadások meghatározásánál abból indulok ki, hogy a teljes transzeurópai közlekedési hálózat megvalósulási költsége még kb. 600 milliárd eurót igényel a bizottság 2006-os becslése alapján. Vagyis a 2006–2020 közötti időszakban átlagosan évi 40 milliárd euróra van szükség. Nem lehet tudni, hogy a 2007–2013 közötti időszakban sikerül-e a szükséges forrásokat előteremteni (csak az uniós szerepvállalás összege adott, ami meglehetősen alacsony), de azzal a feltételezéssel élek, hogy igen, tehát 2014-től is az évi 40 milliárdos forrásigénnyel számolok. Most is 3 forgatókönyvet állítok fel: az 1. esetben 25, a 2. esetben 50, a 3. esetben 75 százalékos átlagos uniós hozzájárulással számolok. Ennek megfelelően 10, 20 vagy 30 milliárd eurós évi keretet kellene biztosítani a közös költségvetésben.

5. táblázat

A transzeurópai hálózatokra fordítandó kiadások javasolt nagysága
(Milliárd euró)

Kiadási tétel	2013. évi tervezett kiadás	2014-től kívánatos évi kiadás nagysága		
		1. eset	2. eset	3. eset
Transzeurópai hálózatok (TEN-T + TEN-E)	5,709	10 + 2,5	20 + 5	30 + 7,5
A GNI %-ában	0,045	0,099	0,199	0,298

TEN-T = transzeurópai közlekedési hálózatok, TEN-E = transzeurópai energiahálózatok.

Forrás: European Commission [2006a]; European Commission [2006c]; European Parliament – Council – Commission [2006] adatai alapján saját számítások.

Az uniós szerepvállalásnál figyelembe kellene venni az érintett tagország fejlettségi szintjét, és ehhez kapcsolódhatna egy sávós társfinanszírozási rendszer. Így például a fejlettebb tagországokban a beruházás költségeinek csak 15-20 százalékához járulna hozzá az uniós, a közepesen fejletteknél 40-50, a legkevésbé fejletteknél 75-80 százalékos lehetne az uniós szerepvállalás. Ez a rendszer ötvözné a mostani transzeurópai közlekedési hálózatok kiadási fejezet és a Kohéziós Alap támogatási szabályait. Az előbbinél jelenleg 20 százalék körüli a hozzájárulási arány, az utóbbi esetben pedig akár 85 százalékos. A Kohéziós Alap kiadásainak felét jelentő transzeurópai közlekedési infrastruktúrára fordított kiadásokat a kohéziós politikai fejezetből ide csoportosítanám át. A táblázatban összehasonlításul szolgáló 2013-as kiadási összegnél a TEN kiadási tételt (1,309 milliárd euró) és a Kohéziós Alap kiadásainak 50 százalékát veszem figyelembe. Mivel a Kohéziós Alap költségvetése a 2007–2013 közötti 7 éves időszakra összesen 61,5 milliárd euró, ezért feltételezhetjük, hogy az ebből egy évre jutó átlagosan 8,8 milliárd eurónak a felét költik a transzeurópai közlekedési hálózatok támogatására, azaz

évi 4,4 milliárd eurót. A transeurópai energiahálózatok fejlesztéséhez kapcsolódó uniós szintű hozzájárulásnál azzal a feltételezéssel élek, hogy a közlekedési hálózatokra fordítandó kiadások egynegyedének megfelelő összegű támogatást biztosít az uniós költségvetés (lásd az 5. táblázatot).

A gazdasági és társadalmi kohézió erősítésének támogatása

A római szerződés eredeti változata még nem tett említést az uniós szintű kohéziós (vagy más néven regionális) politika szükségességéről, viszont már a szerződés alapján a közösség feladatának tekintették mindenhol az EU-n belül a gazdasági tevékenységek harmonikus fejlődésének, a folyamatos és kiegyensúlyozott növekedésnek, az életszínvonal emelkedésének előmozdítását. Csak fokozatosan vált nyilvánvalóvá, hogy a gazdasági integráció is súlyosbíthatja a már eredetileg is elmaradott és periférikus régiók helyzetét, ezért szükség van az uniós szintjén is e problémák kezelésére. Fokozatosan elkezdődött az uniós szintű regionális politika kereteinek kialakítása, létrejöttek a támogatásokat biztosító alapok. Az igazi fordulatot az Egységes Európai Okmány életbe lépése jelentette, mivel nyilvánvaló volt, hogy az egységes belső piac komoly nehézségeket okozhat a kevésbé fejlett tagországoknak, ezért a római szerződést kiegészítették a gazdasági és szociális kohézióról szóló (a jelenleg hatályos szövegben XVII.) címmel, a 130/A.–130/E. (jelenleg 158–162.) cikkeivel. A strukturális alapokra közös szabályozás lépett életbe 1989-ben, azóta programozási időszakonként változnak a támogatásra való jogosultság szabályai. A 2007–2013 közötti időszakra vonatkozóan a tanács 1083/2006/EK számú új rendelete szabályozza a regionális politika működését (Európai Unió Tanácsa, 2006a).

A 2007–2013 közötti időszakban már csak 3 alap támogatja az uniós regionális politikáját: az Európai Regionális Fejlesztési Alap (ERFA), az Európai Szociális Alap (ESZA) és a Kohéziós Alap. A korábbiaktól eltérően az új programozási időszakban a Kohéziós Alap szabályozása is bekerült a közös szabályozási keretbe. A 2006 végéig még a strukturális alapok közé tartozó további két alap [az Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap (EMOGA) Orientációs Szekciója és a Halászati Orientációs Pénzügyi Eszköz (HOPE)] új néven [Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alap (EMVA) és Európai Halászati Alap (EHA)] visszakerült az adott politikához. Ezekre különálló fejlesztési stratégiákat kell készíteni.

A kibővült EU számára nagy kihívást és egyben lehetőséget jelent a kevésbé fejlett és szerkezetváltáson keresztülmenő régiók növekedési potenciáljának kiaknázása. A keleti irányú kibővülés után az uniós szintű regionális politika fontosságát a regionális szinten jelentősen megnőtt fejlettségi különbségek megfelelő kezelésének és a gyorsabb fejlődés feltételei megteremtésének igénye még inkább indokolják.¹⁴ A kohéziós politikára fordított kiadások költségvetésen belüli szinte változatlan súlya egyáltalán nem tűnik indokoltnak akkor, amikor már a 2004-es kibővülés következtében jelentősen – és

¹⁴ A kohéziós politika működésének eddigi tapasztalatai azt mutatják, hogy a támogatások nélküli állapothoz képest számottevő GDP-növekedés következett be az uniós regionális fejlesztési támogatások hatására. Persze a hatások nem egyformán érvényesültek az egyes régiók esetében, de a tagországok szintjén mindenképpen kedvező az összkép, hosszú távon egyértelmű a közeledés az uniós átlagos fejlettségi szintjéhez. Bár azt is hozzá kell tenni, hogy az uniós támogatások felhasználásának hatékonyságáról megoszlanak a vélemények. A bizottság számításai szerint az 1989-től 1999-ig tartó időszak alatt Görögországban 9,9 százalékkal, Portugáliában pedig 8,5 százalékkal ért el magasabb szintet a GDP a támogatások nélküli fejlődési pálya esetében feltételezett szinthez képest. Írországra 3,7, Spanyolországra 3,1 százalékos szintkülönbséget mutatnak a számítások. A 2000-től 2006-ig tartó támogatási időszakban a támogatások nélküli szinthez képest 2006-ra Görögországban 7,3 százalékos, Portugáliában 7,8 százalékos, Spanyolországban 3,4 százalékos, Írországra 2,8 százalékos növekedési többlettel számoltak (Lásd: European Commission, 2001).

Románia és Bulgária 2007-es felvételével tovább – nőttek az unión belüli fejlettségi különbségek. A 27 tagú Európai Unióban a leggazdagabb régiók felső 10 százaléka és a legszegényebb térségek alsó 10 százaléka közötti jövedelemkülönbségek a 15 tagú uniót jellemző 2,6-szeresről 5,3-szeresre nőttek a keleti kibővülés következtében. Az új tagországok lakosságának több mint 90 százaléka él olyan régiókban, ahol az egy főre jutó GDP nem éri el az EU átlagának 75 százalékát, a régiók kétharmadában még az uniós átlag felét sem éri el a jövedelem (Eurostat, 2006b). A 2013 utáni időszak vizsgálata kapcsán ráadásul a további kibővülések hatásait is számításba kell venni.

Az infrastrukturális háttér, az emberi erőforrások minősége, a kutatási és fejlesztési területen elért szint, és mindezek hatására a régió tökevonzó képessége tekinthető a versenyképességet és ezáltal a fejlődést alapvetően befolyásoló tényezőknél, amelyek jól tükrözik egy régió fejlettségi szintjét és fejlődési kilátásait is. *Az EU kohéziós politikája keretében igénybe vehető támogatásoknak ezeket a versenyképességet befolyásoló körülményeket kell a jövőben is úgy befolyásolniuk, hogy az adott régió vonzóvá váljon a beruházók számára, megélnéüljön a vállalkozási kedv, és ezek eredményeként elinduljon a gyorsabb gazdasági növekedés.*¹⁵ Hangsúlyozni kell tehát, hogy a kohéziós politika nem a jövedelem-újraelosztásról szól, hanem a gazdasági növekedésről. Lényegében a kohéziós politika jelenti a versenyképesség és a növekedés uniós szintű előmozdításának, és ezáltal a lisszaboni és göteborgi célok megvalósításának egyik fő eszköztárát (Hübner, 2004).

2014-től a 2007–2013 közötti időszakra kialakított rendszeren a támogatási célkitűzések és a finanszírozás terén is érdemes lenne kisebb változtatásokat végrehajtani. *A jelenlegi 3 célkitűzés¹⁶ helyett 4-et javasolnék.* A konvergencia célkitűzés kiemelt részaránya mellett a határ menti együttműködés támogatására helyeznék a jelenleginél sokkal nagyobb hangsúlyt. Az 1. célkitűzés továbbra is az elmaradottabb régiók komplex fejlesztésére irányulhatna, a 75 százalékos küszöb fenntartásával. A 2. célkitűzés forrásait viszont csak a foglalkoztatási helyzet javításával összefüggő tevékenységek támogatására kellene fordítani. Tehát azt javaslom, hogy a szerkezetváltási problémákkal küzdő, de viszonylag fejlettebb régiók támogatása kerüljön ki a közös célok közül (bár ez politikailag mindig kényes kérdés volt), ezeket a szerkezetváltási támogatásokat a nemzeti költségvetésből kellene finanszírozniuk a tagországoknak. Viszont jól definiált kritériumok alapján ezekben a régiókban is lehetne foglalkoztatási célokkal összefüggő támogatásokat kapni. A 3. célkitűzés részarányát jelentősen emelném, hiszen az egész integrációs folyamat szempontjából lényeges kérdés a határokon átnyúló regionális együttműködések eredményes fejlődése. Ez valóban az egész integrációt érintő kohéziós kérdés. Új, 4. célkitűzésként a mostani közös agrárpolitika 2. pillérét képező vidékfejlesztési támogatásokat javasolnám a kohéziós politikához átcsoportosítani, mert

¹⁵ A versenyképességet befolyásoló tényezőkről és a regionális politika által megcélzott fejlesztési területekről részletesen lásd: Kengyel [2004b].

¹⁶ A jelenlegi célkitűzések a következők. *Konvergencia:* az 1. célkitűzés az uniós átlag 75 százalékánál alacsonyabb egy főre jutó GDP-vel rendelkező régiók támogatására irányul. Természetesen az új tagok az új célkitűzés fő kedvezményezettjei, de a bővítés statisztikai hatásával érintett régiók is átmeneti támogatásban („phasing out” – kivezető támogatás) részesülnek. Ez azt jelenti, hogy azok a régiók, amelyek csak a kibővülés statisztikai hatása miatt lépték át az uniós átlag 75 százalékát, továbbra is kapnak átmeneti támogatást, vagyis ebben az esetben az EU-25 átlaga helyett az EU-15 átlagához képest nézik meg a fejlettségi szint alakulását. *Regionális versenyképesség és foglalkoztatás:* a 2. célkitűzés keretében a legkevesbé fejlett régiók kivül eső ipari, városi és vidéki térségek számára nyílik lehetőség a szerkezetváltást elősegítő regionális programok támogatására. Másrészt foglalkoztatáspolitikai programok támogatására irányulnak a források. *Európai területi együttműködés:* a régiók határ menti, nemzetközi együttműködését támogatja az új 3. célkitűzés. Ez a célkitűzés a korábbi közösségi kezdeményezésű programként működő Interreg program tapasztalataira támaszkodik (Európai Unió Tanácsa, 2006a).

véleményem szerint a komplex vidékfejlesztési támogatások lényegében regionális fejlesztési célokat szolgálnak. A javasolt 4. célkitűzés keretében olyan tevékenységek támogatására lenne szükség, amelyek a vidéki térségek komplex fejlesztését elősegítik, de nem közvetlenül a mezőgazdasági termeléssel foglalkoznak. Így például a gazdasági szerkezet diverzifikációját, új tevékenységek, szolgáltatások fejlesztését, a fizikai infrastruktúra minden területének fejlesztését, kiépítését lehetne támogatni. Fontos cél lehetne a természeti és kulturális örökség védelmének támogatása és az ehhez kapcsolódó idegenforgalom fejlődésének elősegítését szolgáló beruházások támogatása is.

Az Európai Regionális Fejlesztési Alap és az Európai Szociális Alap fennmaradása mellett a Kohéziós Alap megszüntetését javasolnám, hiszen az alap támogatásainak felét jelentő közlekedési infrastruktúra-fejlesztési támogatásokat a transeurópai hálózatok fejlesztésével foglalkozó kiadási tételhez csoportosítottam át, a támogatások másik felét pedig az Európai Regionális Fejlesztési Alap tevékenységi körébe integrálnám. Az agrárpolitika keretében jelenleg nyújtott vidékfejlesztési támogatások nagy részét is az Európai Regionális Fejlesztési Alapba és az Európai Szociális Alapba lehet integrálni. Az agrárfejlesztésben csak a közvetlenül mezőgazdasággal összefüggő kiadásokat hagyom. Így a jövőben a gazdasági és társadalmi kohézió erősítését szolgáló politikát tehát 2 alap támogatná: az Európai Regionális Fejlesztési Alap és az Európai Szociális Alap. Az Európai Regionális Fejlesztési Alap által nyújtott támogatások átfogó célja továbbra is a regionális egyenlőtlenségek csökkentése, a régiók fejlődésének és szerkezetátalakításának segítése, a gazdasági és társadalmi kohézió erősítésének támogatása lenne. A támogatandó tevékenységek köre alapjában megegyezhetne a jelenlegi időszak tevékenységeivel,¹⁷ csak a Kohéziós Alaptól¹⁸ és az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alaptól átvett feladatok jöhetnének hozzá. Az Európai Szociális Alap által nyújtott támogatások 2014-től is a munkanélküliség csökkentését és felszámolását, a magas szintű foglalkoztatás elősegítését, a gazdaságilag inaktív személyek munkaerő-piaci részvételének előmozdítását és a társadalmi kirekesztés elleni küzdelmet, a hátrányos helyzetű csoportok, a fiatalok, a nők és férfiak azonos esélyeinek biztosítását támogathatják.¹⁹

A közös költségvetés kiadási tételei közül elvileg a kohéziós politikai kiadásokat érintheti leginkább az EU további kibővülése, hiszen egyre több kevésbé fejlett ország kerülhet be az unióba. Persze értelemszerűen a mostani jogosultak ekkor elesnek a támogatások nagy részétől, így a kiadások nem is biztos, hogy emelkednének – bár ehhez nagyfokú és politikailag nehezen elfogadható kompromisszumkézségre lenne szükség. A korábbi tapasztalatok erre jó példával szolgálnak a phasing out konstrukcióval, vagy az egyedi ad hoc jelleggel eldöntött plusztámogatások megadásával. Az Európai Parlamentnek az unió belső politikáival foglalkozó főigazgatósága keretében működő strukturális és kohéziós politikák részlege 2006 novemberében készített el egy tanulmányt a további kibővülések kohéziós politikára gyakorolt költségvetési hatásairól (European Parliament, 2006). A tanulmány azt vizsgálta meg, hogy a 34 tagúra bővülő unióban hogyan alakulnának a regionális politikai kiadások. A számítások során azt elemezték, hogy Horvátország, Törökország és a Nyugat-Balkán (Macedónia, Albánia, Bosznia-Hercegovina, Montenegró, Szerbia Koszovóval együtt) belépése hogyan befolyásolná az EU egy főre jutó GDP-jének alakulását és ezáltal a konvergencia-célkitűzés támogatásaira való jogosultságot.

¹⁷ Az Európai Regionális Fejlesztési Alap által 2007–2013 között támogatott tevékenységeket az 1080/2006/EK számú rendelet tartalmazza. Lásd: Európai Parlament – Európai Unió Tanácsa [2006a].

¹⁸ A Kohéziós Alap működését 2007–2013 között a Tanács 1084/2006/EK számú rendelete szabályozza. Lásd: Európai Unió Tanácsa [2006b].

¹⁹ Az Európai Szociális Alap által 2007–2013 között támogatott tevékenységeket az 1081/2006/EK számú rendelet tartalmazza. Lásd: Európai Parlament – Európai Unió Tanácsa [2006b].

A számítások kiindulópontjaként feltételezték, hogy a jövőben is az EU GDP-jének 0,37 százalékát fordítják a kohéziós politika támogatására. Az EU átlagos egy főre jutó GDP-jének 75 százaléka alatti fejlettségi szinten álló régiókban élő népesség aránya az EU-27 esetében 31 százalék, Horvátország belépésével 32 százalék, Törökország belépésével 32 százalék, a Nyugat-Balkán bekerülésével 34 százalék lenne. A becslések alapján a 34 tagú unióban a kohéziós politikára évente 38,167 milliárd euró állna rendelkezésre. A jelenlegi 3 célkitűzés közötti elosztást változatlanul feltételezve, ennek 81,5 százalékát kellene az 1. célkitűzésre költeni, ami 31,121 milliárd eurót jelentene. A számítások szerint ehhez képest csak 29,439 milliárd euróra lennének jogosultak az érintett tagországok, mert figyelembe kell venni a fejlettségi szinttel arányos támogatási plafont.²⁰ A támogatások felét Lengyelország (évi 6,75 milliárd euró) és Törökország (évi 8 milliárd euró) használhatná fel. A második csoportban 4 ország lenne: Csehország, Magyarország, Portugália és Románia, évi 2-2,5 milliárd euró körüli támogatási jogosultsággal. A többiek viszonylag szerény összegű támogatásra lennének jogosultak.

Összefoglalva tehát az Európai Parlament 2006 novemberében készült számításainak eredményeit, azt láthatjuk, hogy a jövőbeli kibővülések statisztikai hatása miatt a jelenlegi kedvezményezettnek jogosultsága csökkenne vagy részben megszűnne, és az új tagok felé terelődnének a források. Az esetleges átmeneti támogatások lehetőségét figyelmen kívül hagyva, a végső számok azt mutatják, hogy nem lenne szükség a kiadások emelésére a jelenlegi szabályok (a 75 százalékos küszöb és a fejlettséggel arányos sávok támogatási plafon) változatlan formában történő fenntartása esetében.

Az Európai Parlament számításait is figyelembe véve a 2014-től kezdődő időszakban szükséges kiadások nagyságának kiszámításánál abból indulok ki, hogy a jelenlegi időszak forrásai a további kibővülések után is elegendőnek bizonyulhatnak az 1. célkitűzés esetében. Persze akkor, ha nincs a kiesett régiók számára kivezető jellegű támogatás. Ezt a lehetőséget az eddigi tapasztalatok alapján nem vetném el. A szükséges kiadások nagyságának kiszámolásánál figyelembe veszem az 1. célkitűzésre a mostani 7 éves időszak során fordítandó 251,1 milliárd eurót, aminek az évi átlaga 35,86 milliárd euró. Ebből a Kohéziós Alap költségvetése a mostani 7 éves időszakra összesen 61,5 milliárd euró, amiből egy évre átlagosan 8,8 milliárd euró jut, de ennek csak a felét kell most beszámítani, mivel a másik felét javaslatom alapján a transzeurópai hálózatok kiadási tételnél vettem figyelembe. Így már csak évi 31,5 milliárd euróval kell számolni.

Ha a támogatások felső plafonjára meghatározott sávok támogatási rendszer küszöbszámait felfelé kerekítenénk (mert azok nagyon szerencsétlenül alakultak ki a 2005. decemberi Európai Tanácson született költségvetési alku eredményeként, lényegében a rendelkezésre álló keret visszaszámolása miatt), és legalább a legkevésbé fejlett országok esetében visszaállítanánk a 2006 végéig alkalmazott 4 százalékos plafont, akkor körülbelül évi 35 milliárd euró körüli forrásigénnyel lehet számolni. Ehhez adódhatna hozzá, a jelenlegi időszakhoz hasonlóan, a kibővülések statisztikai hatását figyelembe vevő phasing out támogatás. Így az 1. célkitűzés keretében szükséges kiadásokra az 1.

²⁰ Az Európai Tanács döntése értelmében a következő támogatottsági arányokban állapodtak meg (Council of the European Union, 2005):

– az EU-25-ök 2001–2003 közötti egy főre jutó vásárlóerő-paritáson mért GNI adatának 40 százaléka alatti ország a GDP-je maximum 3,7893 százalékát elérő támogatásra jogosult;

– 40–50 százalék közötti fejlettségi szinten 3,7135 százalékos a GDP-arányos plafon;

– 50–55 százalék közötti fejlettségi szinten 3,6188 százalékos a GDP-arányos plafon;

– 55–60 százalék közötti fejlettségi szinten 3,5240 százalékos a GDP-arányos plafon;

– 60–65 százalék közötti fejlettségi szinten 3,4293 százalékos a GDP-arányos plafon;

– 65–70 százalék közötti fejlettségi szinten 3,3346 százalékos a GDP-arányos plafon;

– 70–75 százalék közötti fejlettségi szinten 3,2398 százalékos a GDP-arányos plafon;

– 75 százalék fölött 5 százalékonként a GDP 0,09 százalékpontjával csökken a jogosultsági plafon.

esetben számoljunk 35 milliárd euróval (ez azt jelenti, hogy nincs jelentősebb kibővülés, vagy pedig vannak új tagok, de a régiek esznek a támogatástól), a 2. esetben 40 milliárd euróval (itt már kibővülés és phasing out támogatás is lenne), a 3. esetben 45 milliárd euróval (itt kibővülés és jelentősebb összegű kivezető támogatás is lenne).

A 2. célkitűzésre a mostani időszakban összesen 49,1 milliárd euró áll rendelkezésre, ami évi átlag 7 milliárdot jelent. Ennek a felét költik jelenleg a fejlettebb, de szerkezetváltási nehézségekkel küzdő régiókra. Ezt javasolnám megszüntetni úgy, hogy csak foglalkoztatási céllal kaphatnak ezek a területek is támogatást. A kiadások másik felét jelentő foglalkoztatási célokra (lényegében aktív foglalkoztatáspolitikai intézkedések támogatására) viszont az Európai Szociális Alap keretében sokkal jelentősebb összegű forrásokat kellene fordítani. Így az évi átlag 3,5 milliárd euró helyett az 1. esetben 7 milliárd, a 2. esetben 10 milliárd, a 3. esetben 13 milliárd eurós keretet javasolnék.

A 3. célkitűzésre jelenleg rendelkezésre álló 7,8 milliárd eurós keret most évi átlag 1,1 milliárdos kiadást jelent. A határ menti együttműködés támogatásánál nagyságrendileg több forrásra lenne szükség. Ez az egységes piac integráltságának erősödése és a határok mentén elterülő területek gazdasági és társadalmi kohéziójának erősítése miatt is alapvető feladat. Az évi átlag 1,1 milliárd helyett az 1. esetben 10 milliárd, a 2. esetben 15 milliárd, a 3. esetben 20 milliárd eurós keretet javasolnék. A javasolt 4. célkitűzésre fordítandó összegek esetében a jelenlegi vidékfejlesztési támogatásokból indulnék ki, ami a mostani 7 éves időszakban összesen 69,75 milliárd eurót tesz ki, ez évente körülbelül 10 milliárd eurós kiadást jelent. Ezt a szintet lehetne fenntartani 2013 után is.

6. táblázat

A gazdasági és társadalmi kohézió erősítését célzó támogatások javasolt nagysága (Milliárd euróban)

Kiadási tétel	2013. évi tervezett kiadás	2014-től kívánatos évi kiadás nagysága		
		1. eset	2. eset	3. eset
Gazdasági és társadalmi kohézió	49,456	62	75	88
1. Konvergencia	31,814	35	40	45
2. Foglalkoztatás	7,255	7	10	13
3. Határokon átnyúló együttműködés	1,134	10	15	20
4. Vidékfejlesztés	9,253	10	10	10
A GNI %-ában	0,393	0,493	0,596	0,699

Forrás: European Commission [2006a]; European Parliament – Council – Commission [2006] adatai alapján saját számítások.

A 4 célkitűzésre fordítandó kiadásokat összegezve az 1. esetben 35+7+10+10 milliárd, összesen 62 milliárd eurós kerettel számolhatunk, a 2. esetben 40+10+15+10 összesen 75, a 3. esetben 45+13+20+10 összesen 88 milliárd euróra lenne szükség. A 2013-as viszonyítási alap meghatározásánál az összevethetőség miatt nem a költségvetésben szereplő 45,342 milliárd euróra tervezett kiadási tételt veszem alapul, hanem a strukturális alapok 35,063 milliárd eurójához a 10,279 milliárd euróval rendelkező Kohéziós Alap kiadása-inak felét, 5,14 milliárd eurót és a vidékfejlesztésre fordított 9,253 milliárd eurót adom hozzá. Ez összesen 49,456 milliárd euró. A mostani 3 célkitűzés közötti 2013-as megoszlásnál a hivatalos 2013-as keret alapján a 81,5 – 16 – 2,5 százalékos megoszlással számolok. Így az eredeti 45,342 milliárd euró 81,5 százaléka jut az 1. célkitűzésre, ez

36,954 milliárd, amiből levonom a Kohéziós Alap kiadásainak felét, így 31,814 milliárd eurós kerettel lehet számolni. A 2. célkitűzésre a 45,342 milliárd 16 százalékaival számolva 7,255 milliárd euró, a 3. célkitűzésre pedig a 45,342 milliárd 2,5 százaléka 1,134 milliárd euró jut (lásd a 6. táblázatot).

Az agrárszektor modernizációjának támogatása

A közös agrárpolitika az Európai Unióban kialakított politikák közül az egyik legrészletesebben szabályozott és legkorábban létrehozott politika. Az alapszerződés 33. cikke (régi 39. cikk) fogalmazza meg a közös agrárpolitika követendő céljait. Számos megfontolás alapján már az integrációs folyamat kezdeténél fontosnak tartották a részt vevő tagországok azt, hogy az integráció szintjén jöjjön létre az agrárszektor szabályozását és a támogatások nyújtását megvalósító közös politika.²¹ A kitűzött célokat – legalábbis a régi tagországokban – alapvetően sikerült teljesíteni, hiszen a közös agrárpolitika eredményeként a mezőgazdasági *termelékenység javult, jelentős műszaki korszerűsödés* ment végbe, a mezőgazdasági termékek minősége magasabb színvonalú lett, a termésközpontok emelkedtek, *a piacok stabilizálódtak, az ellátásbiztonságot sikerült megteremteni*, a mezőgazdaságban élők megfelelő jövedelemszintje is kialakult. A támogatásoknak köszönhetően kiépült a mezőgazdaság „infrastruktúrája”: vagyis a hatékony mezőgazdasághoz nélkülözhetetlen tárolókapacitások, szállítóeszközök és hűtőházak.

Az elmúlt évtizedek során több változtatáson ment keresztül ez a politika, de mindvégig megőrizte erősen protekcionista jellegét: a magas támogatottsági szintet és a magas vámokkal védett belső piacot. Az 1990-es évek elejétől a belső reformok és a külső nyomás eredményeként az unió agrárpiacának a világ agrárpiacától való elzártsága, elszakíttósága mérséklődött. A belső árak közeledtek a világpiaci árakhoz, csökkentek a vámok és az exporttámogatások, azonban ezek még mindig magasak. Ugyanakkor még mindig az unió közös költségvetésének majdnem felét a közös agrárpolitika finanszírozására fordították a 2000-tól 2006-ig tartó költségvetési időszakban, és 2007–2013 között is – a vidékfejlesztési célokat szolgáló kiadások nélkül számítva – a kiadások 34 százaléka jut az agrárpolitika 1. pillérének finanszírozására. A közös agrárpolitika 1. pillérére fordított kiadások ilyen kiemelkedő szerepét az agrárszektor uniós szintű jelentősége egyáltalán nem teszi indokolttá. Rendkívül furcsa helyzet az, hogy amikor az unió fő fejlesztési iránya az európai gazdaság világgazdasági versenyképességének javítása, az információtechnológiai szektor fejlődése és a tudás alapú gazdaság és társadalom kialakulásának megerősítése, akkor az agrárszektor támogatására szánt összeg még mindig az egyik legnagyobb tételt jelenti a közös költségvetés kiadásai között.

A tagországok lényegében a 2007–2013-as időszakban sem hajtanak végre radikális átalakítást az agrárszektor támogatásának mérséklése terén, a viták során a tagországok *nem kívántak érdemben hozzájárulni az agrárkiadásokra előterjesztett bizottsági javaslat*hoz. A 2005 során kialakult helyzetben – amikor a nettó befizetők merevsége miatt a költségvetés egészét tekintve mindenképpen kiadáscsökkentést kellett elérni – *úgy tűnt, hogy valamilyen módon mégis hozzá lehetne kezdeni az agrárfinanszírozás átalakításához is*. Komolyan előkerülhetett volna a tabutémaként és azonnal elutasított álláspontként kezelt *nemzeti társfinanszírozás kérdése is*. Ezt a tagországok többsége azonban ez ideig mindig kategorikusan elutasította: a „renacionalizálás” címszó alatt megfogalmazott lehetőség ellen a legfőbb érveként felhozva, hogy ezzel az agrárpolitika mint közös

²¹ Az agrárpolitikai támogatások magyarázatáról részletesebben lásd: *Kengyel* [2004a].

politika jellege sérülne, és féltő, hogy a támogatások versenye alakulna ki.²² Az ún. renacionalizálás tehát egy részleges társfinanszírozás bevezetését jelentené például az állami intervenció esetében, vagy a területalapú támogatásoknál.²³ Már így is az agrár-költségvetés jelentős csökkentését lehetett volna elérni a meghatározott nemzeti hozzájárulás bevezetésével. A támogatások versenyének kialakulása elvileg reális következmény lehet, de ezt szigorú szabályokkal kordában lehet tartani.

2014-től teljesen új alapokra kellene helyezni az agrárszektor finanszírozását. Javaslatom szerint a nem közvetlenül a mezőgazdasághoz kapcsolódó támogatásokat, vagyis a komplex vidékfejlesztési célokat szolgáló forrásokat a kohéziós politika keretében kellene az előbbieken leírtak szerint egy új, 4. célkitűzés keretében támogatni. *A költségvetés agrárfejlesztésében csak az agrárszektor modernizációjával közvetlenül összefüggő támogatások nyújtását kellene biztosítani.* Olyan területekre gondolok, mint az állat- és növényegészségügyi normák betartása, az állatjóléti intézkedéseknek, a környezetvédelmi előírásoknak való megfelelés, a termelés műszaki hátterének fejlesztése (gépesítés, technológiai korszerűsítés), a mezőgazdasággal foglalkozók szakmai továbbképzése. Vagyis konkrét, jól meghatározott célokra lehetne igénybe venni az uniós támogatásokat.

Véleményem szerint így lehetne kezelni azt a különbséget, ami a nyugat-európai mezőgazdaság és a közép- és kelet-európai tagországok mezőgazdasági termelési viszonyai között fennáll. Nem lenne korrekt minden támogatást felszámolni úgy, hogy a régi tagországok évtizedeken keresztül kapták a támogatásokat, és ennek köszönhetően mára egy jól felszerelt, magas technológiai szintű agrárszektorral rendelkeznek. Az új tagoknak szükségük van ezekre a fejlesztési forrásokra, csak így tudnak tisztességes körülmények között versenyezni a régi tagországok termelőivel. Természetesen az uniós agrár-támogatások hosszú távú alakulását a nemzetközi kereskedelempolitikai tárgyalásokon születő döntések és kötelezettségvállalások is befolyásolni fogják.

2013-ban 40,645 milliárd euró jut az agrárpolitika 1. pillérének támogatására. Javaslatom szerint 2014-től a támogatások radikális csökkentésére lenne szükség, a hangsúly a vidékfejlesztés támogatására helyeződne a kohéziós politika keretében, illetve az agrármodernizáció támogatására az agrárfejlesztés keretében. Más területeken vagy teljesen el kellene törölni a támogatásokat, vagy a nemzeti költségvetések hatáskörébe kellene utalni a támogatások megadását, persze az uniós versenyszabályok betartása mellett. Ezt figyelembe véve az 1. esetben a 2013-as keret 25 százalékát, vagyis 10 milliárd eurót, a 2. esetben a keret 20 százalékát, 8 milliárd eurót, a 3. esetben 15 százalékát, 6 milliárd eurót javasolnék az agrármodernizációt támogató kiadásokra. Az agrárkiadások esetében tehát a többi kiadási tételnél kidolgozott forgatókönyvekkel ellentétben a 3 lehetséges megoldásnál egyre kisebb kerettel számolok (lásd a 7. táblázatot.)

²² Ez azonban így nem állja meg a helyét: a többi közös politikánál is van társfinanszírozás (kohéziós politika, K+F, vagy oktatási programok), ráadásul éppen az új tagországok esetében vezettek be a közvetlen kifizetéseknél a nemzeti költségvetésből történő kiegészítést. Tehát az új tagoknak nem ismeretlen az agrár-támogatások esetében a nemzeti hozzájárulás módszere. Vagyis egyáltalán nem új dologról van szó, csak a régi tagországoknál nincs ilyen.

²³ A társfinanszírozás bevezetésével még összhangot is lehetett volna teremteni a régi és az új tagokra vonatkozó szabályok között, hiszen a csatlakozási tárgyalások lezárásának kényszerű kompromisszumos megoldása következtében a közvetlen kifizetések nemzeti kiegészítése egyoldalúan érinti az új tagországokat. Tehát lényegében az új tagországokban alkalmazott módszer általános bevezetését lehetett volna valamilyen formában kialakítani. Ez természetesen azt jelentette volna, hogy sosem érnék el az uniós költségvetésből megvalósuló 100 százalékos támogatottsági szintet – ami elég kényes kérdés –, ez azonban nem akadályozhatta volna meg a költségvetés egésze szempontjából szükséges változtatások elősegítését.

Az agrárszektor modernizációját támogató kiadások javasolt nagysága
(Milliárd euróban)

Kiadási tétel	2013. évi tervezett kiadás	2014-től kívánatos évi kiadás nagysága		
		1. eset	2. eset	3. eset
Agrárpolitika	40,645	10	8	6
A GNI %-ában	0,323	0,08	0,064	0,048

Forrás: European Commission [2006a]; European Parliament – Council – Commission [2006] adatai alapján saját számítások.

További politikákhoz kapcsolódó kiadások

A közös költségvetés további tételeivel részletesen nem kívánok foglalkozni. Két területet emelnék csak ki: az egyik a külkapcsolatok, a másik a bel- és igazságügyi együttműködés. A többi közösségi politika keretében kialakult kis költségvetésű közös programokat a jövőben is fenn lehet tartani. Ilyenek például a fogyasztóvédelemmel, kultúrával, halászattal foglalkozó kezdeményezések. A legtöbb közösségi politika esetében az uniós szintnek elsősorban szabályozói szerepet kell betöltenie, az adott politika működésének finanszírozása a jövőben is a nemzeti költségvetések kezében maradhat.

A külkapcsolati eszközrendszerhez kapcsolódó kiadások a 2007–2013 közötti időszakban a 4. költségvetési fejezetbe kerültek. Létrejött egy jól strukturáltnak tekinthető csoportosítás, amely tartalmazza az elmúlt évtizedek során kiépült közös kereskedelem-politikához, a fejlesztési együttműködéshez, a közös kül- és biztonságpolitikához, valamint a humanitárius segítségnyújtáshoz kapcsolódó kiadásokat. A bizottság erre a fejezetre eredetileg 95,4 milliárd eurót javasolt, amibe beszámították az Európai Fejlesztési Alap (EFA) kiadásait is. *Ez évi átlag 13,63 milliárd eurós kiadást jelentett volna. A tagországok végül nem fogadták el az Európai Fejlesztési Alap bekerülését a közös költségvetésbe, így az alap forrásai továbbra is külön maradtak. A fejezet kiadásai végül csak 49,5 milliárd eurót tesznek ki a 7 év alatt. Ez évi átlag 7 milliárd eurós kiadást jelent, az időszak első évének 6,2 milliárd eurójáról az utolsó évben már 8,029 milliárd euróra emelkedve.*

8. táblázat

A külkapcsolati rendszerhez kapcsolódó kiadások javasolt nagysága
(Milliárd euróban)

Kiadási tétel	2013. évi tervezett kiadás	2014-től kívánatos évi kiadás nagysága		
		1. eset	2. eset	3. eset
Külkapcsolati rendszer	8,029	11	13	15
A GNI %-ában	0,064	0,087	0,103	0,119

Forrás: European Commission [2006a]; European Parliament – Council – Commission [2006] adatai alapján saját számítások.

2014-től az Európai Fejlesztési Alap kiadásainak (22,682 milliárd euró) is be kellene kerülniük a külső kapcsolatokra fordított kiadási tételbe, ami az Európai Fejlesztési Alap forrásainak szinten tartásával számolva évi 3,24 milliárd eurót jelent. A felállított forgatókönyveknél 1. esetként a 2013-ra kialakult szint fenntartásával számolok, és

ehhez veszem még hozzá az Európai Fejlesztési Alap kiadásait, ez így évi 11 milliárd euró kiadást jelentene, a 2. esetben 13, a 3. esetben 15 milliárd euró lehetne javasolni. A kiadások emelése az aktívabb uniós szintű nemzetközi szerepvállalást tenné lehetővé például a nemzetközi válsághelyzetek megoldásában való részvétel esetén (lásd a 8. táblázatot).

A 2007–2013 közötti időszakban a 3. kiadási tétel keretében kapnak támogatást a belügyi és igazságügyi területeket érintő feladatok. A fokozatosan emelkedő kiadások 2013-ra is csak 1,39 milliárd eurót érnek el, ami rendkívül csekély összegnek tűnik a külső határok védelmével, a menekültkérdés kezelésével, a terrorizmussal szembeni fellépéssel, vagy a bűnüldöző szervek közötti együttműködéssel kapcsolatban felmerülő kiadások tükrében. A magyarázatot az jelentheti, hogy viszonylag új együttműködési területekről van szó, és a tagországok költségvetése meghatározó ezeknek a kérdéseknek a finanszírozásában. A jövőben azonban hangsúlyosabban kellene megjeleníteni az uniós szerepvállalást, a közös érdekekhez kapcsolódó tevékenységek támogatását. 2014-től a 3 forгатókönyvben évi 2, 3, és 4 milliárd eurós kerettel lehetne számolni (lásd a 9. táblázatot).

9. táblázat

**A bel- és igazságügyi együttműködés területét
támogató kiadások javasolt nagysága**
(Milliárd euróban)

Kiadási tétel	2013. évi tervezett kiadás	2014-től kívánatos évi kiadás nagysága		
		1. eset	2. eset	3. eset
Bel- és igazságügyi együttműködés	1,39	2	3	4
A GNI %-ában	0,011	0,016	0,024	0,032

Forrás: European Commission [2006a]; European Parliament – Council – Commission [2006] adatai alapján saját számítások.

Az új kiadási szerkezetre tett javaslatok összegzése

Az egyes politikák támogatására javasolt kiadásokat összesítem a 10. táblázatban. Az eddigiekben vizsgált kiadásokon túl az intézményrendszer fenntartására fordítandó kiadásokra a 2013-as 7,61 milliárd euró alapján számolva évi 8 milliárd eurós keretet javasolok. Az egyéb politikákra fordítandó kiadások kiszámításához a 2013-as 127,091 milliárd eurós évi kiadási keretből levonva a vizsgált politikákra és az intézményrendszer működtetésére fordított összegeket (ez összesen 122,72 milliárd euró), a többi politikára 4,371 milliárd euró jut. 2014-től ezekre a politikákra 4,5 milliárd eurós keret fenntartásával számolok.

A javasolt kiadási tételek összesítése alapján meglepő eredményre jutottunk. Az 1. esetben a 2013-as kiadásokhoz képest mindössze 5 milliárd euróval kellene növelni az évi kiadási szintet, a 2. esetben már 37,5 milliárddal, a 3. esetben 70 milliárddal. Ez azt jelenti, hogy a minimálisan elvárható szerepvállalással számoló forгатókönyv 4 százalékos kiadásnövekedést jelentene, az elfogadható szintű szerepvállalás pedig 29 százalékos kiadásnöveléssel járna. *A nagyfokú elkötelezettséget jelentő 3. esetben viszont már 55 százalékos kiadásemeléssel kellene számolni, ugyanakkor még ez a szint is alig haladná meg az EU bruttó nemzeti jövedelmének 1,5 százalékát.* Pedig az egyes politikák

A 2014-től javasolt költségvetés kiadási tételei
(Milliárd euróban)

Kiadási tétel	2013. évi tervezett kiadás		2014-től kívánatos évi kiadás nagysága					
			1. eset		2. eset		3. eset	
	milliárd euróban	az összes kiadás %-ában	milliárd euróban	az összes kiadás %-ában	milliárd euróban	az összes kiadás %-ában	milliárd euróban	az összes kiadás %-ában
Kutatás-fejlesztés	8,851	7	20	15,2	25	15,2	30	15,2
A GNI %-ában	0,070		0,159		0,199		0,238	
Egész életen át tartó tanulás	1,030	0,8	2	1,5	3	1,8	4	2
A GNI %-ában	0,008		0,016		0,024		0,032	
Transzeurópai hálózatok (TEN-T + TEN-E)	5,709	4,5	12,5	9,5	25	15,2	37,5	19
A GNI %-ában	0,045		0,099		0,199		0,298	
Gazdasági és társadalmi kohézió	49,456	38,9	62	47	75	45,6	88	44,7
<i>1. Konvergencia</i>	<i>31,814</i>	<i>25</i>	<i>35</i>	<i>26,5</i>	<i>40</i>	<i>24,3</i>	<i>45</i>	<i>22,8</i>
<i>2. Foglalkoztatás</i>	<i>7,255</i>	<i>5,7</i>	<i>7</i>	<i>5,3</i>	<i>10</i>	<i>6,1</i>	<i>13</i>	<i>6,6</i>
<i>3. Határokon átnyúló együttműködés</i>	<i>1,134</i>	<i>0,9</i>	<i>10</i>	<i>7,6</i>	<i>15</i>	<i>9,1</i>	<i>20</i>	<i>10,2</i>
<i>4. Vidékfejlesztés</i>	<i>9,253</i>	<i>7,3</i>	<i>10</i>	<i>7,6</i>	<i>10</i>	<i>6,1</i>	<i>10</i>	<i>5,1</i>
A GNI %-ában	0,393		0,493		0,596		0,699	
Agrárpolitika	40,645	32	10	7,6	8	4,9	6	3
A GNI %-ában	0,323		0,08		0,064		0,048	
Külkapcsolati rendszer	8,029	6,3	11	8,3	13	7,9	15	7,6
A GNI %-ában	0,064		0,087		0,103		0,119	
Bel- és igazságügyi együttműködés	1,390	1,1	2	1,5	3	1,8	4	2
A GNI %-ában	0,011		0,016		0,024		0,032	
Egyéb politikák	4,371	3,4	4,5	3,4	4,5	2,7	4,5	2,3
A GNI %-ában	0,035		0,036		0,036		0,036	
Adminisztráció	7,610	6	8	6,1	8	4,9	8	4,1
A GNI %-ában	0,060		0,064		0,064		0,064	
Kiadások összesen	127,091	100	132	100	164,5	100	197	100
A GNI %-ában	1,01		1,049		1,307		1,566	

Forrás: Az elvégzett saját számítások összesítése.

vizsgálata során jól kirajzolódott, hogy az EU sikeresebb fejlődését befolyásoló politikák finanszírozására ebben a 3. esetben már számottevő hatást tudnának gyakorolni az uniós szintű kiadások. Azt is hozzá kell tenni, hogy a 3 forgatókönyvben kapott viszonylag alacsony összesített kiadási összeg annak is köszönhető, hogy az agrárpolitika finanszírozásánál radikális változással számoltam. Nagy kérdés, hogy a gyakorlatban sikerülhet-e a tagországoknak ilyen komoly változásokat keresztülvinniük és így egy sokkal kedvezőbb kiadási szerkezetű uniós költségvetést elfogadniuk.

Az egyes kiadási tételek részarányát vizsgálva látható, hogy a kutatás-fejlesztésre fordítandó kiadások részaránya a 2013-as 7 százalékhoz képest mindhárom javasolt forgatókönyv esetében az összes kiadás valamivel több mint 15 százalékára nőne. Az oktatási programok támogatására a 2013-as 0,8 százalékos részesedés helyett 1,5, 1,8, illetve 2 százalékos részarány jutna. A transzeurópai hálózatok kiépítésének támogatására a 2013-ra összehasonlítható kiadási tételként kiszámolt 4,5 százalékos részarány helyett 9,5, 15,2, illetve 19 százalékos arány esne. A kohéziós politikára a javasolt 4 célkitűzést figyelembe véve a 2013-as 38,9 százalékkal szemben 47, 45,6, és 44,7 százalék jutna a három forgatókönyv alapján. Javasolataim alapján ezen belül a határokon átnyúló együttműködés támogatásának részaránya javulna rendkívül jelentős mértékben: a 2013-as 0,9 százalékról 7,6, 9,1, illetve 10,2 százalékra. Az agrárpolitikára a 2013-as összehasonlítási alapot jelentő 1. pillér 32 százalékos részarányához képest a 3 forgatókönyvben 7,6, 4,9, illetve 3 százalékos részesedés jutna. A külkapcsolati rendszerrel összefüggő kiadásokra a 2013-as 6,3 százalékhoz képest 8,3, 7,9, illetve 7,6 százalékos részarány jutna. A bel- és igazságügyi együttműködés terén szükséges kiadások a 2013-as 1,1 százalékos részarányról 1,5, 1,8, illetve 2 százalékra emelkednének. A többi politikára fordítandó kiadások a 2013-as 3,4 százalékos részarányhoz képest arányukat tekintve fokozatos csökkenést mutatnának: 3,4, 2,7, illetve 2,3 százalék lenne a részesedésük. Az intézményrendszer működésének finanszírozása is abszolút értékben változatlan maradna, részarányát tekintve pedig a 2013-as 6 százalék helyett 6,1, 4,9, illetve 4,1 százalék lenne.

Következtetések

Az Európai Unió költségvetésének *fő feladata hosszabb távon is a közös politikák támogatása és a kohézió erősítése*. Az egyes politikáknak a versenyképesség javulását, a gyorsabb gazdasági növekedés fenntartható szintjének megalapozását kell elősegíteniük. A közös költségvetés kiadási elsősorban allokációs és disztribúciós funkciókat töltenek be, a stabilizációs szerep alapvetően a tagországok között kiépült gazdaságpolitikai koordináció keretében oldható meg. Ez az együttműködés napjainkra már igen széleskörűvé vált, hiszen magába foglalja a fiskális politikát (a Stabilitási és Növekedési Egyezmény előírásai alapján), a foglalkoztatáspolitikát és a strukturális reformok területét. A szabályozási funkció uniós költségvetési hatása nem jelentős, itt az egységes piac minél jobb működését elősegítő jogszabályalkotás, a korlátok lebontása, illetve a szabályok harmonizációja jelentik a fő irányokat.

A kibővülés és az unió előtt álló feladatok növekedése ellenére *a közös költségvetés a 2007–2013 közötti időszakban is szűk korlátok között mozoghat*, a tagországok között lezajlott viták eredményeként a GNI 1 százalékát meg nem haladó kiadási szintet fogadták el. A jelenlegi költségvetés kiadási szerkezetében és fejezetcímeiben ugyan *szakítást jelentett a megelőző időszakban érvényes struktúrával* – ami mindenképpen pozitív üzenetet hordoz, mert jelzi, hogy a tagországok milyen új prioritások szerint képzelik el az unió hosszú távú finanszírozási feladatait –, azonban az elfogadott új szerkezet és elnevezések mögött *tartalmilag jelentős mértékben a korábban kialakult kiadási tételek új formában történő csoportosítását lehet felfedezni*. Radikális átalakításról és az egyes

politikák közötti jelentős hangsúlyeltolódásról a kiadások terén tehát nem lehet beszélni. A kiadások nagyságáról folytatott viták eredményeként látható, hogy az agrárpolitikához és a kohéziós politikához nyúltak hozzá legkevésbé a tagországok. Így viszont csakis a többi politika rovására lehetett komolyabb kiadáscsökkentést elérni. Csak tendenciáiban mutatható ki átrendeződés a 7 éves időszak alatt. Hiába került a 2. fejezetbe a közös agrárpolitika, mégis összességében továbbra is a kohéziós politikával egyenrangú, a költségvetés 34 százalékát képviselő kiadási tételt képvisel a közös agrárpolitika (KAP) 1. pillérének finanszírozása. Másrészt hiába kerültek a fenntartható növekedést előmozdító 1. fejezet 1. a. alfejezetébe a versenyképességet támogató politikák, ha az erre fordított kiadások csak a költségvetés 8,5 százalékát teszik ki, bár tendenciájában kedvező, hogy az időszak végén már 16,5 százalékra emelkedik részarányuk. Igazán újat az európai állampolgárság tartalmához kötődő 3. fejezet hozott, de az erre fordított kiadások nagysága szinte elenyésző.

A 2014-től kezdődő költségvetési időszak során abból a feltételezésből kell kiindulni, hogy a közös költségvetés kiadásainak alakulása esetében is a legfontosabb szempont *az európai gazdaság versenyképességének javítása, az egységes piac eredményesebb működése és az unió belső kohéziójának erősítése*. A megfogalmazott javaslatok abból a feltételezésből indultak ki, hogy a kutatás-fejlesztés és az oktatás az a két meghatározó terület, ahol a versenyképesség javításában az uniós szintű kiadásoknak is hozzá kell járulniuk e két terület fejlődéséhez. A belső kohézió erősítésében a kohéziós politikának van kitüntetett szerepe, ugyanakkor hozzá kell tenni, hogy ez a politika egyben az egész európai gazdaság gyorsabb növekedését eredményezi. Minden esetben a belső piacba való eredményes bekapcsolódás feltételeinek megteremtésére is figyelmet kell fordítani. Ehhez az oktatási csereprogramok támogatása éppúgy szükséges, mint a transzeurópai hálózatok kiépítése, összekapcsolása. A kiadások közül az agrárpolitika terén radikális lefaragásra van szükség, csak közvetlenül az agrárszektor modernizációját, illetve a komplex vidékfejlesztést elősegítő kiadásokat indokolt uniós szinten fenntartani.

A javaslatok során kidolgozott forgatókönyvek kiadási tételeinek összesítése azt az eredményt hozta, hogy még a nagyfokú elkötelezettséggel járó esetben is kevesebb mint 200 milliárd euró évi kiadással kellene számolni, ami a GNI 1,566 százalékát teszi ki. Az uniós szintű költségvetés a viszonylag szerény szintűnek tekinthető ráfordítás ellenére is jelentős hatást tudna gyakorolni a kutatás-fejlesztés, az oktatási csereprogramok vagy a transzeurópai hálózatok terén. Ebben a legkedvezőbbnek tekinthető esetben számításaim szerint a kutatás-fejlesztésre fordított közkiadások 30 százalékát fedezné az uniós költségvetése, az oktatási csereprogramokban minden egyetemista a tanulmányai során egy félévet el tudna tölteni egy másik tagország egyetemén, illetve a transzeurópai hálózatok beruházási költségeinek 75 százalékát támogatná az unió. A kohéziós politikára a jövőben legalább olyan mértékű szerep hárulna, mint a jelenlegi időszakban. Javaslatom alapján a jelenlegi 3 célkitűzés helyett 4-et kellene bevezetni. A konvergencia-célkitűzés kiemelt részaránya mellett a határ menti együttműködés támogatása kapna a jelenleginél sokkal nagyobb hangsúlyt, a 2. célkitűzés forrásait viszont csak a foglalkoztatási helyzet javításával összefüggő tevékenységek támogatására kellene fordítani. Az új, 4. célkitűzés a mostani közös agrárpolitika 2. pillérét képező vidékfejlesztési támogatásokat tartalmazná.

Az összes kiadás alakulásában meghatározó az a tény, hogy a közös agrárpolitika 1. pillérének támogatásait radikálisan csökkenteni kellene. Javaslatom szerint a költségvetés agrárfejezetében *csak az agrárszektor modernizációjával közvetlenül összefüggő támogatások nyújtását kellene biztosítani*. Olyan területek tartoznának ide, mint az állat- és növényegészségügyi normák betartása, az állatjóléti intézkedéseknek, a környezetvédelmi előírásoknak való megfelelés, a termelés műszaki hátterének fejlesztése, a me-

zőgazdasággal foglalkozók szakmai továbbképzése. Vagyis konkrét, jól meghatározott célokra lehetne igénybe venni az uniós támogatásokat. Így nagy összegek szabadulnának fel a közös költségvetésben, és ezért is alakul ki a végső összesítésnél a meglepően alacsony kiadási szint. Az agrártámogatások átalakítása, leépítése, illetve a nemzeti költségvetések szerepvállalásának előtérbe kerülése óriási politikai vitákat válthat ki, de elkerülhetetlen a változtatások keresztülvitele. Csak így lehet az uniós szinten elkölthető forrásokat sokkal eredményesebben felhasználni a jövőben.

Hivatkozások

- Council of the European Union [2005]: Financial Perspective 2007–2013. Council of the European Union, Brussels, december 16. www.eu2005.gov.uk
- Európai Parlament [2005]: A kibővült Unió 2007 és 2013 közötti politikai kihívásai és költségvetési eszközei. Az Európai Parlament állásfoglalása a kibővített unió 2007 és 2013 közötti politikai kihívásairól és költségvetési eszközeiről. Európai Parlament, Strasbourg, június 8. PA_TA-PROV(2005)0224.
- Európai Parlament – Európai Unió Tanácsa [2006a]: Az Európai Parlament és a Tanács 1080/2006/EK rendelete (2006. július 5.) az Európai Regionális Fejlesztési Alapról és az 1783/1999/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 07. 31., L 210, 1–11. o.
- Európai Parlament – Európai Unió Tanácsa [2006b]: Az Európai Parlament és a Tanács 1081/2006/EK rendelete (2006. július 5.) az Európai Szociális Alapról és az 1784/1999/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 07. 31., L 210, 12–18. o.
- Európai Parlament – Európai Unió Tanácsa [2006c]: Az Európai Parlament és a Tanács 1720/2006/EK határozata (2006. november 15.) az egész életen át tartó tanulás terén egy cselekvési program létrehozásáról. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 11. 24. L 327, 45–68. o.
- Európai Unió Tanácsa [2006a]: A Tanács 1083/2006/EK rendelete (2006. július 11.) az Európai Regionális Fejlesztési Alapra, az Európai Szociális Alapra és a Kohéziós Alapra vonatkozó általános rendelkezések megállapításáról és az 1260/1999/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 07. 31. L 210, 25–78. o.
- Európai Unió Tanácsa [2006b]: A Tanács 1084/2006/EK rendelete (2006. július 11.) a Kohéziós Alap létrehozásáról és az 1164/1999/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 07. 31. L 210, 79–81. o.
- European Commission [2000]: Towards a European Research Area. Communication from the Commission. Brussels, január 18. COM(2000) 6, 18. 1. 2000.
- European Commission [2001]: Unity, solidarity, diversity for Europe, its people and its territory. Second Report on Economic and Social Cohesion. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- European Commission [2004a]: A new partnership for cohesion. Convergence, competitiveness, cooperation. Third Report on Economic and Social Cohesion. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- European Commission [2004b]: Building our common future. Policy changes and budgetary means of the enlarged Union 2007–2013. Brussels, 02. 10., COM(2004) 101 final.
- European Commission [2004c]: Financial Perspectives 2007–2013. Brussels, 07. 14. COM(2004) 487 final.
- European Commission [2005]: Working together for growth and jobs. A new start for the Lisbon strategy. Communication to the spring European Council. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- European Commission [2006a]: Investing in our future. http://ec.europa.eu/financial_perspective/index_en.htm
- European Commission [2006b]: Jan Figel: My Vision for European Student Mobility in the next Decade. SPEECH/06/398. 22. 06. 2006. <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction>
- European Commission [2006c]: Trans-European Networks. http://ec.europa.eu/ten/transport/priority_projects_minisite/funds_en.htm
- European Commission [2006d]: Why European higher education systems must be modernised? Press Releases. MEMO/06/190. Brussels, május 10.
- European Parliament – Council – Commission [2006]: Interinstitutional Agreement between the European Parliament, the Council and the Commission on budgetary discipline and sound financial management. Official Journal of the European Union, No. 2006/C. 139. 4. 6. 1–10. o.

- European Parliament [2006]: Future Enlargements and Cohesion Policy. European Parliament Directorate General Internal Policies of the Union Policy Department Structural and Cohesion Policies, IP/B/REGI/INT/2006_08. Brussels, november.
- Eurostat [2006a]: R&D expenditure in Europe. Statistics in focus, Science and Technology. No. 6. Eurostat, Brussels.
- Eurostat [2006b]: Sustainable Development Indicators. Economy and Finance. Eurostat, Brussels.
- Gros, Daniel – Micossi, Stefano [2005]: A Better Budget for the European Union. More Value for Money, More Money for Value. *CEPS Policy Brief*, No. 66. február.
- Hübner, Danuta [2004]: Lisbon and Cohesion Policy: Complementary Objectives. UNICE Competitiveness Day, Brussels, december 9. Speech/04/535.
- Kengyel Ákos [2003]: Az EU költségvetésének feladatai és az arányos teherviselés. *Külgazdaság*, XLVII. évf., 4. szám, 65–77. o.
- Kengyel Ákos [2004a]: A közös agrárpolitika. In: *Palánkai Tibor* (szerk.): Az európai integráció gazdaságtana. Aula Kiadó, Budapest, 135–140. o.
- Kengyel Ákos [2004b]: Az Európai Unió regionális politikája. 3. kiadás. Aula Kiadó, Budapest.
- Kengyel Ákos [2004c]: Kutatás-fejlesztési politika. In: *Palánkai Tibor* (szerk.): Az európai integráció gazdaságtana. Aula Kiadó, Budapest, 153–159. o.
- Kengyel Ákos [2004d]: Az EU költségvetésének hosszú távú alakulását befolyásoló körülmények. In: *Inotai András* (szerk.): EU-tanulmányok. I. kötet. Nemzeti Fejlesztési Hivatal, Budapest, 315–350. o.
- Kengyel Ákos [2005]: Az Európai Unió 2007–2013 közötti költségvetése és Magyarország érdekei. *Külgazdaság*, XLIX. évf., 11–12. szám, 4–36. o.
- Pelkmans, Jacques [2006]: European Integration. Methods and Economic Analysis. Pearson Education Limited, Harlow.
- Sapir, André et al. [2003]: An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver. Report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission, július. www.euractiv.com/ndbtext/innovation/sapirreport.pdf

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

„EU-pályázatok felül- és alulnézetben”

A GKI Gazdaságkutató Zrt. és az Erste Bank
közös üzleti konferenciája (2007. május 10.)

A Gazdaságkutató Zrt. most már hagyományosnak tekinthető tavaszi konferenciája, amint azt a társszervező Erste Bank elnök-vezérigazgatója, *Papp Edit* bevezetőjében elmondta, azt a célt tűzte ki, hogy a 2007-ben várható nagyszámú uniós pályázat benyújtását segítse, hogy megfelelő pályázatok révén minél több pénzt hívhassunk le a 2007–2013 közötti időszakban rendelkezésünkre álló pénzekből.

Vértes András, a GKI Zrt. elnöke a magyar gazdaságról felülnézetben szólt, kiemelve, fontos, hogy felülről ugyanazt lássuk, mint alulról. Megítélése szerint a magyar gazdaság versenyképessége hosszú távon kedvezően alakult, különösen ha az áru- és a szolgáltatásexportot együttesen vesszük figyelembe. Kedvező az export szerkezete is, magas a fejlett technológiával gyártott termékek aránya a kivitelben. Összességében, hosszabb időszakot alapul véve, a magyar gazdaság gyorsabban fejlődött, mint a nála fejlettebb, és lassabban, mint a nála fejletlenebb gazdaságok. Rövidebb távon már nem ilyen biztató a kép, 2004 és 2006 között minden kelet-közép-európai ország gyorsabban haladt előre, mint Magyarország, és némelyikben komolyabb szerkezeti reformokra is sor került, néhányan fejlettségi szintben is utolértek minket. Ezért új versenyképességi modellre van szükség, amely a 2015–2020-ig terjedő időszakra határozza meg a gazdaságfejlődési pályát. Ennek főbb elemei: korszerűbb állam, tudás, innovációalapú gazdaság, magasabb és legális foglalkoztatás, a gazdaság kifehértését segítő adórendszer, kedvezőbb üzleti környezet. *Vértes András* szerint ma ugyan piacgazdaság van Magyarországon, ám a tudás akadémiai alapú, nincs együttműködés az egyetemek, vállalatok és az állam között, rossz a nemzeti innovációs rendszer. Az adórendszer fő gyengéje, hogy nem teremti meg a középtávú előrelátás lehetőségét, magas az adókoncentráció, szűk az adóalap, az adózók köre. Az üzleti környezet bürokratikus, egy uniós felmérés szerint a bürokratikus kötöttségek mérséklése az üzleti szférában Magyarországon a GDP 2,5 százalékos növekedésének megfelelő többletet hozhatna, szemben az uniós 1,7 százalékos átlaggal.

Ficsor Ádám, a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium szakállamtitkára „Agrár-vagy vidékfejlesztés” című előadásában az EMVA-források (Európai Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Alap) szerepét elemezte a magyar gazdaság fejlődése szempontjából fontos ágazatban, a mezőgazdaságban. Véleménye szerint a mezőgazdaságban trendforduló határán vagyunk, a délkelet-ázsiai országok energia és mezőgazdasági termékek iránti tömeges és növekvő kereslete miatt az évtizedek óta kínálati piac keresletivé, a felesleg hiánnyá válhat. Ez merőben ellentétes az unió eddigi agrárpolitikájával. Ezért a következő hét évben a magyar agrárszféra 30-40, hozzáadottérték-alapon 50-60 százalékos növekedése reális, piaci oldalról megalapozott cél. Az agrárpolitikának

figyelembe kell vennie, hogy a mezőgazdaságban sok a versenyképtelen vállalkozás, ezek nem bírják a versenyt, tönkremennek. Számolni kell a tudás térhódításával a mezőgazdaságban is, a képzés, tanácsadás, innovációs klaszterek, a fogyasztói igények fokozott jelentőségre tesznek szert. Fontos a mezőgazdasági infrastruktúra, kiváltképpen a bel- és árvízvédelmi rendszer továbbépítése, az agrárszakemberek és a környezetvédők együttműködése. Látni kell, hogy a mezőgazdaság önmagában nem képes a vidék munkaerő-feleslegét lekötöni, nem elég ehhez a falusi turizmus fejlesztése sem. Az évi mintegy kétmilliárd eurónyi agrárgazdaságba beáramló pénz lekötéséhez a helyi mikro-vállalkozások és közösségek kezdeményezésére, kibontakoztatására van szükség. Az új agrárstratégia az agrártámogatási és pályázati rendszer szisztematikus áttekintése alapján annak radikális egyszerűsítését tűzte ki célul. A szakállamtitkár elmondta, hogy az ezen elvek alapján kidolgozott programot februárban nyújtották be az uniónak, szeptemberben várható a végleges döntés. Kedvező döntések már eddig is születtek, így például a géptámogatások ügyében.

Bajnai Gordon kormánybiztos jó kérdésnek minősítette a konferenciaszervezők által előadásának adott címet: „Fő téri szökökút vagy vállalkozásélénkítés?” Bár – mint mondta – ma szökökút is lehet turisztikai vonzerő, amely éppenséggel segítheti a helyi vállalkozásokat. A kormánybiztos majdnemhogy Brüsszélből jött, ahol előző nap hagyták jóvá a magyar fejlesztési célokat tartalmazó programot. Ezek szerint a következő hét évben legtöbbet közlekedésfejlesztésre (1703 milliárd forint), regionális célokra (1609 milliárd forint) és környezetvédelemre (1140 milliárd forint) költhetünk, összesen 6875 milliárd forint állhat rendelkezésünkre, amit kiegészít az agrár- és vidékfejlesztésre szánt 1300 milliárd forint. Hogy ehhez mennyi magántőke párosul, az majd a jövőben dől el. Az első pályázatok már megjelentek, 1500 pályázat már be is érkezett, ez kissé elmarad a várt 2-3000-tól. Az év második felében indul a JEREMIE program (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises), amely kifejezetten a mikro- és kisvállalkozásokat célozza meg, alacsony kamattal és állami kezességvállalással, 170 milliárd forintos kerettel. Az első Nemzeti Fejlesztési Terv tapasztalatai alapján a pályázati rendszer a kormánybiztos szerint egyszerűbb lett, átláthatóbb, erősödtek a rendszer normatív elemei, csökkent a biztosíték, a több közreműködő helyett kialakul az egyablakos rendszer. Az egyszerűsítés azonban nem jelenti a hatékonysági követelmények feladását, mérni szeretnék a befektetések hozamát, hasznát. Nyár közepén lezárhatnak a tárgyalások az operatív programokról.

A felülnézetet szolgáló előadásokat követő ösztűz vezérlője *Kocsis Györgyi*, a Heti Világgazdaság főszerkesztő-helyettese volt. *Bajnai Gordonnak* három kérdést tett fel: milyen elvek szerint osztják el a pénzt, a versenyképességi kritériumok milyen szerepet játszanak ebben, és kik kaphatják a pénzt? A kormánybiztos szerint az elmúlt harminc évben a válságok mindig újratermelődték, mert a pénzeket rossz rendszerekbe – lásd egészség- és oktatásügy – ölték, ezeket nem szabad finanszírozni, meg kell őket előbb reformálni. A második és harmadik kérdés értelmezése szerint azt feszegeti, hogy érdemes-e, szabad-e a magánszektorba közpénzt fektetni, és ezeket a pénzeket a versenyképesek kaphatják-e, akik egyébként is juthatnak hitelhez, vagy a felzárkózás, a kohézió céljából a kevésbé fejlettek. Ez utóbbi esetben a versenyképesség sérül. *Bajnai Gordon*, nem vitatva a dilemma valós voltát, amellettszállt síkra, hogy vannak olyan piaci lyukak, kockázatok, például a kutatás-fejlesztés, ahol és amikor az államnak is be kell szállnia a fejlesztésbe. Az Új Magyarország Program – fejtette ki – nem zöld-, hanem barnamezős program, van mire építeni, de a meglévő adottságok vissza is húznak. Ezért is van szükség a korrekciókra.

A felkért kérdező az FVM szakállamtitkárát arról faggatta, hogy vajon kellőképpen felkészült-e az agrárkormányzat a mezőgazdaság reformjára, tudjuk-e, hogy hol állunk

az agrárreform ügyében folyó vitában. *Ficsor Ádám* egyetértett azzal, hogy bizonyos eseményeket jobban előre lehetett volna látni, példaként a cukorár-támogatás leépítése hangzott el. De az előrelátás képességéhez kellő információra van szükség, a magyarok pedig még nem voltak beépülve azokba az uniós intézményekbe, amelyek a döntéseket néhány éve előkészítették. Az agrárstratégia, amelyet vázolt, 2013-ra alkalmassá teszi a magyar mezőgazdaságot a reformokra, előbb pedig gyökeres változások nem várhatók. Ezzel egyébként a kérdező is egyetértett. Ami a kérdés második részét illeti, ma agrárberkekben két szekértábor van, az agrárkonzervatívok, élükön a franciákkal – jelenleg mi is ehhez a táborhoz tartozunk – és az agrárliberálisok, élükön az angolokkal. Nekünk valahol a kettő között kellene lennünk.

Alulról, az önkormányzatok szemszögéből közelítette a témát *Lázár János*, Hódmezővásárhely polgármestere, aki hangsúlyozta, hogy elsősorban mint egy város önkormányzatának képviselője van itt, ehhez képest másodlagos, hogy mi az ő világnézete. Az uniós pénzek esélyt jelenthetnek az önkormányzatok számára, de veszélyeket is, attól függően, hogy mire használják a pénzt. Sok a 3200 önkormányzat és az általuk képviselt partikuláris érdekek, ezzel az önkormányzati struktúrával nem lehet a gazdaságot, az oktatást korszerűsíteni. A működésképtelen iskolákat be kell zárni, különben ezek elviszik a pénzt. Mindenki maga akar mindent megoldani, nincs közösségi, integrációs gondolkodás. További probléma, hogy ma az önkormányzatok nem szolgáltatók, amelyek kiszolgálják az adott közösséget, hanem hivatalok, amelyek az előadó szavai szerint uralkodnak. Nem képviselik a magánszféra szempontjait, nem szolgálják ki a helyi gazdasági erőket, holott együtt kellene velük működni. Mindezen feltételek megteremtése *Lázár János* szerint alapvetően a kormányzat feladata. *Kocsis Györgyi* szerint mindez kultúráváltást tételez fel, felső politikai szinten pedig nem erre mutatnak az események. Ezzel az előadó egyet is értett, ám neki mint egy város harminc-egynéhány éves vezetőjének koránál és feladatánál fogva hosszú távú gazdasági, nem pedig a rövid távú politikai szempontok alapján kell gondolkodnia. Az „alulnézést” *Ormosy Gábor*, a Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt. (MAG) vezérigazgatója folytatta. Az intézmény az első Nemzeti Fejlesztési Terv tapasztalatainak áttekintése nyomán jött létre. Hosszú volt a szerződéskötési idő, túlzott volt a bürokrácia, sok volt az adminisztratív teher, bonyolult volt az intézményi rendszer. Ezekre adott válaszként jött létre a MAG és változott a jogszabályi háttér. Az intézmény finanszírozása a teljesítmény alapján történik, egyablakos rendszerben működnek. A jogszabályi változások egyebek közt a következők: egy évben egy vállalkozás több pályázatot is nyerhet, az árbevételt – amely a teljesítmény megítélésének alapja – az inflációval korrigálják, nőtt az igénybe vehető támogatás, könnyítések történtek a biztosítéki rendszerben. A nagyobb támogatási összegek persze azzal is járnak, hogy Brüsszel is szigorúbban fogja ellenőrizni a pénzek felhasználását. *Bátora László*, a Corvinus Zrt. ügyvezető igazgatója a JEREMIE programról adott tájékoztatót. A mikro- és középvállalkozók támogatására ajánlott rendszer, állami társfinanszírozás mellett 2007 és 2014 között mikrohitel nyújtására, kezességvállalásra, kockázati tőke képzésére teremt forrásokat mintegy 150-200 milliárd forint értékben. A működési mechanizmus a következő: a források az EU-támogatásból és a tagállami hozzájárulásból adódnak, ezeket egy holdingkezelő alap – a Magyar Vállalkozás Finanszírozó Zrt. – felügyeli, amely pénzügyi közvetítők révén juttatja el a pénzeket a pályázókhoz. Cél a hitel- és tőkepiac erősítése révén a versenyképesség növelése a mikro-, a kis- és a középvállalati szektorban. Az előadó arra a nem alaptalan kérdésre, hogy miért kellett 2 milliárd forintért erre egy új szervezetet létrehozni, amikor a feladatot az FVM egyik fősztálya is el tudta volna látni, azt válaszolta, hogy csak pénzügyi vállalkozás kezelheti az alapot. A mikroszempontról megközelítések sorát *Trombitás Zoltán*, az Erste Bank EU Iroda vezetője zárta. A bank kiszámolja a sikeres pályázás előfeltételét, segít a

megfelelő pályázat kiválasztásában, de csak sikerdíjas formában vállalja az ügyfelekkel az együttműködést, ami véleménye szerint kedvező az ügyfélnek is.

Ezt követően három – az üzleti, a mezőgazdasági és az önkormányzati – szekcióban vitatták szakértői panelek tagjai és a hallgatóság az adott terület problémáit.

Bár erről a konferenciáról most hiányoztak a közgazdasági szakma és a tudomány nagy nevű képviselői, feltehetően a rendezők szándékainak is megfelelően, a résztvevők fontos gyakorlati ismeretekkel gazdagodva távozhattak.

Becsky Róbert

ÚJ KÖNYVEK

Erdős Tibor: Növekedési potenciál és gazdaságpolitika

Akadémiai Kiadó, Budapest, 2006. 393 oldal, 3500 Ft, ISBN 963-05-8399-2

Az elmúlt néhány évben több, a gazdasági növekedéssel kapcsolatos könyv is megjelent a hazai kínálatban. (Lásd: *Erdős Tibor*, 2003; *Antal László*, 2004; valamint *Csaba László*, 2005, 2006.) A három szerző új szintet jelentett könyveivel a szakirodalomban, ugyanis mindegyikük pragmatikus megközelítésben, de a „hagyományos” és a mainstream növekedésemelvényeket is bedolgozta munkáiba. *Erdős Tibor* új könyve a növekedés elméleti összefüggéseinek bemutatása után közel kétszáz oldalnyi terjedelemben a magyar gazdaság helyzetelemzését és a szerző által szükségesnek vélt és hatékony cselekvési alternatívákat mutatja be.

A szerző a gazdaságpolitikai eszközök hatékonyságának elemzésénél a fiskális eszközöket helyezi előtérbe, mivel a növekedés dinamikájának elsődleges eszköztára fiskális oldalon van, hiszen a monetáris unió rendszerével, az egységes valutaövezet kialakulásával az országokon belüli jegybanki önállóság megszűnik, így a kormányokra hárul a növekedést befolyásoló döntések meghozatala. A könyv az eddig megjelent hasonló témájú írásokhoz képest az adórendszer növekedésre gyakorolt hatásainak elemzésében hoz lényegi áttörést. Kiáll az alacsonyabb adóterhek, az egyszerűbb adórendszer szükségessége és az egykulcsos adózás irányába történő elmozdulás mellett. Csökkentené a különböző adókedvezményeket, kevésbé differenciálna a hazai és a külföldi beruházások adókedvezménye között, és a reálgazdaság, valamint a pénzügyi szektor szereplőinek egységes adóterhelését szorgalmazza. A forgalmi és a fogyasztási adók növelésének terhére csökkentené a jövedelmeket terhelő adókat. Szisztematikusan kiáll a szerző e gondolatok mellett a gazdasági növekedést meghatározó tényezők elemzése során, de mérlegeli a felmerülő ellenérveket is. Több fejezetben kitér ezek mikroökonómiai összefüggésére is.

Felhívja a figyelmet arra, hogy a gazdaságpolitika önmagában nem letéteményese a hosszabb távú gazdasági növekedésnek, megfelelő gazdaságpolitika nélkül viszont a gazdaság önmagában nem képes erre a pályára állni. A gazdaságpolitika legfontosabb feladata közvetett úton a gazdaság dinamizálása, a növekedési dinamika befolyásolása. A növekedés feltételeit a munkanövekedésre és a technika fejlődésére vezeti vissza. Szakít azzal a neoklasszikus és endogén növekedésemelvével, amely szerint a tőke növekedésének hozzájárulása az output növekedéséhez csökkenti a technikai fejlődés növekedésre gyakorolt hatását, azaz a növekedési ütemből levonják a munka és a tőke hozzájárulását is (Solow-féle maradékérték). *Erdős* korábbi könyvében is felhívja a figyelmet arra, hogy adott létszám mellett a tartós növekedési ütem nem lehet nagyobb a technikai fejlődés üteménél (*Erdős*, 2003), és erre jelen könyvében is mindvégig támaszkodik. Ebből viszont az a talán meglepő következtetés adódik, hogy a gazdasági növekedés nem lehet tartósan magas a fejlett országokban. Ugyanis a technikai növekedés, bár rendkívül látványos is lehet az informatika kimagasló fejlettségének köszönhe-

tően, az új találmányok, kutatások azonban már nem jelenthetnek többszázalékos éves növekedést. Ebből következően a fejlett országokban hosszabb távon az átlagos éves növekedési ütem sem lehet néhány százaléknál magasabb, azaz a fejlett gazdaságokban, és így hosszabb távon a feltörekvő országokban is szükségképpen lelassul a növekedési ütem. Más a helyzet azonban a jelenleg még felzárkózó vagy közepesen fejlett országok esetében. Ezekben rendszerint nem a saját technikai fejlesztések dominálnak, hanem jelentős a technikai transzfer súlya. Ebből következően ezekben a gazdaságokban középtávon a fejlett országoknál magasabb átlagos növekedési ütemmel is számolni lehet. De a technikai transzfer csak akkor tud tartósan hozzájárulni a közepesen fejlett gazdaságok növekedéséhez, ha azt beruházások is követik, ellenkező esetben csak a termelékenység ütemének növekedése következik be, ami viszont a foglalkoztatottságban jelenthet visszaesést, azaz a tőkének, illetve a beruházásoknak követniük kell a technikai fejlődés növekedési ütemét, még hozzá nagyjából ugyanolyan növekedési rátával. Ebből következik a feltörekvő országok számára az egyik legfontosabb következtetés, miszerint nem a beruházások növelése az alapfeladat, hanem fordítva, a technikai fejlődés ütemében szükséges a beruházásokat is növelni. Tehát a beruházások növekedésének önmagában nincs tartósan, hosszú távon a növekedési ütem emelkedésére gyakorolt hatása, rövid távon természetesen ez nem igaz, már csak a kihasználatlan kapacitásokra építő beruházások miatt sem. Olyannyira nem, hogy nem a beruházási ráta változása serkenti a növekedést, hanem fordítva (lásd akcelerátor hatás).

Szintén az előző könyvben írja le a szerző, hogy a beruházás egyúttal megtakarítás is, hiszen a beruházás nem fogyasztás. Ezzel elérkeztünk a közepesen fejlett országok növekedésének egyik kulcskérdéséhez. Csak akkor lehet a tőkeállományt az előző bekezdésben leírtak figyelembevételével növelni, ha ehhez a megtakarítások rendelkezésre állnak. Ha a beruházási hajlandóságot nem követi a szándékolt megtakarítások növekedési üteme, akkor a gyorsabb fejlődés nem következhet be. Exogén módon így lesz a megtakarításokból növekedési tényező. *Erdős Tibor* külön felhívja a figyelmet arra, hogy a belső megtakarításnak fogyasztói oldalon erős korlátai vannak, és nem jelenthet ebből következően megoldást a kamatmechanizmus sem. Ezért elkerülhetetlen a külső forrásbevonás, a tőkeimport. A növekedés alakulása szempontjából lényeges kérdés, hogy a beáramló tőke kamatterhe és a tőkéből keletkező profit kivitele az országból milyen egyenleget mutat. Ha ez az egyenleg a befogadó ország szempontjából pozitív, akkor a tőkeimport jelenthet növekedést, ellenkező esetben a növekedési ütem forrásfeltele ismét csak a hazai megtakarítások nagyságával lesz egyenlő.¹

A megtermelt output azonban csak akkor tud realizálódni, ha a keresleti oldal is felzárkózik mellé. Azonban ha a fogyasztáson belül az állami részarány túl magas, akkor ez a költségvetési hiányt növeli, illetve ezzel egyidejűleg a magánszektor megtakarítását részben elszívja.

A könyv második fejezete a gazdaságpolitikának a növekedésre gyakorolt hatásaival foglalkozik. A gazdaságpolitika alakíthatja kedvezően a növekedési feltételeket, de a keynesi megfontolású állami keresletnövelés, a dekonjunkturából az állami vásárlásokban, közmunkaprogramokban a kiutat megtalálni vélt gazdaságpolitika mindenképpen prociklikus hatású és csak rövid távon lehet eredményes.² A növekedés indukálásában

¹ Azt sem szabad azonban figyelmen kívül hagyni, hogy a tőkeimport jelenthet technikai transfert is, és ez az egyenleg számításának más megközelítését is adja.

² Csak akkor elfogadható egy keynesi gazdaságfilozófia, ha a gazdaságban jelentősek a kihasználatlan kapacitástartalékok, és a fogyasztás élénkítésére van szükség. Ekkor – akár az államháztartás egyenlegének romlása árán is – jogosultsága lehet az állam generálta keresletnövelésnek, amely a multiplikátor hatáson keresztül élénkítheti a gazdaságot.

azonban több területen lehet élénkítő hatása. Ilyen a kutatás-fejlesztés, ahol az állam kettős szerepet tölthet be. Egyrésztől finanszírozhat kutatásokat, elsősorban alapkutatókat (például egyetemeken, állami kutatóintézetekben). Másrésztől serkenheti a vállalati kutatás-fejlesztést, például adókedvezményekkel. *Erdős Tibor* szerint a finanszírozás megoszlásának mértéke az állam és a magánszektor között akkor elfogadható, ha az arány 1/3-2/3. Azonban a fejlett gazdaságokban az összes kutatás-fejlesztésre fordított forrásnak a GDP 3 százaléka körül kell mozognia.³ Mint a beruházásokkal foglalkozó bekezdésben említettük, a beruházások alakulása csak a technikai fejlesztéssel együtt jelent hosszú távon növekedési tényezőt. Mi generálhatja a beruházásokat? – teszi fel a szerző a kérdést. A kézenfekvő válasz a kamatlábak csökkenése volna, ez azonban csak egy egyszerű neoklasszikus tézis felidézése lenne. Ugyan a kamatlábak csökkenése a beruházási ráta emelkedését segítheti, ha viszont a technikai fejlődés nem tart vele lépést (illetve az ok-okozat fordítva igaz), akkor a csökkenő hozadék esetével állunk hamarosan szemben. Ezért fontos, hogy a beruházási kedv, a pozitív várakozások, az output értékesítési lehetőségei (hazai és export) egyaránt kedvezzenek a termelés kapacitásbővítésének. Igaz ugyanakkor, hogy a beruházások bővülése csak megfelelő megtakarítási ráta esetén valósulhat meg, ami viszont magasabb kamatláb esetén élénkül meg. Fontos azonban, hogy a reálkamatláb ne legyen túl magas sem, hiszen akkor ez nem a reálgazdaságba való forrásallokációt serkenti. *Erdős Tibor* a kamatrés nagyságára helyezi a hangsúlyt. Kiemeli, hogy a kamatrésnek csökkennie kell, a bankok adóterheinek viszont a vállalati szféra adóterheivel azonos szintre kell kerülniük. A vállalati szektor számára olyan adórendszer a megfelelő, amely ösztönzi a beruházásokat, és adókedvezmények csak ott legyenek érvényesíthetőek, ahol a beruházások új technikai fejlesztést is jelentenek. A kisebb nyereségadó viszont egalizálja a versenyelőnyt, mert a régebbi beruházások utáni adóteher sem irreálisan magas, ezáltal a régi beruházások profittermelő képessége is időben kitolódik. Ha azonban a kötelező tartalékráta magas, a tartalékok után fizetett kamat pedig alacsony, ez a banki kamatrés emelkedéséhez vezet, ami viszont a beruházások szempontjából nem kedvező.

Erdős Tibor kifejezetten nagy súlyt fektet az adózás körüli polémia körbejárására. Az alacsonyabb jövedelem- és profitadó kedvez a megtakarításoknak, de ez természetesen a különböző jövedelmű egyéneknél más-más arányban érvényesül. Minél magasabb a jövedelem, annál nagyobb a megtakarítás aránya a fogyasztáshoz képest, míg alacsonyabb jövedelemtartományban ez fordítva igaz, sőt a lakosság egy részénél negatív megtakarítás is lehetséges. A szerző igen részletesen tárgyalja és hasonlítja össze az egykulcsos és a progresszív adózás előnyeit és hátrányait. Bemutatja, hogy míg az egykulcsos jövedelemadó a megtakarításokat emelheti, elsősorban a magasabb jövedelműeknél, addig ez szociális és főleg társadalmi feszültségekhez vezethet, mivel sértheti az igazságosság vagy az arányos közteherviselés elvét. Az egykulcsos adórendszer mellett szól egyébiránt az is, hogy ezzel mérséklődhet az adómegkerülés. Azonban a háztartásokból származó megtakarítás csak kisebb részét adja a teljes nemzetgazdasági megtakarításoknak, így az egykulcsos jövedelemadóból származó előnyök és hátrányok mérlegetése után a kormányzatok ózdkodnak ennek bevezetésétől, mivel ezzel az alacsonyabb jövedelemmel rendelkezők szimpátiáját veszíthetik el. Ezért veti fel *Erdős Tibor* az adószerkezet megváltoztatásának szükségességét: a jövedelemadó súlyát és arányát

³ Míg az USA-ban 2-2,5 százalék ez az arány, addig Európában nagyobb szórást tapasztalhatunk. A két végtel Svédország: 4 százalék körüli és Olaszország: 1 százalékos ráfordítási aránnyal. Az Európai Parlament 2000-ben 3 százalékos GDP-arányos kutatás-fejlesztést irányzott elő, a feltörekvő, poszt-szocialista országok erre a célra fordított kiadásai azonban a GDP 1 százalékát sem érik el, ez alól Csehország és Szlovénia a kivétel (*Erdős*, 2006, 212 o.).

mérsékelni kell, a forgalmi és a fogyasztási adókat pedig erősíteni. Ez utóbbiaknál akár progresszív, akár egykulcsos az adó, ugyanúgy szolgálják a megtakarítások emelkedését. Többkulcsos adó esetén lehet azokat a javakat, amelyeket a szegényebb réteg nagyobb arányban vásárol, alacsonyabb adókulccsal terhelni. Az adózás és a megtakarítás kapcsolatának elemzését *Erdős Tibor* azzal zárja, hogy a megtakarítási ráta növekedését a fogyasztáson alapuló adóztatás szolgálja, amely elősegítheti a gazdasági növekedés élnkülését.

Más a helyzet a vállalatokat terhelő adók esetében. Felmerül a kérdés, hogy a vállalatok átháríthatják-e az adót a fogyasztókra? Nyilvánvaló, hogy minél nagyobb a verseny a vállalati szektoron belül, ezt annál kevésbé tehetik meg. A monopólium ez alól természetesen kivétel.⁴ Amint arról korábban is szó volt, a vállalatokat terhelő profitadó mérséklése kívánatos. Egyrészt Magyarországon a profitadó és általában az átlagos adóterhelés mértéke a térségben a legmagasabb (176. oldal), ami versenyképességet rontó tényező, másrészt a profitadó mérséklése élnkítheti a vállalati beruházásokat, illetve amiről általában kevesebb szó esik, több marad osztalékfizetésre, amelyre a tapasztalatok szerint a nagy megtakarítási hajlandóság jellemző.

Az államnak és így a gazdaságpolitikának is szerepe van a megtakarítások növelésében. A probléma nem csupán az, hogy az állami megtakarítás pozitív-e, vagy hitel kényszerül-e felvenni. A költségvetés negatív egyenlegét finanszírozni kell, amely a magánszektor megtakarításainak felszívását jelenti. Azaz, még ha a magánszektor a beruházások alakulása szempontjából elegendő megtakarítással rendelkezne is, az állami túlköltekezés elvonja ezt a forrást. Az egyenleg javítása szempontjából kézenfekvő eszköz lehet az adóterhek növelése, hiszen ekkor az államháztartás bevétele nő. Ennek káros mellékhatásai lehet például az infláció, a csökkenő gazdasági növekedés, a társadalmi elégedetlenség stb. Ráadásul ekkor, még ha az állam megtakarításai növekednének is, a magánszektor megtakarítása biztosan csökken. Ezért kijelenthetjük, hogy a magas költségvetési deficit a gazdasági növekedésre nézve erősen fékező hatású. Szintén a növekedést gátolja a magas adósságszolgálat, annak is elsősorban a kamatkötelezettsége, amely az évek során adósságszpirál kialakulásához vezethet. A másik út a kiadások csökkentése, ami viszont érdekekbe ütközik.⁵ Ilyen eszköz az államháztartás működésének karsúsítása, a köztisztviselői státusok számának csökkentése. További probléma az állami vállalatok veszteségalmaza és nem hatékony gazdálkodása. Ezek kezelése azonban azonnal politikai feszültséget generál, látszatintézkedésekkel és felelősségre vonások nélkül az állam számára gyakran kedvezőtlen privatizációval, amely a helyzetet konzerválja, vagy nem a hatékony megoldás irányába vezet, így akaratán kívül a növekedés fékezését eredményezi. Nagyon fontos összefüggésre hívja fel a figyelmet *Erdős Tibor*: kétségesnek tartja, hogy egy adócsökkentéssel egybekötött kiadáscsökkentés valóban növeli-e makroszinten a megtakarításokat? Véleménye szerint az adócsökkentéssel a megtakarítási ráta nő, de ez egy idő múlva csökkenő hatású lesz, mert a nagyobb rendelkezésre álló jövedelemhez a fogyasztás egy idő után rugalmasan igazodik. Végeredményben hosszú távon az adócsökkentésnek a megtakarítási rátára gyakorolt hatását gyengülőnek ítéli meg a szerző.

⁴ *Erdős Tibor* könyvében végig csak a versenyző és a monopolista vállalatokat vizsgálja, habár az oligopóliumok térhódítása egyre erőteljesebb. Az adóáthárítás esetében is világos, hogy minél közelebb vannak az oligopol vállalatok az egymással történő megállapodáshoz, különösképpen az ármegállapodáshoz – lásd Bertrand-modell vagy árkartell –, annál nagyobb az adóáthárítás megvalósulásának esélye.

⁵ Az infláció is javíthatja a költségvetés egyenlegét (seigniorage), de ez elsősorban nem a megtakarítások növekedésének irányába hat, hanem inkább az egyenleget javítja, vagy legalábbis a hiány reálértékét csökkenti.

Kis nyitott gazdaságokban a hazai megtakarítás nem lehet elégséges a növekedés ütemének biztosításához. Ezért a külfölditőke-áramlásokat, a tőkeimportot is figyelembe kell vennünk. *Erdős Tibor* könyvének következő fejezete is ezzel foglalkozik, elsősorban arra fókuszálva, hogy a gazdaságpolitika mit tehet a tőkeimport ösztönzése érdekében. Kézenfekvő az adókedvezmény biztosítása, ez azonban egyenlőtlen esélyeket hoz létre a hazai és a külföldi befektetések között, mivel a profitráta eltérő lesz. A mérsékelt profitadó egyaránt megfelelő lehet a hazai és a külföldi vállalatok számára is, mert ekkor nemcsak a tőkeimport növekedhet meg, hanem a hazai vállalatok megtakarítási rátája is. Fontos a külfölditőke-beruházások szempontjából a bérköltségek mértéke. A szerző szerint önmagában a munkáltatókat terhelő járulékok százalékos nagysága nem mérvadó, ugyanis a reálbér és a béreket terhelő járulékok együttes nagysága a költségtényező, ennek megoszlása – a munkáltató számára – nem lényeges. Az árfolyam alakulása viszont fontos tényező. Értelemszerűen a már megtelepült külföldi tőkének nem kedvez a gyengülő hazai fizetőeszköz, hiszen ekkor saját – külföldi – valutájában a nyeresége, vagyona veszít értékéből. A hektikusan változó árfolyam tehát elijeszti a működő tőkét, inkább spekulatív tőke mozgást indukálhat. Ezért elengedhetetlenül fontos a stabil külső és belső egyensúly, az árstabilitás, mert csak ekkor képzelhető el stabil árfolyam. A külföldi tőke a kiszámíthatóság és stabilitás mellett akkor áramolhat nagyobb ütemben az országba, ha az infrastrukturális feltételek is adottak, illetve fejlettek. Néhány gazdaság adatainak bemutatásával (71. oldal) igazolja a szerző, hogy a fejlett országok nagyobb mennyiségű tőkét exportálnak a fejlett, mint a közepesen fejlett vagy fejlődő országokba. Hasonlóan figyelemre méltó megállapításra jut, amikor azt mondja, hogy a magasan képzett munkaerő, a fejlett oktatási rendszer hosszú távon nagyobb vonzerő a tőke számára, mint a különféle adókedvezmények.

Izgalmas kérdés, hogy a gazdaságpolitika élénkítheti-e, ösztönözheti-e a versenyt, javíthatja-e a hatékonyságot. *Erdős Tibor* válasza, hogy alapvetően az állam behatolása nem javítja a gazdaság hatékonyságát. Azonban ha monopólium uralta piacot vizsgálunk, a trösztellenes politika elősegítheti a verseny kialakulását. Másrészt a gazdaságpolitika szerepe abban van, hogy mennyire „engedi” rá a külföldi gazdaságokat a hazai gazdaságra. Nyit-e a komparatív előnyök kihasználásának irányába? Véleménye szerint ezek kihasználatlanul hagyása hátráltatja a növekedést, csakúgy mint a szükséges szerkezetváltások elmaradása. Ez utóbbit mint a dinamikus gazdasági növekedés alternatíva nélküli elemét emeli ki *Erdős*. Végeredményben arra a következtetésre jut, hogy az elzárkózó gazdaságok lemaradnak, és tartós hátrányba kerülnek. A piaci nyitás és a forrásallokációk előtti szabad mozgás megeremtése nélkül nem képzelhető el dinamikus növekedés. Ezt segítheti elő a kereskedelem liberalizációja is.

A gazdasági szerkezet átalakításában az állam szerepe az ágazatok közötti forrásallokációs folyamatok befolyásolása. *Erdős Tibor* véleménye szerint az *iparpolitikának* annál jelentősebbnek kell lennie, minél lassúbb a gazdasági növekedés, különösképpen ha ez tartós tendencia. Az erőteljes állami beavatkozás azonban rontja a versenyegyenlőségi feltételeket. A támogatott ágazatokban csökken a költséghatékonyság, megerősödik a lobbierdek. Ha azonban az állam direkt módon támogatja a magánszektort, akkor annak vagy térségi támogatásnak kell lennie, vagy az egyébként versenyhátrányban lévő kis- és középvállalatok támogatását kell jelentenie, amelyen keresztül az egyenlő versenyfeltételek kialakulhatnak. Ennek eszközei lehetnek a kamattámogatás vagy a hitelgarancia. A regionális támogatások esetében a jó megoldás a tőkeáramlás ösztönzése az elmaradott régióba. Mert ha a támogatandó cél az állástalan munkaerő mobilitásának növelése (például egy fejlettebb régió irányába), akkor ez konzerválja az elmaradott régió helyzetét, a magasabban kvalifikált munkaerő elköltözik, és a régió még inkább

hanyatlásnak indul. Az iparpolitikának erőteljes szerepe lehet abban, hogy olyan működő tőkét vonzzon, amelynek infrastrukturális és a humán erőforrás feltételei is adottak.⁶

Erdős Tibor külön felhívja a figyelmet néhány, a növekedéssel kapcsolatos arányossági összefüggésre. 1. A GDP növekedési üteme nem lehet hosszabb távon nagyobb, mint az output piac bővülésének üteme. 2. Nem lehet a reálbér növekedési üteme magasabb, mint a GDP, azaz a gazdasági teljesítmény növekedési üteme. 3. A beruházások ütemének igazodnia kell a gazdasági növekedés üteméhez, azaz nem a beruházások bővülése adja a növekedési ütem alakulását. 4. Hosszú távú növekedés nem lehetséges tartós ikerdeficit fennállása esetén.

Reálisan követendő cél lehet az export vezérelte növekedés. Minél inkább kitett egy gazdaság a külkereskedelemnek, annál inkább érződik a világgazdasági élénkülés vagy hanyatlás hatása az adott gazdaság teljesítményének alakulásában. Természetesen az export alakulását több tényező is befolyásolja, ilyenek az árfolyam, a versenyképesség, valamint a külföldi tőke tulajdonosainak döntései. *Erdős Tibor* felhívja a figyelmet, hogy a fejlett gazdaságoknál az árfolyamnak a külkereskedelmi egyenlegre gyakorolt hatásai egyre kevésbé hatékonyak, hogyha fix árfolyamrendszer van érvényben, vagy ha az ingadozási sáv szűk, kiváltképpen ha egységes valutaövezetbe tartozó országokról van szó. Ekkor ugyanis az exportot élénkítő leértékelésnek kevés esélye, illetve lehetősége van. Arról nem is beszélve, hogy ebben az esetben természetesen az import lesz drága, ami – különösen energiahordozókból jelentős importra szoruló gazdaságokban – árszínvonal-növekedést okoz. A stabil árfolyam kisebb spekulációs lehetőségeket biztosít és a működőtőke-beáramlás, illetve a kiszámíthatóság miatt nagyobb előnyt jelent. A fix vagy a fentiek szerint közel fixnek tekinthető árfolyamrendszer esetében a szerző külön felhívja a figyelmet a gazdaságpolitika felelősségére és feladataira a versenyképesség vonatkozásában. Ekkor ugyanis például egy adóemelés sokkal jobban rontja a versenyképességet, de azt sem szabad elfelejteni, hogy egységes valutaövezeten belül az árszínvonalak nem feltétlenül azonosak. A tendencia azonban – *Erdős Tibor* szerint is – abba az irányba mutat, hogy az adóterhek és az árszínvonalak az egyes országok között – ugyan igen hosszú távon, de – közelednek egymáshoz. Az export alakulásában a versenyképesség négy aspektusát említi a szerző: ár, költség, minőség és gyors kínálatnövelési képesség. Vannak közgazdászok, akik szerint nem vállalatok vagy országok, hanem termékek tudnak versenyképesek lenni, azaz a versenyképesség mikrokategória. *Erdős Tibor* ezt élénken tagadja, véleménye szerint, ha a vállalatok többsége versenyképes a világpiacon, akkor a gazdaság is versenyképes. Ennek megfelelően a versenyképességnek a fenti négy szempontját elemzi a könyv. Az adóterhek vonatkozásában kiemeli, hogy a forgalmi és a fogyasztási adók a nemzetközi áruforgalomban nem növelik a termékek árát, csak hazai áremelkedést okoznak, míg a jövedelmeket terhelő adók hatása már a nemzetközi versenyképességben hátráltató tényező, hiszen ezek érezhetőek lesznek a termékek áraiban.

A szerző külön fejezetet szentel a gazdasági növekedés és az ez által okozott környezeti károk közötti összefüggésekre. Olyannyira hangsúlyos ez, hogy a tartós növekedés harmadik és egyben egyik legkritikusabb pontjának tartja a fenntartható ökológiai egyensúly kérdését. A gazdasági növekedésnek két nagy problémával kell megküzdenie: 1. a növekvő termelés növekvő energiaigényével, a hagyományos erőforrások elfogyásával, vagy legalábbis egyre drágább hozzáférhetőségével, ami általános dráguláshoz

⁶ Tudjuk, hogy a tőkebefektetés általában akkor kedvező és lehet tartós, ha nemcsak a termelést helyezik ki egy területre, hanem a befektető vállalat K+F tevékenységet is telepít. Ekkor a profitrepatriálásnak veszélye kisebb, és kevésbé valószínű, hogy a vállalat néhány év múlva új telephelyet választ magának (akár másik országban).

vezethet, 2. a természeti környezet irreverzibilis rombolásával. A megoldást az egy főre jutó kibocsátás növekedési ütemének visszafogása, illetve területi differenciálása jelentené. Fontos, hogy a fejletlen országokban a népességgyarapodás jelenlegi ütemének csökkennie kell. Ellenkező esetben – a szerző számításai szerint – az egy főre jutó GDP a földön fél évszázad alatt a felére esne vissza.

A könyv különösen ügyel arra – és ez mindenképpen emeli az elemzés egyébként is rendkívül magas színvonalát és igényességét –, hogy a tárgyalt makrogazdasági összefüggéseket, gazdaságpolitikai cselekvéseket leképezze a mikrogazdaság szintjére is. Hiányérzetünk mindössze ott lehet, hogy csak a versenyző és a monopol piacokat elemzi a szerző, kimarad az oligopólium modellek vizsgálata, ami a mai gazdasági szerkezetet figyelembe véve fontos lenne.

A szerző az elméleti fejezetek lezárásával egyúttal bizonyítja azt a feltételezését, amelyet a könyv elején írt, miszerint a gazdaságpolitika és így az állam a növekedést, a növekedési potenciált közvetlenül nem határozhatja meg, de annak nagyságát befolyásolhatja azzal, hogy a növekedés tényezőire milyen hatást gyakorol. Ezzel semmiképpen nem jelenthetjük ki, hogy a gazdaságpolitikának ne lenne messzemenően fontos és felelősségteljes feladata a növekedés alakulásában. A könyv az ezek közötti ok-okozati kapcsolatokat elemzi. Leírja és bizonyítja, hogy az egyes gazdaságpolitikai eszközök hogyan járulhatnak hozzá a fenntartható, hosszabb távú növekedési potenciál kialakításához.

Bischof Zsolt

Hivatkozások

- Antal László* [2004]: Fenntartható-e a fenntartható növekedés? Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
Csaba László [2005]: The new political economy of emerging Europe. Akadémiai Kiadó, Budapest.
Csaba László [2006]: A fölemelkedő Európa. Akadémiai Kiadó, Budapest.
Erdős Tibor [2003]: Fenntartható gazdasági növekedés. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Bischof Zsolt, a Szolnoki Főiskola adjunktusa, a Debreceni Egyetem PhD hallgatója. E-mail cím: bischof@szolf.hu

Brief Summary of the Articles

Sensitivity of the Hungarian economy to international shocks, and adjustment mechanisms

ANIKÓ BÍRÓ – PÉTER ELEK – JÁNOS VINCZE

In this paper we trace the response of the Hungarian economy to various international shocks (e.g. foreign demand, nominal exchange rate, import prices) with the help of a macroeconomic model developed jointly by the Ministry of Finance, and the Institute of Economics. After presenting the model in some detail, it is shown that, for external shocks of realistic sizes, the short term reaction of the economy may be strong. However, there exist adjustment mechanisms reversing somewhat the effects of both bad and good news.

Ownership structure and corporate governance Results of surveys

PETER VINCE

The paper presents the results of two surveys on how ownership structure and corporate governance affect corporate performance. The analyses focus on the question whether the differences among the performances of firms can be attributed to the various types of ownership structures and corporate governance practices. The concentrated ownership structure of Hungarian firms made it possible to set up groups of controlling owners. The owners were classified according to their foreign or domestic origin, and the groups were further divided according to the characteristics of ownership control. The results of the surveys reveal the differences in the control practices of the various ownership groups. These differences characterize market transactions and network contacts of the firms, as well as their management practices.

The impact of world trade trends on Hungarian external economy

JUDIT KISS

The world economic environment significantly determines the manoeuvring possibilities of Hungary's external economy. The expected 7-8% yearly growth of world trade will provide further impetus to Hungarian economic development. However, it is unlikely that Hungary will be able to improve its world trade position considerably.

Even keeping the present 36–37th rank requires significant efforts: international competition is going to increase in the EU, in the markets of third countries, as well as in the domestic market. In conformity with world economic trends, Hungary should pay more attention to the development of trade in services, with special regard to tourism and high value added services. Though the export performance of the country mainly depends on the inflow of foreign capital and the activity of multinational companies, Hungarian economic development greatly determines the country's ability to attract and keep foreign capital. The fact that presently 75 percent of Hungary's external turnover is traded with EU countries significantly determines the country's manoeuvring sphere. Under the conditions of world economic liberalism, the high degree of EU integration may impose delimitations, while under the conditions of protectionism this may function as an umbrella.

The future of EU budget Ideas on the desirable structure of expenditures

ÁKOS KENGYEL

The study formulates proposals for a new structure of expenditures in the future budgetary period in the EU from 2014. Proposals are based on lessons of the debates on present budgetary period, the problems of EU competitiveness, the needs for strengthening internal cohesion, and better exploitation of opportunities of the single market. The author points out those fields of intervention where EU level expenditures would be needed and they would have a definite impact on better performance of the European economy. On the other hand, the author respects the member states' attitudes toward the definite role of national budgets and modest level of EU budgetary expenditures. The study analyses not only the main directions of desirable changes, but sets up different scenarios on the desirable amount of expenditures and their shares within the EU budget. The study concludes that even in the case of a high level EU commitment scenario, less than EUR 200 billion would be needed, which amounts to 1,566 per cent of GNI. This relatively modest level of expenditures could play a significant role in the fields of research and development activities, education programmes, or Trans-European Networks. However, a radical reform of the common agricultural policy (CAP) would be needed in order to reach higher level of expenditures on other policies. The author proposes some ideas on the reform of the CAP and the cohesion policy.

Jogi melléklet

Hozzáférési árszabályozási problémák a hálózatos iparágakban, különös tekintettel a vízszolgáltatások piacára (az angol–walesi megoldás példaértéke)¹

BELÉNYESI PÁL

I. Bevezető

Az elmúlt években a közszolgáltatások, illetve a valaha állami tulajdonban lévő hálózatokhoz kapcsolható szolgáltatások szabályozása komoly változáson ment keresztül Európában.² Ezek a változások a piac verseny előtti megnyitásában, a szektorspecifikus szabályozás bevezetésében, a természetes monopóliumok strukturális, illetve funkcionális felbontásában, majd a vonatkozó deregulációban jelentek meg. A példaként használt amerikai és angol szabályozási struktúra hatásainak és gyakorlatának fontos eleme volt például, hogy a korábban stratégiai szempontból kiemelkedően nagyra értékelt inputokat ma már egyre inkább a szokásos kereskedelemre alkalmas, a többi áruhoz és szolgáltatáshoz hasonló termékeként kezelik.

Annak, hogy egy a verseny szempontjából kevésbé kellemes környezetből hogyan tud eljutni egy piac és annak a szereplői a hatásos verseny ideális állapotába – azaz abba a helyzetbe, amikor érvényesülnek a verseny pozitív hatásai –, több útja van. Minden preintervenció esetében meg kell azonban határozni, hogy melyek azok a rendelkezésre álló gazdasági eszközök, amelyek a célt a leghatékonyabban és a leggyorsabban, ugyanakkor a piaci szereplők integritásának és szerződési szabadságának a maximális tiszteletben tartása mellett képesek elérni. A választ elsősorban tehát arra a kérdésre kell megtalálni, hogy milyen eszközöket alkalmazhat a szabályozó hatóság egy piac átalakítása során.

Azt, hogy a „*justa piacokon*”, vagy másképpen a *nem hatékonyan működő* piacokon miért érdemes versenyösztönző helyzetet teremteni, többen vizsgálták.³ Az erőforrások

¹ A cikkben kifejtettek kizárólag a szerző saját véleményét tükrözik.

² Balance, T. – Taylor, A.: *Competition and Economic Regulation in Water (The Future of the European Water Industry)*, IWA Publishing, London, 2005. 1. o.

³ Vickers, J. (1995): *Concepts of Competition*, *Oxford Economic Papers*, 47, 1–23. o.; ill. Aghion, P. – Chankerman, M. (2004): *On the welfare effects and the political economy of competition-enhancing policies*, *The Economic Journal*, 114, 800–824. o.

hatékony elosztása hatékonyabb termelést és olcsóbb piaci árakat generál, a termékpiaci verseny növeli az általános gazdasági termelékenységet, illetve az ún. inputpiacok fejlettsége és a termelékenység közötti kapcsolat is beazonosítható.⁴ Egy tanulmány szerint a piacra való belépésnek a megkönnyítése termelékenységnövekedéssel jár, különös tekintettel az olyan piacokra, ahol a technológiafejlettség elmaradt az ideálistól.⁵

A verseny szabályozásához azonban nem csak erről az oldalról lehet közelíteni. Versenyszabályozáson kell érteni minden olyan jogszabályokon alapuló intézkedést, amelynek eredménye egy piaci szereplő magatartásának a megváltoztatása, a piac helyzetének valamilyen irányú felborulása lesz vagy lehet.⁶ Azon piaci szegmensekben, ahol jogilag biztosított vagy a természetes monopóliumok jellegzetességeit magukon viselő cégek működnek, ill. működtek, a versenyszabályozás egy speciális formája, a szektorális szabályozás alakult ki. Hosszú szabályozási gyakorlat eredményeként – meghatározott piacokon – az ágazati szabályozás és a versenyszabályozás egyre inkább közelít egymáshoz, azonban ma még az *ex-ante* beavatkozás megtartása szinte kivétel nélkül minden szektorban szükséges. A tiszta versenyjogi – *ex-post* – szabályozást a hálózatos iparágak még egyelőre nem bírják el.

A hálózatos iparágak piacain a piaci liberalizáció és a piac privatizálása a legtöbb esetben párhuzamosan történt, vagy kis késéssel követték egymást.⁷ A piaci liberalizációnak legtöbbször része volt a meglévő infrastruktúra strukturális szabályozás keretében történő lebontása.⁸ Egy ilyen szabályozás következményei azonban soha nem láthatók előre teljesen. A szabályozó célja adott, a páciensek is ismertek, azonban a kezelés módja empirikus tapasztalatok hiányában nem ismerhető kellő bizonyossággal.⁹

A következőkben egyrészt azt fogom vizsgálni, hogy egy frissen liberalizált piacon, amely a hálózatos szolgáltatások jellegét viseli, milyen eszköze van a szabályozóhatóságnak arra, hogy hatásosan ösztönözze a piaci szereplőket a hatékonyabb működésre, a jobb szolgáltatás kialakításra.

A frissen feldarabolt hálózat hatékony működéséhez nagyban hozzájárulhat egy megfelelő időben és megfelelő feltételek mellett alkalmazott hozzáférési árstratégia – vagy összekapcsolódási árszabályozás –, mert a tapasztalatok azt mutatják, hogy korrekt hozzáférési árak nélkül a fiatal vállalkozások nem képesek versenyképes árakon szolgáltatásokat nyújtani a végfelhasználóknak.

Másrészt, a piac verseny előtti megnyitása sok esetben véghezvihető szigorúan és kizárólag piacgazdasági alapokon. Ha azonban nem pusztán gazdasági és szociális szempontokat kell figyelembe venni, az újonnan piacra lépett vállalkozások szerepe, valamint az általuk nyújtott szolgáltatások minőségének és megbízhatóságának a jelentősége még szélesebb körben vizsgálendő. Így van ez például akkor, ha egészségügyi,

⁴ OECD (2005): The benefits of liberalizing product markets and reducing barriers to international trade and investment: the case of the United States and the European Union. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 432, 28. o.

⁵ Nicoletti, G. – Scarpetta, S. (2003) Regulation, productivity and growth: the OECD evidence, *Economic Policy*, April, 9–72. o.

⁶ Lásd bővebben: Valentiny Pál: Versenyképesség és versenypolitika: Változások Magyarország és az Európai Unió versenyszabályozásában 2015-ig, 86–109. o. In: Vértes András – Viszt Erzsébet (szerk.): Tanulmányok Magyarország versenyképességéről, Új Mandátum, Budapest, 2006.

⁷ Kivételek is vannak, persze. Lásd: Magyarország, a gáz és elektromos energia piaca, ahol a kilencvenes évek privatizációját jóval később – 2003 – követte a liberalizáció.

⁸ A strukturális szabályozási politika a rendelkezésre álló infrastruktúra piaci szereplők közötti felosztását jelenti. Esetünkben ez annyival egészíthető ki, hogy a hálózatos iparágak esetében a strukturális szabályozásnak azonnali szabályozott hozzáférési árakat is kellene jelentenie, hiszen ez elengedhetetlen ahhoz, hogy a piac szereplői közel azonos feltételekkel tudjanak a meglévő lehetőségekkel gazdálkodni.

⁹ Lásd, pl. „false positive” és „false negative” beavatkozásra irányuló döntéseket.

környezeti, illetve környezetvédelmi szempontok is szerepet játszanak néhány gazdasági szektor hatékonyabbá tételében. Az ún. stratégiai szerep azonosítása a hálózatos iparágak közül az energia-, közlekedési, postai, valamint a vízpiacot emeli ki és helyezi a közszolgáltatásokkal hasonló szintre. Az említett piacgazdasági, egészségügyi, környezetvédelmi szempontokon kívül számolni kell azokkal az attribútumokkal, amelyeket egy ilyen szolgáltatással kapcsolatban a fogyasztók elvárnak, azaz nem szabad elfelejteni a társadalmi, illetve szociális feladatokat sem.

Ilyen többszörösen összetett feladat előtt áll a szakhatóság a vízszolgáltatásokkal kapcsolatban.¹⁰

A fentiek figyelembevételével – hatásos szabályozási eszköz meghatározása, illetve a vízszolgáltatás speciális jellege – megpróbálok egy olyan következtetést levonni, ami elővetíti az összekapcsolási árazás kiemelt fontosságát egy olyan – a gazdaság szempontjából kevésbé profitgeneráló, ám input jellege miatt létfontosságú – piacon, ahol az EU egy tagállamában ez a módszer a gyakorlatban kipróbált és működik, és alkalmazásának lehetőségei nem kizártak más tagállamban sem.

a) A hálózatos iparágak piac előtti megnyitása, valamint a vízszolgáltatás helyzete

A szektorális szabályozhatóság különösen nehéz szakpolitikai döntéshozatal előtt áll a *vízszolgáltatások* liberalizációjával kapcsolatban. Igaz ez nagy általánosságban a szektorral kapcsolatosan, és igaz ez a később részletezendő konkrét szabályozási problémát tekintve is.

Az EU tagállamaiban és a Bizottság napirendjén az infokommunikációs piac, a postai szolgáltatások, a szállítás, valamint a gáz- és energiapiacra irányuló szabályozási politikák voltak és többnyire maradtak is a zászlóshajói a köztulajdonban lévő és vertikálisan integrált piaci szerkezettel rendelkező szektorok versenyképesebbé tételének, azok verseny előtti megnyitásának.¹¹

A liberalizáció folyamata az amerikai példára támaszkodott, majd központi feladattá vált a 80-as évek Európájában – követve az angol példát –, és az ezredfordulóra komoly eredményeket ért el a telekommunikáció és a légi szállítás szektorokban.¹² Hasonlóan jó irányba halad a szabályozási politika az energiapiacra,¹³ a vasúti szállítás¹⁴ és a postai szolgáltatások

¹⁰ Az, hogy cél lehet-e az a vízszolgáltatásokkal kapcsolatban, ami az energia esetében kialakult, azaz hogy a korábbi stratégiai szerepből mára már árukereskedelmi tevékenységek tárgya lett, korai lenne következtetést levonni. Az azonban mindenképpen figyelemre méltó, hogy az energiapiaci szabályozás nagyban hozzájárult ahhoz, hogy több olyan kereskedelmi tevékenység alakult ki, ami korábban nem volt ismert, és energiahatékonyság-javító szerepe elismert. (Pl. szennyezőanyag-kezelésre, -kibocsátásra vonatkozó engedélyek kereskedelme.) Lásd bővebben Valentiny (2006) 91–93. o.

¹¹ Lásd: Newbery, D.: Privatization, Restructuring, and Regulation of Network Utilities, *MIT Press*, 2000; Geradin, D.: The Liberalization of State Monopolies in the European Union and Beyond, *Kluwer Law International*, 2000.

¹² A piacnyitáshoz vezető jogszabályok ezeken a piacokon alapvetően a következők voltak: Directive 96/19 of 13 March 1996 amending Directive 90/388 with regard to the implementation of full competition in telecommunications markets, (1996) OJ L 74/13., ill. Council Regulation 2408/92 on access for Community Air Carriers to intra-Community air routes, (1992) OJ L 240/8.

¹³ Lásd: Directive 54/2003 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2003 concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 92/96, OJ L 176 of 15 July 2003, 37–56. o.; és Directive 2003/55 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2003 concerning common rules for the internal market in natural gas and repealing Directive 98/30, OJ L 176 of 15 July 2003, 57–78. o.

¹⁴ Directive 2001/12 of the European Parliament and of the Council of 26 February 2001 amending Council Directive 91/440 on the development of the Community's railways, (2001) O.J. L 75/1.

szektoraiban.¹⁵ Azonban a dinamikusan fejlődő piacoknak még nem sikerült elérni azt a fajta piaci fejlettségi szintet, amit a korábban említett szektorok már megközelítettek.

A korábbi állami tulajdonban lévő hálózatok és a hozzájuk kapcsolható szolgáltatók verseny előtti megnyitásával alapvetően arra számítottak, hogy a verseny által kialakított körülmények következtében a fogyasztó árak mérséklődni fognak, a fogyasztóknak több választási lehetősége lesz, valamint javulni fog a versenyképesség.¹⁶ Az alábbiakban arról lesz szó, hogy egy lineáris piacnyitási folyamat mely lépésekkel közelítette meg a már említett piacokat, s melyek azok a tényezők, amelyek továbbra is alapul szolgálnak egy hasonló szegmens kezelésével kapcsolatban.

Először is szükség van az állami vállalatoknak biztosított kizárólagos jogosultságok eltörlésére, ezen jogok új piaci szereplők előtti megnyitására. Ezt azonban követnie kell egy alapos, a piac jellegzetességeire figyelő szabályozási struktúrának, amely semmiképpen sem lehet ad hoc jellegű. Ez természetesen nem elképzelhető a megfelelő szabályozóhatóság felállítása nélkül, aki felelős lesz az említett szabályozási struktúra végrehajtásáért. Harmadsorban, minimum középtávú célként kell kitűzni a versenyjogi alapú szabályozás, majd dereguláció alkalmazását.¹⁷

Mindazzal együtt, hogy a verseny kialakulásának mesterségesen előidézett környezete megkönnyíti a piac szabályozástani értelemben vett elhagyását, fontos megjegyezni, hogy lehetnek olyan esetek, amikor igenis szükség van egy hosszabb távú versenyalapú szabályozás kialakítására. Ilyen helyzetről beszélünk akkor, amikor a hálózatos iparágak természetes monopólium jellege van, valamint a hatékonyan működő piacokon ajánlott szolgáltatások jelentős része kötelezően biztosítandó szolgáltatásként jellemezhető.¹⁸

A piaci liberalizáció a vízszolgáltatások piacára egyelőre még nem terjedt ki. Nem azért van ez így, mert Európában akár EU-, akár tagállami szinten kialakult és optimálisan működő piaci versenyről beszélhetnénk az említett piacon; vagy esetleg azért, mert a vállalkozások költséghatékonyan, magas szinten és szolgáltatások tömkelegét ajánlva teljesítenének a végfelhasználók felé. Részben azért van ez így, mert a vízszolgáltatási piacnak sajátos tulajdonságai vannak, amelyek megkülönböztetik a többi, korábban említett (rész)sikertörténettől.

b) A vízszolgáltatásokra jellemző ciklikusság

A vízszolgáltatások piaca igen összetett piac, mely alapvetően két részből áll.

Az első a vízszolgáltatást mint klasszikus folyamatot jelenti. Ennek folyamata leegyszerűsítve: víznyerés, tárolás, feldolgozás, nagyüzemi szállítás, helyi tárolás és felhasználás.

¹⁵ Directive 2002/39 of 10 June 2002 amending Directive 97/67 with regard to the further opening to competition of Community postal services, (2002) OJ L 176 /21.

¹⁶ A fentiek mellett az európai liberalizációs folyamatoknak a következő indokai is voltak: i) más, nem közszférához tartozó szektorok érdekképviselői szervei elégedetlenségüket kezdték kifejezni a közkézben lévő *input*-jellegű szolgáltatásokkal kapcsolatban, mondván hogy a versenyképességük megtartásához elengedhetetlen az utóbbi szektorok hatékonyabb tétele is; ii) a fogyasztói érdekképviselői szervek hangos panaszai azzal kapcsolatban, hogy a közszolgáltatások minősége csapnivaló és abban javulás nem várható; iii) az amerikai és angol példák; iv) valamint annak a ténye, hogy a tagállamilag támogatott és szerény mutatókkal rendelkező vállalatok fenntartása alapvetően össze nem egyeztethető az EK-szerződés rendelkezéseivel, s így a belső piac érdekeivel. Utóbbihoz lásd: Towards a Dynamic European Economy. Green Paper on the Development of the Common Market for Telecommunications Services and Equipment. Appendices. COM (87) 290, 30 June 1987; Green Paper on the development of the single market for postal services (communication from the Commission) COM(91) 476, June 1991.

¹⁷ Lásd még: Geradin, D.: The liberalization of network industries in the European Union: where do we come from and where do we go?, Economic Council of Finland, 2006. September 20., 7 *et seq.*

¹⁸ Az ún. „*universal service*”-ként nevezett szolgáltatások biztosítására láthatunk példákat a telekommunikáció területén is.

lókhoz kiszállítás fogyasztásra mint végső felhasználói folyamat. A számlázás, mérés, illetve egyéb kiskereskedelmi tevékenységek szintén külön láncszakaszba tartoznak.

A második rész a szennyvíz begyűjtését, újrafeldolgozását jelenti. Ez gyakorlatilag a következő egyszerűsített lépésekből tevődik össze: szennyvíz begyűjtés, szállítás, feldolgozás, szűrés és elhelyezés.

Jelen írásban a verseny előtti megnyitás szempontjából az első fázisra koncentrálok.

A vízszolgáltatások piaca természetes monopólium jellegű piac.¹⁹ A vízelosztó és -feldolgozó rendszerek esetében is megfigyelhető hosszú távú költséghatékonyság is ezt támasztja alá.²⁰ A fogyasztóknak gyakorlatilag nincs lehetőségük arra, hogy megválasszák, hogy kitől és a lehetőségekhez mérten milyen feltételek mellett szeretnének szolgáltatást vásárolni. Ez legtöbb esetben azért van, mert nem tudnak két különböző szolgáltatást által kínált termék közül választani. Vállalatgazdaságilag ez elsősorban azzal indokolható, hogy méretgazdaságossági szempontból nem éri meg két egymással párhuzamosan szolgáltató hálózatot – jelen esetben csőrendszert – létrehozni. A beruházási költségek magasak, a megtérülés egyáltalán nem garantált, és a szolgáltatás jellegére tekintettel a kilépési költségek is igen magasak, mivel más üzleti tevékenységre nem használható fel a létrehozott hálózat. Belépési korlátok közé tartoznak még a különböző területi jellegű költségek (pl. szállítás) is, mivel szemben más hálózatokkal, a vízszolgáltatás esetében a szállítási költségek jóval nagyobb részt képviselnek az összköltségek arányában.²¹ Rowson számításai szerint például a vízszolgáltatások kapcsán a versennyel támadható terület a szolgáltatási lánc mindössze 36%-ára terjed ki.²² Ezzel szemben az energia- és a gázpiacon ez több mint 60%. Amellett, hogy ezek a számítások természetesen költségelosztás szempontjából támadhatóak, a számok magukért beszélnek.

Az ún. *pozitív hálózati externáliák* általában szintén fontos szerepet játszanak egy hálózatos iparág esetében, mivel egy általános hozzáférési kötelezettség esetén egy újabb felhasználó belépésével exponenciálisan megnő azoknak a száma, akik a szolgáltatásból tudnak profitálni. A vízszolgáltatások esetében az említett jelenség jóval kisebb szerephez jut, mivel egy újabb fogyasztó nem tud kétirányú szolgáltatási igényrel megjelenni, kivéve a szennyvíz elvezetésével és feldolgozásával foglalkozó vállalatokkal szemben.

A fentiekben fényében – és azzal együtt, hogy jelen esetben nem igazán lehet elválasztani az upstream és a downstream piacot – a kérdés az, hogy a vertikális integráció mely szintjén lehetne a versenyt szabályozási eszközökkel ösztönözni, ami elősegíthetné a vállalkozó kedvű vállalatok piacra lépését.

A kellően hatékony és objektív hálózati hozzáférési ármodell (a továbbiakban: ármodell) kialakítása erre megoldás lehet. Abban az esetben ugyanis, ha azok a nagyvállalatok, akik hálózatok tulajdonosai, illetve kizárólagos használói, szabályozott ármodell mellett kötelezve lennének arra, hogy a piacra belépni kívánó versenytársaknak hozzáférést biztosítsanak a saját infrastruktúrájukhoz, hozzájárulnának egy sokkal vonzóbb piaci hangulathoz, azaz leválnék a belépni kívánó vállalatok válláról a kezdeti tőkeberuházások viszonylatában.

¹⁹ A természetes monopóliumokkal kapcsolatban lásd: Sharkey, W.: The theory of natural monopoly, Cambridge University Press, 1982.

²⁰ Lásd bővebben: Neutze, M.: The costs of urban physical infrastructure services, Working Paper 42, Urban Research Program, ANU, 1994.

²¹ A vízszolgáltatások esetében az indikációs listán a hozzáadott szállítási költségek az energia tízszerese, míg a gáz húszszorosa, arányosan. In: Balance, T. – Taylor, A.: Competition and Economic Regulation in Water (The Future of the European Water Industry). IWA Publishing, London, 2005, 13. o.

²² Rowson, I.: The design of competition in water, CRI, 2000.

Úgy vélem, hogy a fentiek alapján egy szabályozási szempontból központilag, azaz az erre felhatalmazott szabályozóhatóság által meghatározott hozzáférési ármoddell szükségzerű a hatékonyabb piac, alacsonyabb árak és nagyobb választékkal rendelkező és – ezáltal – erőteljesebb vásárlói erő kialakításához mind tagállami, mind EU-szinten.²³

Spottiswoode a fentiek mellett arra is felhívja a figyelmet, hogy elengedhetetlen egy független és széles jogkörrel rendelkező szabályozóhatóság felállítása, többszereplős és hitelképes piaci környezet, valamint kikényszerített beruházás a hálózati korlátok legyőzése érdekében.²⁴

c) Vertikálisan integrált piacok szabályozásáról röviden²⁵

Azon túl, hogy általában hiányos információval és tökéletlen versenyhelyezettel áll szemben a hatóság, amikor egy piac megnyitásával kapcsolatos feladata van, a szabályozóhatóságnak mindent egybevetve két lehetősége van a vertikálisan integrált piacok megnyitásával kapcsolatban: alkalmazhat strukturális vagy a működésre ható szabályozást.

Az első általában az inkumbens feldarabolását, a koncentráció ellenőrzését, ill. a belépési korlátok eltörlését jelenti, így jellegét tekintve statikus. Ezzel szemben az utóbbi sokkal inkább a különböző árazási magatartások figyelemmel kísérését jelenti.²⁶ A szabályozási tapasztalat azt mutatja, hogy sarkalatos elhatárolódás helyett a két típusú szabályozói megközelítés sokkal konzervensebb, és a fenti modellek párhuzamos alkalmazása vezet a legjobb eredményre.²⁷ A kérdés persze mindig ott marad: van-e valójában lehetőség a piacon statikusan előidézett piacnyitást ösztönözni?

A szabályozóhatóságok azonban legtöbbször nem szívesen nyúlnak egy szerkezeti-leg stabil piachoz, még akkor sem, ha a piaci verseny feltételezhetően ezt kívánná meg.²⁸ Ezzel együtt, még abban az esetben is, amikor erre sor kerül, az inkumbens vállalat számos előnnyel fog nekvívagni az új piaci helyzetnek. A kialakult márkanév ismerete, magas szintű technikai képzettség, a megtakarítások, valamint a kormányval kialakított speciális viszony mind azokhoz az általánosan elfogadott körülményekhez tartoznak, amelyek az inkumbens szolgáltatót kiemelik az újak közül.²⁹

A fentiekre tekintettel második legjobb megoldásként adódik a vertikálisan integrált piac részbeni felbontása, a kötelező hozzáférési engedélyezés, illetve a rövid és közep-távú árkontroll a versenytársak irányában.³⁰

²³ A cikk az angol rendszer bemutatásával fog foglalkozni. A magyar, angol, illetve EU-szintű szabályozási modell lehetőségnek vizsgálta megtalálható: Pál Belényesi, LL.M. tézis (2006), EUI, Firenze.

²⁴ Spottiswoode, C.: Speech at Global Water Conference, FT Energy, 13 November 2000.

²⁵ Bővebben: Vickers, J.: Competition and regulation in Vertically Related Markets, *Review of Economic Studies* (1995) 62, 1–17. o.

²⁶ Lásd még: Armstrong *et al.* (1994): Regulatory reforms: Economic analysis and British experience, MIT Press, Cambridge (MA); és Laffont, J. J. – Tirole, J. (1993): A Theory of incentives in Procurement and regulation, MIT Press, Cambridge (MA); és Laffont, J. J. – Tirole, J. (1996): Creating Competition through Interconnection: Theory and Practice, *Journal of Regulatory Economics*, 10: 227–256. o.

²⁷ Valletti, T. – Estache, A. (1999): The Theory of Access Pricing: an overview for infrastructure regulators, Discussion Paper No. 2133, Centre for Economic Policy Research, London.

²⁸ Példa és ellenpéldaként lásd a brit gáz-, illetve elektromosáram-piacot. Az előbbi vertikális dezintegráció nélkül került privát kézbe, míg az utóbbi előbb fel lett bontva előállításra és szállításra, és azok kerültek majd – helyi szinten – magánkézbe.

²⁹ Geradin, D.: The Opening of State Monopolies to Competition: Main Issues of the Liberalization Process, in D. Geradin, Ed.: The Liberalization of State Monopolies in the European Union and Beyond, Kluwer Law International, 2000, 181. o.

³⁰ Lásd az Európai Bizottság legújabb energiapiaci terveit. Pl.: Press Release IP/07/26, vagy a Final Report on: http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/energy/. Ezzel együtt, a piacnyitásnak része még a költségalapú és költségesztásra épülő működés, a könyvelési adatok nyilvánossága és a változtatási költségek csökkentése.

d) A vertikálisan integrált hálózatok nehézségei az összekapcsolási ár kialakításával kapcsolatban

Minden olyan esetben, amikor a vertikálisan integrált piacon az inkumbens vállalkozás gazdasági tevékenységet folytat a downstream piacon, jó esélye van annak, hogy a kritikus hozzáférési pontnak minősülő csatlakozási helyekhez megpróbálja megnehezíteni a versenytársak hozzáférését. Ezt legkönnyebben úgy éri el, ha irracionális árat vagy elfogadhatatlan kondíciókat határoz meg a versenytársak irányában.

Az azonban szintén könnyedén elképzelhető, hogy túl alacsony összekapcsolási árat eredményező ármodell piaci alkalmazása esetén nemcsak a meglévő vállalkozások kerülnek indokolatlanul nehéz helyzetbe, hanem a piacon megjelennek olyan vállalkozások is, amelyek nem feltétlenül hatékonyak és termelékenyek, így az ármodell kialakítása nem szolgálja az eredeti célt, azaz a hatékonyság növelését, a hatásosabb versenyt.

Szintén probléma, hogy a szabályozónak figyelemmel kell lennie arra a belépést ösztönző problémára is, hogy a belépővel részben megfizettetett eredeti beruházási költségek nem vezetnek tulajdonszerzéshez az új vállalkozás oldalán, ami elgondolkodtathatja, hogy miért kell akkor neki ehhez a költségtényezőhöz hozzájárulnia. Szintén problémás helyzet elé állítja a szabályozóhatóságot az, hogy a legtöbbször rendelkezésre álló költségadatok nem elegendők a kívánt ármodell kialakításához, mivel a pontos adatokkal a piaci előlethez képest elsősorban az inkumbensek rendelkeznek.

Összegezve elmondhatjuk, hogy amikor felmerül annak a kérdése, hogy kik, milyen körülmények között és mennyi időre kapjanak hozzáférési jogosultságot egy hálózathoz, a szabályozó hatóságnak elkerülhetetlenül szembesülnie kell a részletes árszabályozás feladatával. Más szóval, az igazi kihívás nem a probléma azonosításában rejlik, hanem abban, hogy megtaláljuk azt az árazási modellt, amely a legjobb eszköz lehet a piaci verseny kialakításához vezető úton, illetve deregulációt fog eredményezni hosszú távon.³¹

Az összekapcsolási árakra vonatkozó joggyakorlat jelenleg azt írja elő követelményként, hogy az ilyen kapcsolódási pontok hozzáférési árazása indokolt – ideális esetben költségalapú – és diszkriminációmentes legyen.³² Az azonban, hogy mit jelent az *indokolt* árazás, minden helyzetben mást és mást jelenthet.³³

e) Mi áll a hozzáférési árazási modell kialakítása mögött?

Ahogy a korábbiakban említettem, a hálózatos iparágak piacain a hatásos verseny kialakításnak elősegítése érdekében számos versenypolitikai eszköz áll rendelkezésre. Az egyik legfontosabb annak a biztosítása, hogy a potenciálisan és stratégiaileg is kulcsfontosságú³⁴ – és ezzel együtt a megépítésük tekintetében gazdaságilag nem kifizetődő – rendszerekhez biztosított legyen a hozzáférés. A korrekt hozzáférési szabályok mind az upstream, mind a downstream piacon hozzájárulnak a hatásosabban működő verseny

³¹ Lásd még: Kósa Zsuzsanna: Szabályozási stratégia a magyar hírközlési szektorban, Corvinus Egyetem, Budapest, PhD dolgozat, Budapest, 2006, II. fejezet.

³² Lásd, pl. Sea Containers/Stena Sealink, Case IV/34.689, OJ 1994 L15/8, [1995], 4 CMLR 84.

³³ Egy viszonylag friss döntés a hozzáférési árakkal kapcsolatban megtalálható az ausztrál versenyhivatal döntéstárában, ahol a telekommunikáció szegmensben találtak egy szolgáltató – a Vodafone – által meghatározott indikatív árat „nem indokolt”-nak, azzal együtt, hogy kihangsúlyozta, hogy az inkumbens vállalatoknak szükségük van egy hatékonysági alapon megtérülő költségstruktúrára, azonban ez nem lehet végletekbe menő, azaz nem eredményezhet indokolatlanul magas hasznot.

Lásd: <http://www.accc.gov.au/content/index.phtml/itemId/778372/fromItemId/2332>

³⁴ Ün. bottleneck facilities.

kialakulásához.³⁵ A hálózatos iparágak tekintetében ugyanis közös jellemzőként megállapítható, hogy a piacok vertikálisan integráltak,³⁶ valamint általában van egy olyan erőfölénnyel rendelkező piaci szereplő, aki mind az upstream, mind a downstream piacon szolgáltatót.

Abban az esetben még inkább szükség van a lehető legpontosabban kijelölt hozzáférési szabályokra, amikor az inkumbens szolgáltatók olyan forrást birtokolnak, amely nélkülözhetetlen a piaci működéshez, azaz amely nélkül eltűnnének a versenytársak a piacról. Ez nem elhanyagolható versenyjogi aggodalomra is okot ad, mivel abban az esetben, ha nincs megfelelő indoklás – vagy igazolható és elfogadható indoklással elhárítható a kötelezettség –, a nélkülözhetetlen eszközök elmélete alapján semmi sem garantálja, hogy az erőfölényben lévő vállalat nem fogja kiszorítani a piacról a versenytársát, s így a fogyasztók közvetlenül érintve lesznek, mivel kevesebb választási lehetőségük lesz a szolgáltatások tekintetében.³⁷

A hozzáférési árazásokkal kapcsolatban számos versenyjogilag pontosan beazonosítható visszaélési lehetőség nyílik. Ide tartozhat többek között a tiltott keresztfinanszírozás, a mennyiséghez kötődő árengedmények, a diszkriminatív árazás, az árukapcsolás, a szerződés kötéstől való elzárkózás és a különböző visszaélészerű árazások.³⁸

A vízszolgáltatások piacán a konkrét példák leginkább a szállításhoz, a szállítmányozáshoz, a kiskereskedelmi értékesítéshez és az ezekkel kapcsolatos árazási magatartásokhoz köthetőek. Ez említett példák természetesen ugyanúgy megtalálhatóak a gáz-, energia-, ill. a telekommunikáció területén is, különösen a helyi hurok hozzáféréssel kapcsolatban.³⁹

f) Az „elméletileg” legjobb megoldás

Egyes közgazdaságtani megközelítések szerint⁴⁰ a fogyasztók felé kiszámlázott ár – hatásos verseny és tökéletes hatékonyság mellett – a termék határkölttségével egyenlő.⁴¹ Ez azonban a vízszolgáltatások esetében – mint általában a hálózatos iparágak nagy többségénél, a természetes monopóliumjellegből adódóan – azt jelentené, hogy a termelés beruházási költségei, valamint az előállításához kapcsolódó fix és változó költségek állami finanszírozás nélkül nem térülnének meg, s így az inkumbens vállalatnak kellene

³⁵ Valletti, T. – Estache, A. (1999): The Theory of Access Pricing: an overview for infrastructure regulators. Discussion Paper No. 2133, *Centre for Economic Policy Research*, London, 2. o. Lásd még: Armstrong, M. et al. (1996): The Access pricing Problem: a Synthesis. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 44, No. 2, 131–150. o.; Price Theory and Applications, Hirschleifer, J. et al., 7th edition, Cambridge University Press, NY, USA, 2005, 221–253. o.

³⁶ A termék/szolgáltatás előállítása több lépcsőben történik, amelyek egy képzeletbeli lánc alsóbb, illetve felsőbb szintjén helyezkednek el, de kölcsönös függőségben vannak.

³⁷ A nélkülözhetetlen eszközök tanával kapcsolatban lásd, pl.: Doherty, B.: Just what are essential facilities?. *CMLR* 38, 2001, 397–436. o.; Areeda, P.: Essential Facilities; An Epithet in Need of Limiting Principles (1990) 58 *Antitrust Law Journal*; Temple Lang, J.: The Principle of Essential Facilities in European Community Competition Law – The Position Since Bronner (2000) 1 *Journal of Network Industries*, 375–405 o.

³⁸ Lásd bővebben: Valetti, T. – Estache, A. (1999): The Theory of Access Pricing: an overview for infrastructure regulators. Discussion Paper No. 2133, *Centre for Economic Policy Research*, London.

³⁹ Ugyanígy megtalálható az energiapiacra az előállítás, átalakítás, leosztás, mérés, számlázás szakaszokban, ahol a nélkülözhetetlen eszköznek az átalakítás és a leosztás szakaszaiban megtalálható eszközök minősülnek, mivel ezek lemásolása gazdaságilag nem kifizetődő.

⁴⁰ Lásd még a Pareto-optimum megközelítést, illetve a Baumol–Bradford-féle határkölttség alapú árazástól való elrugaszkodás elméletét. In: Baumol, W. J. – Bradford, D. F.: Optimal Departures from Marginal Cost Pricing (1970), *The American Economic Review*, Vol. 60, No. 3., 265–283. o.

⁴¹ Lásd ezzel szemben Marx közgazdasági megközelítését, ami az árban a munka költségeit is megjeleníti.

viselni ezeket is – feltéve persze, ha a privatizációt megelőző szakaszban azokhoz hozzájárult.⁴² Az azonban semmilyen körülmény mellett nem várható el, hogy egy központi-lag deficiteseknek rendelt vállalat működőképes maradjon külső – ez legtöbb esetben állami – segítségnyújtás nélkül, így az ármeghatározásnál erre figyelemmel kell lennie a szabályozhatóságnak.

Ennek fényében olyan ármodellt célszerű kialakítani, ami figyelembe veszi az inkumbens azon fix költségeit is, amelyek a hálózat működtetéséhez hozzájárulnak. Ez az upstream piacon lévő alulberuházás elkerülése érdekében is szükséges, mivel az inkumbens szolgáltató tartózkodni fog minden olyan beruházástól, amely a downstream piacon kiaknázhatóvá válhat anélkül, hogy az ahhoz kapcsolódó járulékos költségeit megtéríthetné.⁴³

Egyes kommentátorok szerint a jobbiztonság, valamint a hatékonyabb és átláthatóbb verseny érdekében a nélkülözhetetlen eszközök elmélete éppen ezért csak kiindulási pont, és szükség van egy határozott szabályozási árpolitikára is.⁴⁴

Fontos, hogy bármilyen modellt határoz meg a szabályozásért felelős tagállami hatóság, figyelemmel kell lennie a verseny egyik legfontosabb céljára, mégpedig a fogyasztó „maximális” jólétére. Ennek érdekében a következő három szempontot kell figyelembe venni: termelési, dinamikus és allokációs hatékonyság.⁴⁵ Ez tömören azt jelenti, hogy a rendelkezésre álló nyersanyagok legcélszerűbb elosztása mellett, a legalacsonyabb költségekkel, hosszú távon fejlődő piaci körülményekkel számolva kerüljön sor a szolgáltatás előállítására.

A hálózatos iparágak fentebb vázolt problémáira tekintettel, valamint a vízszolgáltatási piac sajátos karakterét figyelembe véve a szabályozó mindig szembesülni fog azzal, hogy az ideális, korrekt és hatékony modellkialakítás nem lesz egyszerű. Hasznunkra válhat azonban a brit szabályozhatóság főigazgatójának egyik döntése, amelyben az áll, hogy ilyen esetekben, azaz amikor jogvita van egy inkumbens és egy új szereplő között a kialakított ármodellel kapcsolatban, érdemes figyelmet fordítani az Európai Bizottság javaslatára, amely a telekommunikáció területén alkalmazandó versenyjogi szabályokkal foglalkozik.⁴⁶ A természetes monopóliumok éppen ezért a szabályozók kedvelt alanyai is lehetnek, mivel utóbbiak célja a meglévő és a jövőben kialakuló maximális jólét megtartása, illetve kialakítása. Amivel azonban szabályozástani szempontból számolni kell az illetékes hatóságoknak, az annak a ténye, hogy a monopolisztikus verseny és a tökéletes versenyhez egy fokkal közelebbi versenyhelyzet által kialakított körülmények eltérőek, éppen ezért eltérő ármodellre van szükség.⁴⁷ A hálózatos iparágak területén alkalmazott modellekkel kapcsolatos tanulmányok egy része a határkölség alapú árázással, másik része az ársapkamoddellel, valamint az ösztönző jellegű szabályozási modellel

⁴² A vízhálózatok kiépítése ugyanis tipikusan nem egy-két hónap alatt, a privatizáció eredményeképpen jöttek létre, hanem hosszadalmas állami beruházások és gazdaságpolitikai döntések eredményeképpen. Ennek következtében megkérdőjelezhető, hogy ebben a költségrészben való részvétel mennyire kérhető számon az újabb vállalatokon.

⁴³ Valletti, T. – Estache, A. (1999).

⁴⁴ Bishop, S. – Walker, M.: *The Economics of EC Competition Law*, 2nd edition, Sweet and Maxwell, London, 2002, 244 *et seq.*

⁴⁵ Bővebben: Motta, M.: *Competition Policy – Theory and practice*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 2004.

⁴⁶ Notice of the Decision of the Director General of Water Services No CA/98/01/2004, Complaint by Albion Water against Dwr Cymru of 26 May 2004 (Case CA/98/00/48), 233. paragrafus.

⁴⁷ Lásd: De Donder, P. (2004): Access pricing in the Postal sector. *Working paper*, University of Toulouse, Toulouse.

foglalkozik.⁴⁸ A példa kedvéért, *Baumol* és *Sidak* a határkötség alapú, de előfordulási költséggel kiegészített árazás mellett teszi le a voksot, míg megint másik megközelítés az – inkumbens számára extra bevételt is tartalmazó – ECPR⁴⁹ mellett érvel.⁵⁰

A fentiekre tekintettel a továbbiakban elemezni fogom a brit vízszolgáltatási piacon kialakult helyzetet.

II. Hozzáférési árazás a brit vízszolgáltatási piacon

Angliában és Walesben, 2005. december 1-je óta a nem-háztartási felhasználók nagy részének van lehetősége megválasztani a vízszolgáltatóját. Ilyen lehetősége tehát olyan fogyasztóknak van, akik éves szinten legalább 50 000 liter víz fogyasztásával számolnak.⁵¹ Ez azt jelenti, hogy a piacra bizonyos számú új vállalkozás lép be, vagy pedig – ahol erre lehetőség van – a régi, területi alapon szegmentált piac feladja az ilyen-tén tagozódását és a vertikálisan vagy horizontálisan lebontott piaci szereplők veszik át a szolgáltatások nyújtását.

Mivel a vízszolgáltatás nemcsak gazdaságilag, környezetvédelmileg, hanem egészségügyileg is érzékeny terület, ezért az új vállalkozásnak engedélyeztetési eljárásban kell részt venni, ami jóval bonyolultabb, mint az elektronikus kommunikáció területéről ismert engedélyezési eljárás.⁵² Az új szolgáltatóknak az engedélyt a *Vízszolgáltatások Szabályozási Hatósága*⁵³ (továbbiakban: Ofwat) adja ki, aki egyben dönt azokkal a kérvényekkel kapcsolatban is, amelyek a szolgáltatóválasztásra irányulnak.

A szolgáltatási engedélyért folyamodó vállalatoknak alapvetően két fajta engedélyt lehet kérelmezni. Az egyik az ún. *kiskereskedői engedély*, ami azt jelenti, hogy az ilyen engedéllyel rendelkező vállalkozások nem használhatnak fel saját maguk által előállított, ill. kezelt vizet, azaz nem juttathatnak a fogyasztóhoz nem ellenőrzött terméket, hanem nagykereskedelmi áron vásárolnak már kezelt vizet a hálózattal és teljes körű szolgáltatási engedéllyel rendelkező (nagy) vállalatától, és az így szerzett vizet a saját hálózatukon keresztül értékesíthetik a saját fogyasztóik felé.

A másik engedélytípus az ún. kombinált engedély, amely annyiban különbözik az előbbitől, hogy ennek a tulajdonosa teljes körű szolgáltatási tevékenységet folytathat, és ezen felül – anélkül, hogy kiterjedt saját hálózata lenne – a saját maga előállította vizet bevezetheti a meglévő szolgáltató vezetékszerébe, és szolgáltatathat a másik vállalat által lefedett területen is.

Minden kijelölt vállalatnak teljes mértékben meg kell felelni az Ofwat által kibocsátott iránymutatásokban foglaltaknak.⁵⁴ A szabályozóhatóság legfontosabb jogköre e

⁴⁸ Laffont, J. J. – Rey, P. – Tirole, J. (1998): Network Competition: II. Price Discrimination, 29 *RAND Journal of Economics* 1, 38–56. o.; Laffont, J. J. – Tirole, J. (1996): Creating competition through interconnection: Theory and practice. *Journal of Regulatory Economics* 10, 227–256. o.; Laffont, J. J. – Tirole, J. (2000): Competition in Telecommunications, *MIT Press*, Cambridge, MA.

⁴⁹ Efficient Component Pricing Rule.

⁵⁰ Baumol, W. – Sidak, J. (1994): The pricing of inputs sold to competitors. *Yale Journal on Regulation* 11, 171–207. o.; ill. Clark, E. – Easaw, J. (2003): Optimal Network Access for Natural Monopolies when Costs are Sunk and Revenues are Uncertain. Working paper, University of Bath, Bath, 3. o.

⁵¹ <http://www.ofwat.gov.uk/aptrix/ofwat/publish.nsf/Content/WSL>

⁵² Lásd: Az elektronikus hírközlő hálózatok és az elektronikus hírközlési szolgáltatások engedélyezéséről szóló, 2002. március 7-i 2002/20/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv, 4–5. cikkek, Hivatalos Lap L 108, 2002. április 24., 21–32. o.

⁵³ Water Services Regulation Authority.

⁵⁴ Guidance on Access Codes, June 2005. Office of Water Services, available on: [http://www.ofwat.gov.uk/aptrix/ofwat/publish.nsf/AttachmentsByTitle/AccessCodeGuidance0605.pdf/\\$FILE/AccessCodeGuidance0605.pdf](http://www.ofwat.gov.uk/aptrix/ofwat/publish.nsf/AttachmentsByTitle/AccessCodeGuidance0605.pdf/$FILE/AccessCodeGuidance0605.pdf)

tekintetben az, hogy a Vízipari törvény⁵⁵ rendelkezései alapján dönthet minden olyan esetben, ha egy kérelmezőnek nem sikerül megegyezni a költségek tekintetében a kérelmezettel. Ez a törvény 66D (2) pontja alapján minden olyan esetben kötelező lesz az engedély birtokosára nézve, ha a másik fél azzal egyetért.

A fentiek figyelembevételével, annak érdekében, hogy a verseny élénküljön, biztosítani kell a szabályozóhatóságnak a feltételeket ahhoz, hogy a versenytársak diszkriminációmentesen tudjanak bekapcsolódni a szolgáltatások nyújtásába. Egy ilyen sikeres szabályozási rezsim következtében a végfelhasználóknak lehetősége lesz – ha a kezdetekben korlátozottan is – a szolgáltatók közötti választásra, ami minden versenypolitikának a célkitűzései között megtalálható.

a) Indikatív hozzáférési árak⁵⁶

Az iránymutatóként használatos hozzáférési árak létrehozásának fő indoka a jogi és közgazdasági bizonytalanság elkerülése volt, illetve a szabályozó hatóság így igyekezett elkerülni azokat az indokolatlan visszaéléseket, amik egy belépéssel együtt járnak.⁵⁷

Az Ofwat által kibocsátott iránymutatás alapján a vízszolgáltatási joggal rendelkező vállalatoknak több szempontot kell figyelembe venni, amikor beengednek vagy esetlegesen visszautasítanak egy kérelmezőt. Árazási szempontból a három legfontosabb szempont a következő: i) diszkriminációmentesség a kérelmezők irányában; ii) költségalapú árazás minden kérelmező irányába; iii) kiskereskedelmi árral aránytalan árazást nem tarthatnak fenn.

A fentiekből az első kitétel nem igényel különösebb magyarázatot, mivel azt a versenyjogi szabályozás is tiltja.⁵⁸

A szabályozás megértéséhez a másik kettő viszont konkrét bemutatást igényel.

I) Költségalapú árazás

A vízipari törvény 66E cikke határozza meg a költségalapú árazási modellt, ami alapján a cégek meghatározhatják a hozzáférési áraikat. Ez alapján a vállalatok kiszámálhatják azokat a vonatkozó költségeket, amelyekkel elkerülhetetlenül számolni kell, attól függetlenül, hogy a teljes szolgáltatásnyújtásban részt vesznek, vagy csak a nagykereskedelmi szolgáltatást nyújtják, azaz a konkrét fogyasztókhöz való eljutásért már nem ők a felelősek.

A költségalapú árazás konkrétan a következő két költségelemet érinti.

Az egyik kiszámálható költségelem az ésszerű költségek kategóriája. Ebbe tartozik minden olyan költség, ami annak eredményeképpen keletkezett, hogy – az engedélyek fajtájától függően – vagy nagykereskedelmi értékesítés történik, vagy idegen eredetű víz kerül a rendszerbe. A másik kategória azokat a juttatásokat foglalja magában, amelyek a monopolhelyzetben lévő szolgáltató „kijelölt szolgáltatói” funkciójából eredő kötelezettségek akadálytalan viteléhez szükségesek – de az új vállalatnak nem kell ezeket, mint piacra lépési költségeket megfizetni –, valamint az ehhez kapcsolódó ésszerű többlétejtővedelmet. Így a vállalat kárpótolt lesz a quasi *lucrum cessans*-ért is.

⁵⁵ http://www.opsi.gov.uk/acts/acts1991/Ukpga_19910056_en_1.htm

⁵⁶ This is detailed in the Guidance on Access Codes, Chapter 6. Pp. 46–53. Available on: [http://www.ofwat.gov.uk/aptrix/ofwat/publish.nsf/AttachmentsByTitle/AccessCodeGuidance0605.pdf/\\$FILE/AccessCodeGuidance0605.pdf](http://www.ofwat.gov.uk/aptrix/ofwat/publish.nsf/AttachmentsByTitle/AccessCodeGuidance0605.pdf/$FILE/AccessCodeGuidance0605.pdf)

⁵⁷ A visszaélésekre elsősorban a monopolhelyzetben lévő vállalatok oldalán kerülhet sor, mivel a leendő piaci versenytársak nem rendelkezhetnek olyan mértékű alkupozícióval vagy vásárlói erővel, ami képessé tenné őket az érdemi alkudozásra a Vízipari törvény 66. cikke alapján.

⁵⁸ Lásd: EK-szerződés 82. cikk (c) bekezdés.

Az így kialakult költségmodell figyelembe veszi még az ún. igazítási költséget is, ami azt jelenti, hogy számba veendő még az a végfelhasználással jelentkező költségelem is, ami ebben az esetben negatív előjellel jelenik meg, mivel az inkumbens szolgáltató már nem fog szolgáltatni a végfelhasználó felé, lévén hogy az engedéllyel rendelkező másik vállalat fogja ezt a tevékenységet elvégezni.

A már említett szakhatósági iránymutatás ezt a költségmodellt „*arrow-costing*”-nak nevezi, ami szabadfordításban az elkerülhető, csökkenthető, vagy a más úton visszanyerhető költségalapú modellt jelenti.⁵⁹

II) A kiskereskedelmi árázással aránytalan alapú árazás tényezője

A nagykereskedelmi és a kombinált hozzáférési engedélyek árának meghatározására az ismert modell kiigazításul az ún. *retail-minus* árazást alkalmazza. A nagykereskedelmi engedély megadásához a díj számításának az alapját a valós költségek jelentik.⁶⁰ Következésképpen a retail-minus árázással együtt a hozzáférési ár a következők szerint alakul: indokoltan előforduló költségek, plusz a kiskereskedelmi díj, mínusz az ún. *arrow-cost*. Az így kapott indikatív ár éves felülvizsgálaton esik át, így az, ha bizonyos keretek között is, de ciklikusan módosulhat.

A jogbiztonság azonban megköveteli, hogy az absztrakt árazási modell alkalmazható legyen konkrét esetekben is. Az esetenkénti kapcsolódási díjak kiszámítása a fentieknél jóval több információt igényel, hiszen tudni kell a potenciális versenytárs belépésének a dátumát, a fogyasztók elhelyezkedését, a hozzáférés idejét, helyét, tartalmát, amelyek mind kihatással lehetnek a lehetséges kapcsolódási pontok kialakításának a költségeire. Az egyedi hozzáférési ár megállapításának lehetősége természetesen minden piaci szereplő joga.

b) Hozzáférési árazás az 1998-as Versenytörvény (a továbbiakban: Vt.) jegyében

A hozzáférési ár meghatározásának brit vízpiacon alkalmazott szabályozástani kötelezettsége azonban kiegészül egy versenyjogi arculattal is.

Az angliai versenyjogi szabályozás 1998-as reformja⁶¹ néhány új rendelkezéssel igazította ki a *common law* alapú és már korábban is modern felfogást tükröző szigetországi szabályozást. Ennek fényében, a törvény rendelkezései szerint tilos az erőfölényben lévő vállalatoknak visszaautásítani egy versenytárs kérését, amely a vállalat hálózatának használatára irányul, feltéve ha ez megfelelően indokolt, és nem jár súlyos negatív következményekkel a tulajdonos vállalatra nézve.

Anélkül, hogy a nélkülözhetetlen eszközök tanának technikai fejtegetésébe bocsátkoznánk,⁶² a vízszolgáltatási piacra lefordítva ez annyit jelent, hogy a fenti versenyjogi rendelkezés fényében a nagyobb – hatóságilag kijelölt – szolgáltatók nem utasíthatják vissza a kisebb – általában új, fiatal vállalatot is jelent – hálózati csatlakozási kérelmét a saját, a vízszolgáltatás fogyasztókhöz való eljutásához nélkülözhetetlen csőrendszeréhez. Ezzel együtt nem lehet kibúvó a kötelezettség alól, amennyiben azért nem kerül sor

⁵⁹ Az ún. *arrow-cost* modell a következőnek a rövidítése: Avoidable, reduced, or recoverable in some other way, other than the customers of the water company.

⁶⁰ 66A-D cikkek of the Water Industry Act 1991. Available on: http://www.opsi.gov.uk/acts/acts1991/Ukpga_19910056_en_1.htm

⁶¹ <http://www.opsi.gov.uk/ACTS/acts1998/19980041.htm>.

⁶² The literature on the EFD is vague. See, for example: Lang, J. T.: The Principle of Essential Facilities in European Community Competition Law – The Position since Bronner – Notes for a lecture. (2000), Copenhagen, p. 2.; Doherty, Barry: Just what are essential facilities?, (2001) in *CMLR* 38, No. 2; and Areeda, P.: Essential facilities: an epithet in need of limiting principles, (1989) 58 *Antitrust Law Journal* 841, No. 21.

a közös hálózathasználatra, mert nem megfelelő árkonidíciók mellett tett ajánlatot inkumbens szolgáltató, azaz túlárazási tilalom is érvényesül. Utóbbi esetben a szabályozási hatóság igazgatójának jogköre kiterjed az „indokolt árak” megállapítására is.⁶³

A fenti jogosultság birtokában az Ofwat a Vt. 1998-as módosításának hatálybalépése után saját hatáskörében felszólította a vízszolgáltatási piac szereplőit, hogy tegyék publikussá a hálózataikhoz való hozzáférés feltételeit.⁶⁴

III. Konklúzió

Anglia és Wales rendelkezik a világon az egyik legnyitottabb piaccal a vízszolgáltatások vonatkozásában. A nemzeti szinten támogatott és kiemelt vállalatok már nem léteznek, a piac a privatizáció eredményeként felosztásra került, és ma egy jelentős mértékben szabályozott piac képét mutatja, határozott szabályozhatósággal.⁶⁵

A fenti szabályozás működőképességet mi sem bizonyítja jobban, mint az, hogy a 2005. december elseje óta, azaz amióta a választás lehetősége bizonyos fogyasztóknak megvan, nem volt olyan eset, amikor a szabályozhatóságnak élnie kellett volna a vita-rendezői jogkörével, azaz központilag kellett volna meghatározni a hozzáférési árat.⁶⁶ A rendszer hatálybalépését megelőzően azonban a hatóság két döntést is hozott a versenytörvény alapján hozzáférési árazással kapcsolatban.⁶⁷

Ez alapján elmondhatjuk, hogy a kipróbált szabályozási kezdeményezések jól működnek, és hatékonyabb piaci környezetet biztosítanak a jövőbeni széles körű piaci verseny kialakításához. A piaci befektetések állandó ütemben haladnak egészen 2010-ig, az ivóvíz minősége javult, a szivárgás minősége lényegesen javult – az 1994/95-ös 228 l/sz/n-hez képest 2005/06-ban 149 l/sz/n-re –, illetve a fogyasztói árak az 1989-es értékekhez képest és a víz fogyasztói ára jóval kisebb mértékben emelkedett, mint várható volt.⁶⁸

Amely területen az illetékes hatóságnak még előrelépést lehet elérni, az a fogyasztók szélesebb körének elérése egy hasonló modell által, mivel jelenleg csak az 50 MI fölötti éves fogyasztással rendelkező vállalatok tudnak élni a szolgáltatóválasztás lehetőségével. Egy szélesebb körben alkalmazott és biztos alapokon, valamint pozitív tapasztalatokon nyugvó központi árstruktúra minden bizonnyal hozzájárulna a fogyasztói elégedettség javulásához.

⁶³ Néhány kivétel az indokolt árak alól megtalálható magában az EK-szerződésben is. Pl. árdiszkrimináció a vásárlók között, fogyasztók sérelmére történő piackorlátozás, etc. Lásd: EK-szerződés 82. cikk, OJ C 325, 2002. december 24.

⁶⁴ MD 154, Office of Water Services, Birmingham, UK. Miután erre sor került, a hivatal megvizsgálta az így közzétett ármodelleket, és arra a nem meglepő következtetésre jutott, hogy nem minden vállalat használja ugyanazt az ármodellt. Lásd még: MD 162 & 163, Office of Water Services, Birmingham, UK.

⁶⁵ Lásd, pl.: „The UK water industry explained”, available on: <http://www.thewaterplace.co.uk/competition.htm>

⁶⁶ 2006. áprilisi helyzet.

⁶⁷ Lásd: <http://www.ofwat.gov.uk/Business/Competition+Act/Decisions/albion+water.htm> és Case CA98/00/54 <http://www.ofwat.gov.uk/Business/Competition+Act/Decisions/Thames+Water.htm>. Lásd még: There are other noticeable cases with regards to water access, however they bear less relevance to the subject matter. See: Case 1058/2/4/06 Independent Water Company Ltd v Water Services Regulation Authority, on inset appointments and bulk supply; Case 1050/2/4/05 Aqua Resources Limited v DGWS, Severn Trent Network Access Code, on financial compensation with regards to access codes; Case 1012/2/404 Aquavita v DGWS, on wholesale supply of water; Decision of the Director General of Water Services No CA98/01/2005 Quantum Waste Management Limited of 20 May 2005 on denying direct access for third parties. Valamint: Versenyjogi Fellebbviteli Bíróság, <http://www.catribunal.org.uk/archive/casetest.asp?id=93>.

⁶⁸ Lásd: [http://www.ofwat.gov.uk/aptrix/ofwat/publish.nsf/AttachmentsByTitle/water_regfacts_figs.pdf/\\$FILE/water_regfacts_figs.pdf](http://www.ofwat.gov.uk/aptrix/ofwat/publish.nsf/AttachmentsByTitle/water_regfacts_figs.pdf/$FILE/water_regfacts_figs.pdf)

A megvizsgálási kötelezettség és az áru kifogásolása a Bécsi Vételi Egyezményben

DR. SZABÓ SAROLTA

A pontosan hetven országot „magáénak tudható” Bécsi Vételi Egyezmény (az áruk nemzetközi adásvételéről, 1980; továbbiakban: Egyezmény) alkalmazása, vagy annak lehetősége a szerződő államok számának növekedésével mind gyakoribbá válhat, ugyanis az Egyezmény szabályai, autonóm módon – tehát a kollíziós jog bekapcsolása nélkül is – érvényesülnek, amennyiben a szerződést kötő felek telephelye különböző szerződő állam területén van.¹ Megfontolandó tehát egy nemzetközi adásvételi szerződés megkötése folyamatában annak mérlegelése, hogy pl. kompromisszumként valamely harmadik állam jogát válasszuk, avagy ismerve a nemzetközi egyezményt (annak előnyeivel és hátrányaival), semleges jogként annak kikötésétől vagy autonóm alkalmazásától sem riadunk vissza.

Ehhez persze tudni illik az Egyezmény rendelkezéseit és a hozzá fűződő gyakorlatot. Jelen tanulmány rövid áttekintést kíván adni egyes hazai, külföldi jogesetek és az Egyezmény egységes értelmezését elősegítő Tanácsadó Testület vonatkozó véleményének ismertetésével, a megvizsgálási kötelezettség és az áru fizikai fogyatékoságával (mennyiségi hiba, vagy *aliud* szolgáltatás stb.) kapcsolatos vevői reklamáció kapcsolatáról.² Ez utóbbi téma annak okán is kiemelését érdemel, mert pl. Polgári Törvénykönyvünk a vevő általi kifogás közlésére – a 2002. évi XXXVI. törvény enyhítése következtében – „haladéktalan” helyett a „lehető legrövidebb időn belüli” időtartamot vezet be (307. §), szemben az Egyezménnyel, amely a nagyobb mérlegelést lehetővé tevő „összerű idő” kifejezéssel operál. Ezen túlmenően az értesítés elmulasztását az Egyezmény az egyes szavatossági jogok elvesztésével szankcionálja (44. cikk).³

I. A Tanácsadó Testület (*Advisory Council*)

A Tanácsadó Testületnek (továbbiakban: Testület) felállítását az Egyezmény sikerének indoka, valamint ehhez kapcsolódóan egyfajta rendhagyó „fejlesztési igény” hívta életre.⁴ A Testület egyedülálló intézmény, ugyanis kifejezetten az Egyezmény értelme-

¹ Csatlakozott országok listája: www.uncitral.org

² A jogcím hibája, harmadik személyt megillető jog tekintetében a 43. cikk alkalmazandó.

³ Vö. Ptk. (306. § (1)–(4)). A Ptk.-t módosította a 2002. évi XXXVI. törvény, mely a fogyasztási cikkek adásvételének és a kapcsolódó jótállásnak egyes vonatkozásairól szóló 1999/44/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv átültetését szolgálta.

⁴ Dr. Loukas Mistelis meghatározásában: „This is an unusual Convention and this is an unusual Council.” Ld. bővebben: Dr. Loukas Mistelis: CISG-AC Publishes First Opinions (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC.html>)

Dr. Szabó Sarolta, egyetemi tanársegéd, Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Kar, Nemzetközi Magánjogi Tanszék, sarolt@jak.ppk.hu

zésére, magyarázatára, gyakorlati alkalmazásának elősegítésére állították fel. Az Egyezmény alkalmazásával kapcsolatban felmerülő jogértelmezési kérdések tekintetében tehát adott a lehetőség, hogy egy olyan kiváló szakértőkből álló szerv nyújtson segítséget, amely kizárólag azzal foglalkozik. E szokatlan tünő szervezet létjogosultságát az is alátámasztja, hogy a nemzetközi adásvételi ügyletek kétharmada az Egyezményben részes államokban telephellyel rendelkező felek között kötötték, a már fent említett autonóm alkalmazásnak kedvezve (1. cikk (1) bekezdés). A Testületet 2001-ben egyéni kezdeményezésre alapították a sokszor felmerülő, vitatott vagy akár még megoldásra váró, Egyezménnyel kapcsolatos kérdések megválaszolására. Egy ilyen értelmező testület felállításának *spiritus rectora* Albert Kritzer professzor⁵ volt, a gyakorlati megvalósítás érdekében pedig egy 2001-es párizsi találkozón a tárgy legkiválóbb tudósai gyűltek össze. Az ötlet a konferencián támogatásra talált.⁶

A magánkezdeményezésre létrejött testület célja az Egyezmény egységes értelmezésének biztosítása. Tagjai nem saját országuk vagy jogrendszerük képviselőjeként, hanem jogtudósokként az Egyezménnyel kapcsolatos kérdések mélyebb értelmét, összefüggéseit tárják fel. A Testület az Egyezmény 7. cikkének „felhatalmazása” alapján – annak értelmezése és alkalmazása viszonylatában – legfőképp a „nemzetközi jelleg”-re és az „egységes alkalmazás követelményének szükségességé”-re tekintettel működik. Az intézmény kérésre vagy saját kezdeményezésre az Egyezmény alkalmazásával vagy értelmezésével kapcsolatos véleményt tesz közzé. Ilyen kéréseket főként nemzetközi szervezetek, szakmai társaságok és döntéshozó testületek nyújthatnak be a Testülethez. Jelenleg hat véleményt publikált a Testület.

Az első véleményt⁷ az ICC (*International Chamber of Commerce*) által intézett kérésre született, amelyben a Testület válaszolt az elektronikus kommunikáció kapcsán Egyezményt érintő kérdésekre. A Testület véleményében végső soron kifejtette, hogy az Egyezmény hozzáilleszhető az elektronikus távközléshez, és publikált véleményükben konkrét javaslatokat tettek minden távközlést érintő egyezményi rendelkezés (cikk szerinti) értelmezésére. A második véleményt⁸ kifejezetten a bíróságoknak – valamint minden ország jogtanácsosainak is – címezték, amely az Európai Polgári Törvénykönyv Munkacsoport (*Study Group on European Civil Code*) és az Utrechti Adásvételi Jogi Munkacsoport (*Utrecht Working Group on Sales Law*) kérésére válaszolva született, és az áru megvizsgálásával és az áru kifogásolásával (38. és 39. cikk) foglalkozik. A harmadik vélemény⁹ a *parol evidence, plain meaning* szabály és a *merger clause* Egyezménnyel való viszonyáról a New York városi ügyvédi kamara külföldi és összehasonlító jogi bizottsága kérésére készült. (Ez utóbbi már csak azért is érdekes lehet, mert az új Ptk. tervezete teljességi záradék néven célszerűnek látja felvételét.¹⁰) A negyedik véle-

⁵ Executive Secretary of the Institute of International Commercial Law, Pace University School of Law.

⁶ A Testület alapító tagjai: Dr. Eric E. Bergsten, dr. Michael Joachim Bonell, E. Allan Farnsworth, dr. Alejandro Garro, Sir Roy Goode, dr. Sergei N. Lebedev, dr. Jan Ramberg, dr. Hiroo Sono, dr. Claude Witz, és első elnöke: Dr. Peter Schlechtriem. 2003-ban két új taggal is bővült a Testület: Dr. MŞ del Pilar Perales Viscasillas és dr. Ingeborg Schwenzer.

⁷ CISG-AC Opinion no 1: Electronic Communications under CISG, 15 August 2003; Rapporteur: Professor Christina Ramberg, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op1.html>

⁸ CISG-AC Opinion no 2: Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity – Articles 38 and 39, 7 June 2004; Rapporteur: Professor Eric E. Bergsten, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/Testület-op2.html>

⁹ CISG-AC Opinion no 3: Parol Evidence Rule, Plain Meaning Rule, Contractual Merger Clause and the CISG, 23 October 2004. Rapporteur: Professor Richard Hyland, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op3.html>

¹⁰ A szerződő felek írásban kötött szerződésében elfogadott olyan záradék, amely szerint az írásba foglalt megállapodás a szerződés valamennyi feltételét magában foglalja, azzal a következménnyel jár, hogy a szerződésbe nem foglalt korábbi nyilatkozatok, kötelezettségvállalások vagy megállapodások nem képezik a szerződés részét, azokat legfeljebb a szerződés értelmezésénél lehet figyelembe venni. www.jogalkotás.hu

mény¹¹ a jövőben előállítandó árukra vonatkozó, valamint a vegyes szerződésekről (3. cikk) az európai polgári törvénykönyv munkacsoport (*Study Group on a European Civil Code*) kérésére. Az ötödik vélemény¹² az alapvető szerződésszegésről és az elláráról a New York állami ügyvédi kamara kérésére. A hatodik vélemény¹³ pedig a kártérítés kiszámításáról (74. cikk) került közlésre.

E vélemények kiemelkedő szerepe abban áll, hogy útmutatóként szolgáljanak a jogalkalmazók (laikus, szerződést kötő felektől a bíróságokig) számára.

A továbbiakban az áru megvizsgálása és az áru kifogásolása tárgyban született vélemény struktúráját követve nyújtunk áttekintést a 38. és 39. cikk egyes részkérdéseiről, összefüggéséről, bírói gyakorlatáról.

II. Az áru megvizsgálása és az áru kifogásolása (38. és 39. cikk)

1. Nemzeti jogrendszerek

A különböző nemzeti adásvételi jogok nagymértékben eltérnek e kérdésben. Nagyvonalakban három csoportot különíthetünk el:

1. A vevőnek az áru fogyatékoságáról, annak kiszolgáltatása után rövid időn belül értesítést kell küldenie a hiba megjelölésével. A megengedhető idő konkrétan meghatározott, pl. 8 nap,¹⁴ vagy egy szó, mint az „azonnal” használatával.¹⁵ Ez az eladó üzleti biztonságát nyomatékostja.¹⁶

2. A vevő, amennyiben el akar állni a szerződéstől, az áru „elfogadása” előtt értesítést kell, hogy küldjön az állítólagos fogyatékoságról.¹⁷ Azonban nem köteles bizonyos határidőn belül az áru megvizsgálására és értesítés küldésére a kártérítési igényhez. Ezen jogrendszerek¹⁸ a vevő azon jogát emelik ki, hogy megkapja a kompenzációt, amiért az eladó fogyatékos árut szállított. A vevőnek automatikusan van egy csökkentett „visszanyerési” lehetősége. Számos ipari és fejlődő ország is követi e rendszert.

3. A vevőnek az áru kifogásolásáról értesítést kell küldenie. Az értesítés nem szükséges, hogy olyan sajátosságokkal rendelkezzen, mint az első csoportnál, és az értesítés ideje általában „ésszerű időn belül” meghatározással történik.¹⁹ Ezen jogrendszerek megkísérlik megtörni az egyensúlyt az eladó üzleti biztonsága és a vevő biztonsága – az eladó fogyatékos áru szolgáltatásából eredő hibájáért visszanyerhető kompenzáció – között.

¹¹ CISG-AC Opinion no 4: Contracts for the Sale of Goods to Be Manufactured or Produced and Mixed Contracts (Article 3 CISG), 24 October 2004. Rapporteur: Professor Pilar Perales Viscasillas, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op4.html>

¹² CISG-AC Opinion no. 5: The Buyer's Right to Avoid the Contract in Case of Non-Conforming Goods or Documents, 7 May 2005. Rapporteur: Professor Dr. Ingeborg Schwenzer, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html>

¹³ CISG-AC Opinion no. 6: Calculation of Damages Under CISG Article 74, Spring 2006. Rapporteur: Professor John Y. Gotanda, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op6.html>

¹⁴ Pl. olasz és portugál jog (Codice Civile 1495. cikkely (1); Código de Comercio 471. cikkely).

¹⁵ Pl. német HGB 377. §, osztrák HGB 377–378. § haladéktalanul („*unverzüglich*”), azonnal („*sofort*”).

¹⁶ Pl. magyar Ptk. 283. § (1) bekezdés („lehető legrövidebb időn belül”).

¹⁷ Pl. angol adásvételi törvény 35. cikk (1) bek. („értesítés ésszerű időn belül”).

¹⁸ Pl. francia Code Civil 1648. cikkely („*bref délai*”).

¹⁹ Pl. holland BW 7:23.1

a) Megvizsgálási kötelezettség

Mindkét cikk²⁰ nemcsak az eredetileg kiszolgáltatót árukra, hanem a helyettesítő termékként vagy hiány pótlásaként átadott áruk vonatkozásában, ezen túlmenően az árut kísérő okmányokra is kiterjed.²¹ Ez utóbbi ugyan kifejezetten nincs benne a megjelölt cikkekben, de analógiával levezethető, hiszen e nélkül az eladó joga a fogyatékoság orvoslására könnyen aláásható lenne. Egy ügyben a német fórum akként foglalt állást, hogy azért mulasztotta el a vevő a megkifogásolás lehetőségét, mert a szerződésben előírt ökológiai természetű árpa kiszolgáltatásakor az ezt tanúsító okmányok hiányoztak, és a vevő ezt észlelve nem emelt kifogást.²² A részteljesítések esetében a megvizsgálási és értesítési kötelezettség kiterjed – ha lehetséges – minden egyes részletre, és azokat külön-külön kell megkifogásolni.²³

A megvizsgálás módjának három esetköre különíthető el: a vevő, vagy harmadik személy (pl. szakértő, semleges személy, fogyasztó) általi, a felek megállapodása vagy szokás alapján, egyéb esetben, ha előbbiek nem állnak fenn.²⁴ A második csoportnál jellemzően számos mintatesztet vagy speciális kémiai analízist, gépeknél pl. próbamenetet írnak elő a felek a gyakorlatban. A harmadik körben felmerül a megvizsgálás helyének, államának joga, vagy az ott érvényesülő szokások. Az ULIS 38. cikkével ellentétben az Egyezmény nem utal az előbb említett nemzeti jog bekapcsolására. A jogtudomány álláspontja szerint ezt magából az Egyezmény szabályaiból kell megválaszolni.²⁵ Felek megállapodása vagy kereskedelmi szokás hiányában a vevő megfelelő módon kell, hogy megvizsgálja az árut, mely figyelembe veszi annak természetét, mennyiségét, csomagolását és minden más körülményt. Ezen objektív kritériumok nem zárják ki a szubjektív faktorok megfontolását, amelyekről az eladó tudott, vagy nem lehetett számára ismeretlen, pl. a vevő járatlansága vagy a szükséges infrastruktúra hiánya. A megvizsgálás módjával kapcsolatban fejtette ki egy osztrák bírósági döntés, hogy „külön

²⁰ 38. cikk

(1) A vevő a körülmények által lehetővé tett legrövidebb időn belül köteles az árut megvizsgálni vagy megvizsgáltatni.

(2) Ha a szerződés kiterjed az áru elfuvarozására is, a vizsgálat az árunak a rendeltetési helyre való megérkezését követő időpontra halasztható.

(3) Ha az úton levő árut átírányítja vagy anélkül továbbküldi, hogy ténylegesen lehetősége volna annak megvizsgálására és a szerződéskötés időpontjában az eladó tudott vagy tudnia kellett az átírányítás, illetve továbbküldés lehetőségéről, a vizsgálat mindaddig elhalasztható, míg az áru új rendeltetési helyére megérkezik.

39. cikk

(1) A vevő elveszti azt a jogát, hogy az áru fogyatékoságára hivatkozzék, ha erről az eladót a hiba megjelölésével ésszerű időn belül nem értesíti, azt követően, hogy a hibát felfedezte, vagy azt fel kellett volna fedeznie.

(2) A vevő minden esetben elveszti az áru fogyatékoságára való hivatkozás jogát, ha legkésőbb az áru átadásától számított két éven belül a hibát az eladóval nem közölte, ha csak ez a határidő nem ellentétes a szerződéses jótállás határidejével.

(A magyar fordítás pontatlan, „minőségi hiba”-ra korlátozza az áru szerződésszerűségének hiányát, ezért helyesebb a fentebb használt, „áru fogyatékosága” kategória használata. Bővebben: Sándor Tamás: A nemzetközi adásvétel. Budapest, Napraforgó, 1990. 139 o.)

²¹ Sándor Tamás – Vékás Lajos: Nemzetközi adásvétel. Budapest, Hvg-orac, 2005. 225. o. (továbbiakban: Sándor–Vékás).

²² OLG München, 2002. nov. 13., www.unilex.info Egy orosz választott bírósági ítélet hiányzó minőségi tanúsítvány felfedezésére néhány napot lehetővé tett. ICA Russia Federation Arbitration 1996. márc. 12., www.unilex.info

²³ Bővebben: Sándor–Vékás, i. m. 225. o.

²⁴ Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). Ed.: Peter Schlechtriem, Ingeborg Schwenzer, Oxford University Press, 2005. 450. skk. (továbbiakban: Commentary...)

²⁵ Bővebben az egyes álláspontokat: ibid.

kikötés hiányában figyelembe veendő a kereskedelmi szokás és a gyakorlat. Ugyan a túl költséges megvizsgálás nem várható el, de annak alaposnak, szakszerűnek és az üzletágban szokásosnak kell lennie”.²⁶ A megvizsgálási kötelezettség nem szükséges, hogy kiterjedjen az áru tiltott módon történő manipulációjára (pl. vizet adnak a borhoz).²⁷ A nemzeti bíróságok eseteiből megállapítható, hogy az árut a vevőnek meg kell vizsgálnia külsőleg, súlyra, méretre, vagy szaglással, ízleléssel, sőt a véletlenszerű mintavétel is elvárt, pl. konzervárunál vagy fagyasztott termékénél.²⁸ Ruhaanyagoknál a megvizsgálás tartalmazhatja egy speciális tesztet, amely minden fajtából és színből mosást, vasalást jelentene. Használati eszközöknél próbaüzem, bonyolultabb technikai eszközöknél jelentős, hogy a vevő megállapítsa, hogy az helyesen működik.²⁹

A megvizsgálás időtartamát illetően nem az „azonnali”, hanem „a körülmények által lehető leg rövidebb időn belüli” határidőt írja elő. Ennek számokkal kitöltése mindig az egyedi eset körülményeinek függvénye (áru típusa, csomagolás módja stb.) és a felek ésszerű lehetőségeit (vevő pozíciója, pl. vizonteladó, fogyasztó) is számításba kell venni. Romlandó áruknál különösen gyors cselekvés indokolt, így a megvizsgálás ideje a bírói gyakorlatban a néhány órától pár napig terjedő intervallumban helyezkedik el.³⁰ Más a helyzet a tartós használatra rendelt dolgoknál, ahol a megvizsgálás akkor végzendő el, amint arra lehetőség adódik. A magyar, belső joggal összevetve a megvizsgálási kötelezettség az átadással egyidejűleg, a teljesítés helyén kell megtörténni. A jogosult az átvételt követően – a lehető leg rövidebb időn belül – részletesebben is megvizsgálhatja az árut. A kötelezettség elmulasztásának jogkövetkezményeiről a Ptk. külön rendelkezést nem tartalmaz, ezért a mulasztás szankciója az általános felelősségi szabályok alapján kártérítési kötelezettséget eredményezhet,³¹ szemben az Egyezményvel, ahol a megvizsgálási kötelezettség elmulasztásának önmagában – úgy tűnik – nincs szankciója (lásd II/3.).³²

Tulajdonképpen a megvizsgálás „lehető leg rövidebb időn belüli” volta az Egyezmény „szellemében” a megkifogásolás határidejével áll szoros kapcsolatban.

b) Kifogásolás

Az áru fogyatékosága esetén a hiba megjelölésével, ésszerű időn belül kell értesíteni az eladót. A – német fordításban jelentkező – „pontos megjelölés” (*genau bezeichnet*) tulajdonképpen egyedül a német jogrend sajátja, más jogrendszerekben ez ismeretlen, vagy legalábbis nem ilyen szigorú. A Német Szövetségi Legfelsőbb Bíróság újabb ítéletében kezdi kevésbé szűken értelmezni e szabályt.³³ Az Egyezmény céljával nem összeegyeztethetőek viszont a túl általános feltételek, pl. „nincs rendben”, „hibás minőség vagy rossz áru szállítása”, „rossz minőségű”, „javítandó”, „nem ezt vártuk”. Ugyanakkor

²⁶ OGH 1999.aug. 27., www.unilex.info

²⁷ LG Trier, 1995. okt. 12., www.unilex.info

²⁸ Ez utóbbit mulasztotta el a vevő állati kártevővel fertőzött sajt szállítmány esetében. Rb Roermond 1991. dec. 19., www.unilex.info

²⁹ Commentary... i. m. 452. o.

³⁰ Ibid. 453. o.

³¹ Bővebben: Ptk. kommentár 283. § magyarázat.

³² Speciális szabály érvényesül azonban a szállítási szerződésnél: a hibásan teljesítő közreműködő csak akkor felel a meghosszabbított szavatossági határidő alapján a szállítóval szemben, ha a szállító a minőség megvizsgálására vonatkozó kötelezettségének eleget tett (Ptk. 385. §).

³³ Vö.: Testület 2. véleményében található első táblázat. Az ott felsorolt 24 német bírósági ítéletből 2 esetben találták kielégítőnek az értesítést. Az esetet részletesen lásd alább, BGH 1999. nov. 3., <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991103g1.html> A német szövegtől való elfordulás Svájcban is megfigyelhető, ahol a bíróság maga vetette össze a német fordítást a francia, angol verzióval, és enyhített annak szigorán. Bővebben: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/031113s1.html>

az a nézet is elfogadhatónak tűnik, hogy az elektronikus kommunikáció korszakában az eladótól is elvárható, hogy érdeklődjön, amennyiben a vevő nem pontos értesítésben kifogásolja meg az árut.³⁴

Meg kell különböztetni a megvizsgálási kötelezettség idejét a kifogásolás idejétől. Az „ésszerű idő” meghatározásakor az egyedi eset körülményei a meghatározóak, tekintettel a kereskedelmi szokásra és a felek közötti üzleti gyakorlatra. Szintén elvárt az elhatárolás a romlandó és a tartós használatra rendelt dolgok között. Előbbi esetben a határidő rövid, pl. paradicsom, sonka, friss virágok, szivárványos pisztráng, kaviár esetében néhány nap; élő halnál nyolc napot, uborkánál hét napot jelölt meg a fórum.³⁵ Utóbbi esetben sokkal szabadabban határozható meg az időtartam. Az idő meghatározásánál tekintettel kell lenni a vevő által igényelt jogorvoslatra. Amennyiben visszatartja az árut, és csupán kártérítést vagy árcsökkentést kér, akkor nagyvonalúbban lehet a határokat meghúzni, mintha inkább visszautasítaná az árut. Vitatott, hogy ilyen típusú áruknál átlagos körülmények fennálltakor mennyi legyen az ésszerű periódus. A német és svájci döntések – belső jogszabályaik szigorúsága folytán – szűkebb határidőt engednek a kifogásolásra. Az osztrák legfelsőbb bírói testület döntéseiben egy teljes (megvizsgálási és értesítési) időtartamnak a 14 napot jelölte meg.³⁶ Azon államokban, melyek helyi joga a hiba felfedezésétől számított több hónapot is megenged az értesítésre (pl. USA, Franciaország,³⁷ ez utóbbiban a bíróságok gyakran elismerik a két, három éven belül indított kereseteket), az Egyezmény szabályának értelmezésénél is enyhébben járnak el. Mindent összevetve egy megközelítőlegesen időtartam a legalább egy hónap lehetne mint durva átlag.³⁸ Az újabb német bírói gyakorlat is efelé tolódik.³⁹

A 38. cikkben foglalt megvizsgálási kötelezettséget tulajdonképpen arra tervezték, hogy megállapítson egy időtartamot, amelyen belül, ha nem történik is megvizsgálás, a vevő a 39. cikk szerint „fel kellett volna fedezze” a hibát.⁴⁰ A vevőnek fel kellett volna fedezze az áru fogyatékoságát az áru megvizsgálásának elmulasztása ellenére, pl. az átadáskori nyilvánvaló hiba esetében. Hasonlóképpen, ugyan a 38. cikk nem szól róla, a 39. cikk ésszerű értelmezésével megállapítható, hogy a vevő „fel kellett volna fedezzen” bármely olyan hibát, amely az áru ésszerű megvizsgálásánál megmutatkozhat. A 39. cikk koncepciójának feltétele tehát, hogy a vevő „fel kellett volna fedezze” az áru fogyatékoságát, ugyan összefüggésben áll, de nem függ a 38. cikktől.

A kifogásolás időtartama pedig a 44. cikk értelmezésénél releváns. A vevő értesítési kötelezettségének elmulasztása ellenére az áru átadásától számított kétéves jogvesztő határidőn belül – kivéve, ha a jótállás határideje ennél hosszabb – a 44. cikk lehetővé teszi a kimentést. E passzus megadja a vevő vételárcsökkentési igényét, vagy az elmaradt haszon nélküli tényleges kárának megtérítését, ha ésszerű mentsége van az értesítés 39. cikk szerinti elmulasztására, akár azért mulasztotta el az értesítést, mert nem tudott hibáról, bár tudnia kellett volna, akár olyan hibáról mulasztotta el az értesítést, amiről tudott. Továbbmenve, némely bíróságok az ULIS-t értelmezve elkerülték a 38. és 39. cikk szigorúbb feltételeit a 40. cikk értelmezésével, miszerint a szolgáltatott áru fogyatékosága az eladó előtt „nem lehetett ismeretlen”, ezáltal megengedve a vevőnek, hogy bízzék a késedelemben vagy az értesítés hibás voltában. Hasonló eredményre juthatunk

³⁴ Commentary... i. m. 463. o.

³⁵ Testület 2. véleménye, harmadik táblázat.

³⁶ OGH 1998. okt. 15., 1999. aug. 27. www.unilex.info

³⁷ Code Civil 1648. cikk.

³⁸ Commentary... i. m. 468. o.

³⁹ BGH 1999. nov. 3., ellenben osztrák GH 2000. márc. 21., ahol a bíróság a 14 napot jelölte meg (igaz, szokásra hivatkozással).

⁴⁰ Testület 2. véleménye.

a 40. cikk alapján, amely lényegileg az ULIS 40. cikkével egyező. Azonban a 44. cikk elfogadása a Diplomáciai Konferencián elmozdulást eredményezett egy kevésbé szigorú értesítési rendszer felé.

3. A cikkek bírói értelmezése egy konkrét jogeset kapcsán

Az Egyezmény egyik legvitatottabb cikke az áru megvizsgálásának és kifogásolásának szabályai. Azonban feltűnő, hogy csekély számú ítélet származik azon országokból, ahol a belföldi adásvételi jog nem kívánja meg értesítés küldését a fogyatékoság iránti kártérítési igény céljából. Ez egybevág azzal a ténnyel, hogy kevés Egyezményt alkalmazó döntés születik ezen országokban, annak ellenére, hogy némelyik közülük szerződő állam. Hasonlóképp relatív kevés ítélet származik olyan országokból, amelyek helyi joga az értesítés ésszerű idejét jelöli meg. Jóval jelentősebb ügyek születtek viszont olyan államokban, melyek belső adásvételi joga relatív szigorú az eladónak küldendő értesítés tartalma és időkorlátja tekintetében.⁴¹

Míg az ítéletek egy része kifogástalan, van egy másik tendencia, ahol az ítéletekben a 38., 39. cikket a belföldi joggal azonos tartalmúként értelmezik. Ez ott a legnyilvánvalóbb, ahol a hazai jog az Egyezmény szövegéhez hasonlít (pl.: UCC és egyes amerikai ítéletek).⁴² Míg az ésszerű időn belüli értesítést megkívánó belföldi jog fényében való értelmezés módszere ugyan nem egyezik a 7. cikk (1) bekezdésével, mert nem felel meg az Egyezmény nemzetközi jellegének, az egyedi esetekben született eredmények – a Testület álláspontja szerint – nehezen kritizálhatók.⁴³

Ez a helyzet nyilvánvalóan eltér attól, ahol a cikkek szövege engedékenyebb a vevő irányában, mint a helyi jog, vagy ahol az állam az ULIS szerződő állama volt, számos ítélettel értelmezve azt. Némely határozat nem lát jelentős változást a jogban („értesítés előfeltételei tekintetében az Egyezmény „vevőbarátibbnak” tűnik, mint az ULIS, azonban a 38., 39. cikkek vonatkozásában ez nem jelentős”)⁴⁴. A Testület 2. véleményében sommásan megállapítja, hogy a cikkek alkalmazása többnyire megfelelő. Nem meglepő – folytatja az elemzést –, hogy ezek koordinátarendszerében az olyan ítéletek állnak, ahol vagy az árut „megfelelő időn belül” vizsgálták meg, vagy a megvizsgálás megfelelő, vagy az értesítés ésszerű időben történt, vagy az értesítés eléggé részletezett a belföldi jog, vagy az ULIS korábbi gyakorlata alapján. Így érthető, hogy „ezen döntések a vevőre többletterhet hárítanak, szemben azon országokból származó ítéletekkel, ahol az ésszerű időnél hosszabb az előírt időtartam.”⁴⁵

A szigorúbb értesítési feltételeket követő országok egyes magasabb szintű bíróságai megkíséreltek az ésszerű idő meghatározásában útmutatást adni. Az ausztriai Legfelsőbb Bíróság javaslata szerint 14 nap lenne általánosságban az ésszerű idő,⁴⁶ Luzern kantoni felsőbb bíróság álláspontja szerint egy hónap. Míg e döntések egy hiteles törekvést mutatnak, hogy „lazítsanak” az egyébként szigorú értesítési követelményeken, a nehézségek benne rejlenek az ésszerűtlen idő vélelmezett rögzítésében, ahogyan azt a német Legfel-

⁴¹ Testület 2. véleménye.

⁴² Lásd még: H. M. Flechtner: *The CISG in U.S. Courts: The Evolution (and Devolution) of the Methodology of Interpretation*. In: *Quo Vadis CISG?* Ed. Franco Ferrari, 2005, 91–112. o.

⁴³ Bővebben: Camilla B. Andersen: *The Uniform International Sales Law and the Global Jurisconsultorium*. In: *Journal of Law and Commerce* 2004–2005, 159–179. o.

⁴⁴ OLG Oldenburg 2000. dec. 5., idézi: Testület 2. véleménye.

⁴⁵ Testület 2. véleménye.

⁴⁶ Pl.: OGH 1999. aug. 27. (túrcipők esete), www.unilex.info

sőbb Bíróság (továbbiakban: LB) egy ítéletének elemzése mutatja a Testület 2. véleményében.⁴⁷

A vevő egy papírkészítő géphez vásárolt csiszoló berendezést, mely kilenc nappal később meghibásodott. A vevő azt gondolta, hogy a hiba valószínűleg a személyzet üzemeltetési hibája miatt keletkezett, és azt nem a berendezés okozta. A gép meghibásodása után három héttel az előállított papír vásárlója kifogásolta a papírban lévő rozsdát. Tíz nappal később a vevő felkért egy szakértőt, hogy határozza meg a rozsdát. További két hét után a szakértői vélemény megállapította, hogy a rozsdát a csiszoló berendezés eredményezte. Három nappal a szakértői vélemény kézhezvétele után a vevő értesítette az eladót a hibáról.

Nem kérdés, hogy a tudomásszerzéstől számított három nappal később történő értesítés ésszerű időn belüli, és a hibát kellően megjelölte („a csiszoló berendezéssel felszerelt gép által készített papír rozsdás”). Azonban meglepő, hogy az LB szerint az értesítés időben történt, holott több mint kilenc hét telt el a kiszolgáltatástól, és hét hét a hiba első jeleinek felmerülésétől.

A bíróság azzal a megjegyzéssel kezdte, hogy a fellebbviteli bíróság szerint a csiszoló berendezés hibája rejtett hiba, így sem a megvizsgálás, sem az értesítés ideje nem kezdődhetett korábban, mint ahogy a hiba felmerült. A fellebbviteli bíróság megállapította, hogy a berendezés hibája a vevő előtt nem lehetett ismeretlen, és az értesítés ésszerű időtartama ettől az időponttól kezdődött. A Legfelsőbb Bíróság nem értett ezzel egyet. Elfogadta a vevő azon érvelését, hogy nem határozhatta meg magától és azonnal, vajon a hiba oka a személyzet üzemeltetési hibája, vagy a csiszológép hibája. Ennélfogva ez nem a 39. cikk szerinti értesítési kötelezettség időtartama, ami a hiba felmerülésekor indul, hanem a 38. cikk szerinti megvizsgálás időtartama.

Ezután a bíróság kiszámította a vevő értesítési kötelezettségének megfelelő időtartamot, feltételezve, hogy egy hét kellene annak eldöntéséhez, vajon alkalmazzon-e szakértőt a hiba forrásának megjelölésére, és szerződteti a szakértőt. A szakértői vélemény elkészítésének időtartama két hétig tartott, amelyet a bíróság elfogadhatónak tekintett. Így három hetet kalkulált, ehhez adódik egy négyhetes időszak, amelyen belül a vevő értesítést küldhet, azt követően, hogy az áru hibáját felfedezte, vagy azt fel kellett volna fedeznie. A bíróság az értesítés küldésére négyhetes periódust deklarált, mint „*regelmäßig*”, azaz rendszerinti, vagy általános. Így az LB számításai szerint a vevő hét héttel a csiszoló berendezés meghibásodása után küldött értesítése időben történt.

A vélemény szerzői szerint, az LB kalkulációjának az értesítés idejét tekintve két alternatív olvasata van. Az első, hogy a bíróság adott a vevőnek egy egyszeri héthetes időszakot attól az időponttól, amikortól egy rejtett hiba lehetőségéhez vezető első jelek felmerülhettek. Ha ezt vesszük a bíróság döntésének, az nem az Egyezmény szerint való, amelyik két külön időtartamot különít el.

A második, hogy a bíróság – az Egyezmény alapján – két elkülönített időszakkal számolt. Az LB hagyott a vevőnek három hetet, amelyen belül a berendezést meg kellett vizsgálnia szakértő által, mely 38. cikk szerinti időtartam a csiszoló gép hibájával és nem a végfelhasználó rozsdás visszajelzésével kezdődött. A hipotetikus megvizsgálás végétől, amelytől a vevő ismerhette volna az áru fogyatékoságát, kezdődött az egy hónap az ésszerű értesítési kötelezettségre. A döntés ilyesfajta olvasata szemlélteti a Testület szerint, hogy nincs független szankciója, ha a 38. cikk szerinti megvizsgálási kötelezettségét a vevő határidőn belül elmulasztja. Az ügyben a vevő negyvenhat nappal a berendezés meghibásodása után kapta kézhez a szakértő szakvéleményét, amely három héttel később volt, miután ő tudhatott volna a hibáról az LB álláspontja szerint. Összegezve,

⁴⁷ BGH 1999. nov.3., VIII ZR 287/98, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991103g1.html>

három hét a hiba természetének meghatározásához és négy hét az értesítés küldéséhez előrelátható volt az LB szerint.

A döntés mindkét olvasata szerint a vevőnek rendelkezésére áll hét hét az értesítésre a berendezés meghibásodásától számítva. Ha a bíróság pusztán arra szorítkozott volna, hogy azt mondja ki, hogy a négyhetes időszak – attól számítva, hogy a vevő az áru fogyatékoságát fel kellett volna, hogy ismerje – az értesítés küldésére ésszerű időn belüli volt, a döntés akár vitatható is lenne. Egy hónapos határidő attól számítva, hogy a vevő az áru fogyatékoságát ismerte, vagy fel kellett volna ismerje ahhoz, hogy vélelmezetten „*regelmäßig*”, azaz rendszerinti, vagy általános legyen, mindenképpen nagy enyhítés a korábbi gyakorlathoz képest. Egy hónap vagy akár több idő az értesítéshez azonban ésszerű lehet az ügy főbb tényeire tekintettel. A legelőremutatóbb aspektusa tehát az LB döntésének, hangsúlyozzák a véleményben, hogy csakúgy, mint a Legfelsőbb Bíróság Ausztriában, vagy felsőbb bíróság Luzern kantonban, Svájcban, amelyek egy előrejelzői a német bíróságoknak, hajlandók hosszabb időtartamot elfogadni az értesítés idejére, mint az ULIS, vagy a HGB 377. §-a.

Az LB döntésének még egy utolsó jellemvonása is kiemelés érdemel. A német bíróságok korábbi ügyekben előírták a vevőnek, hogy pontosan tájékoztassa az eladót az áru fogyatékoságának természetét illetően. Ez kívül eshet a vevő erején, különösen, ahol a vevő nem rendelkezik kellő technikai ismeretekkel ahhoz, hogy megállapítsa, mi a hibája az árunak. Jelen esetben az LB egyértelműen kifejtette, hogy a vevő gépi és technikai ismerete szükséges, hogy értesítést küldhessen a jelekről. Az értesítés jelen ügyben azt tartalmazta, hogy a végfelhasználó acélszilánkokat talált olyan papírban, amelyet a csiszológép működésével készítettek. A vevő kifejezte gyanúját, miszerint a csiszoló berendezés okozta ezt. A bíróság szerint ez kellően meghatározott volt, figyelemmel a vevő akkori ismereteire.

Ellentétként, a francia *Cour de Cassation* 1999. május 26-án hozott döntésében visszautasította, hogy az ésszerű időnek speciális időtartamot jelöljön meg. A határozat határozott megerősítése annak, hogy a 38. cikk szerinti megvizsgálás, vagy a 39. cikk szerinti megkifogásolás végül azon körülményektől függ, amelyekkel a vevő a konkrét esetben szemben találja magát.

III. Hazai bírói gyakorlat

A peres felek 1999. február 5-én szerződést kötöttek egymással, amelyben a magyar felperes azt vállalta, hogy 1999. február és 1999. április között 8 kamionnyi akác szőlőkarót szállít az alperesnek. A szerződés részletesen rögzítette az egyes szállítmányokban szállítandó karók darabszámát, méreteit, egységárát és a szállítmány szállítási határidejét, valamint hogy a vételárat a külföldi alperes a felperes számlája alapján, a számla keltétől számított 30 napon belül, a felperes bankszámlájára történő átutalással fizeti meg. Azt is rögzítették, hogy „az áru átvétele és minősítése a kamion kirakását követően azonnal megtörténik a vevő által. Esetleges reklamáció esetén vevő köteles az áru megérkezését követően 36 órán belül értesítést küldeni az eladónak. A reklamáció tárgyát képező árut mindaddig külön tárolni szükséges, míg a megállapodás nem jön létre a reklamáció rendezésére vonatkozóan a felek között.” A felek mind joghatósági kikötéssel, mely a „Magyar Kereskedelmi Kamara mellett szervezett pártatlan választott bíróság” eljárását jelölte meg, mind jogválasztással, melyben a magyar jog alkalmazását kötötték ki, is éltek.

Az alperes a számlákat nem fizette ki, a rendelkezésre álló iratok szerint konkrétan meghatározott minőségi kifogást írásban nem terjesztett elő, javasolta ugyan az egységár csökkentését, mert a szállított áru nem felelt meg a szerződésnek (később egyes rakatok

összedőlés kapcsán felmerült többletköltségeire is hivatkozott), de a javasolt alacsonyabb árat sem fizette ki.

A választott bíróság az autonóm alkalmazás feltételének megfelelően (1. cikk (1) a)), tekintettel arra, hogy a két szerződő fél telephelye különböző szerződő országban volt, az Egyezmény szabályait hívta fel, mint amely a magyar jog része. Az Egyezmény 38. cikke szerint a vevő a körülmények által lehetővé tett legrövidebb időn belül köteles az árut megvizsgálni vagy megvizsgáltatni, a 39. cikk pedig azt mondja ki, hogy a vevő elveszti azt a jogát, hogy az áru fogyatékoságára hivatkozzék, ha erről az eladót a hiba megjelölésével, ésszerű időn belül nem értesíti azt követően, hogy a hibát felfedezte, vagy azt fel kellett volna fedeznie. Az Egyezmény 6. cikke határozza meg szabályainak diszpozitivitását, így a felek szerződésben előírhatták, hogy a vevő az árut a kirakodást követően azonnal köteles megvizsgálni, és esetleges kifogásairól az áru megérkezésétől számított 36 órán belül értesítést küldeni az eladónak. A megvizsgálási kötelezettség nyílt hiba esetén történő elmulasztása a külföldi bírói gyakorlat szerint azt eredményezi, hogy a vevő később a 39. cikkben meghatározott időben sem kifogásolhatja az áru fogyatékoságát. Egyértelműbbé tette az esetet, hogy a felek konkrétan meghatározták a megvizsgálás időpontját, amely tulajdonképpen az áru rendelkezésre bocsátásának idejével esett egybe („azonnal”). A választott bíróságnak – a fentebb részletezett ügyekkel ellentétben – nem is kellett értelmeznie az ésszerű értesítés időtartamát, hiszen a rendelkezésre álló adatok szerint a vevő a megvizsgálási kötelezettségének szerződéses határidőn belül nem tett eleget, illetve a felek megállapodásában szereplő értesítési időintervallumon belül (36 óra) nem élt kifogással. (VB2001/2⁴⁸)

A következő jogeset rendes bíróság előtt, az értesítés elmulasztásával és annak jogvesztő határidejével foglalkozott. (BH2006.88)⁴⁹ 1993 és 2000 között magyar alperes forgalmazta Magyarországon az olasz felperes által gyártott csomagolástechnikai gépeket és alkatrészeket. Az áru megrendelésére és a megrendelés visszaigazolására telexváltások útján került sor és a felek jogviszonyát szóbeli megállapodás rendezte (e szóbeli megállapodás érvényessége a felek között nem volt vitatott). A felperes keresetében kérte az alperes marasztalását, mert a felperestől alkatrészeket vásárló alperes csak részben tett eleget az 1999. október 15-e és 2000. július 24-e között kiállított négy számla szerinti vételár fizetési kötelezettségének. Az alperes tagadta, hogy a tartozását elismerte volna, és állította, hogy megállapodásuk – az olasz üzleti szokásoknak megfelelően szóban megkötött – viszonteladói szerződés, így csak értékesítés esetén kell megfizetnie az átvett áruk ellenértékét. Alperes védekezése szerint viszont felperes szavatossági kötelezettségét soha nem teljesítette, holott annak teljesítésére az alperes szóban igényt tartott, ezért élt beszámítási kifogással.

A Legfelsőbb Bíróság értékelve a bizonyítékokat arra az álláspontra jutott, hogy a felek között nem bizományi, hanem adásvételi szerződés megkötésére került sor, valamint, hogy az alperes lejárt és elismert tartozásának megfizetését mulasztotta el. „A Bécsi Egyezmény 38. cikkének (1) bekezdése, 46. cikkének (2)–(3) bekezdése szerint a vevő a körülmények által lehetővé tett legrövidebb határidőn belül köteles az árut megvizsgálni, ésszerű határidőn belül kell értesítenie a hiba megjelölésével az eladót az áru minőségi hibájáról és az értesítéssel egyidejűleg, vagy ezt követően ésszerű határidőn belül kell közölnie a vevővel kicserélés vagy kijavítás iránti igényét is. A 39. cikk (1) és (2) bekezdése sorolja fel azt a két esetet, amikor a vevő elveszti azt a jogát, hogy az áru minőségi hibájára hivatkozhatson. E rendelkezések szerint a szavatossági jogok elvesz-

⁴⁸ Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett állandó Választott bíróság VB 99 144. (Bíróági Határozatok 2001. évi 6. szám.)

⁴⁹ (Legf. Bír. Pfv. IX. 21.481/2005. sz.)

tésével jár, ha a hiba felfedezését követően a hiba megjelölésével a vevő nem értesíti ésszerű határidőn belül az eladót a minőségi hibáról (ez a mulasztás a 44. cikk szerint kimenthető), és minden esetben elveszti az áru minőségi hibájára való hivatkozás jogát, ha legkésőbb az áru átadásától számított 2 éven belül a hibát az eladóval nem közölte, ha csak ez a határidő nem ellentétes a szerződéses jótállás határidejével (ez a határidő viszont jogvesztő).” A hiba közlésére nem került sor, az alperes a jogvesztő határidőt elmulasztotta. Ugyan folyamatos kommunikáció volt a felek között mind a piaci problémákkal, mind az áruk minőségével kapcsolatban, de az alperes – az LB szerint – belenyugodott a felek között kialakult azon gyakorlatba, hogy saját költségen végzi az általa eladott gépek kijavítását, a garanciális kötelezettség miatt szükségessé vált alkatrészek cseréjéhez pedig alkatrészeket vásárol a felperestől.

Érdekessége az esetnek az írásbeliségre vonatkozó – sok kritikával illetett – magyar fenntartás alkalmazásának kikerülése. A szerződés érvényessége, mint előkérdés megítélésének kérdését, amelyben a bíróságnak a hazai kollíziós jog alapján felhívott olasz jogot kellett volna alkalmazni, a bíróság azzal az indokkal mellőzte, hogy a felek nem vitatták azt. Helyesen állapította meg a Legfelsőbb Bíróság: „Megalapozatlanul hivatkozik azonban az alperes arra, hogy az eljáró bíróságoknak az olasz jog alapján kellett volna elbírálniuk a felek jogvitáját. A formaszabadság elvét kizáró fenntartási nyilatkozat ugyanis csak a szerződéskötéssel, szerződésmódosítással vagy szerződés megszüntetésével, ajánlattal és elfogadással kapcsolatos jognyilatkozatokra, illetve a II. rész szerinti akarategyilatkozatokra vonatkozik, ezek vonatkozásában zárja ki azon rendelkezések alkalmazását, melyek megengedik az írásbeli formától való eltérést. Így csakis ebben a körben, azaz a szerződési nyilatkozatok érvényessége tekintetében kell a kollíziós jog szerint irányadó anyagi jogot, azaz az eladó jogát alkalmazni. Ha tehát a szerződés az olasz jog szerint szóban is érvényes, úgy a felek jogvitájára – a III. részben írt jognyilatkozatokra, a hibák kifogásolására, a szavatossági igények érvényesülésére – a Bécsi Egyezmény szabályait kell alkalmazni.”

IV. Záró gondolat

A megvizsgálási kötelezettségre és a kifogásolás fentebb vázlatosan bemutatott szabályrendszerére és gyakorlatára visszatérve látható, hogy az Egyezményrel kapcsolatban emlegetett hátrányok egyike, a joggyakorlat „bizonytalansága” napjainkra megszilárdulni látszik. Ez a jogtudósok és jogalkalmazók fáradhatatlan munkájának és az elektronikus adatbázisok nagy mennyiségének köszönhető. Ugyan a fentebb elemzett cikkek az Egyezmény egyik legvitatottabb részei voltak már megalkotásukkor is, mégis – a *forum shopping* gátjaként – megfigyelhető egyfajta közeledés az egyes szerződő államok főrumainak ítélkezésében.

ÚJ KÖNYVEK

Angol–magyar jogi, kormányzati, politikai értelmező szótár

Magyar–angol szószedettel – Panem Könyvkiadó, 2006

Szó szerint hiánypótló, s ezzel különösen hasznos a PANEM újabb szakszótára. Olyan szakterületeken segít a szavak és kifejezések pontos jelentésének megértésében, illetve – aktív szóhasználat esetén – a leginkább megfelelők megtalálásában, amelyek igen speciális tudást, a tárgynak és szóhasználat gyakorlatának alapos ismeretét igénylik.

Valóban, azoktól a nagyon szerencsés külföldiektől eltekintve, akik a nyelv honában tanulhattak angolul, a legtöbbször mélységesen igaz legendás műegyetemi professzorunk, Simonyi Károly feledhetetlen mondása, amely szerint mindenki úgy beszél az angolt, ahogy a falujában a plébánostól tanulta. És minden nyelvet csupán azokban a fogalmi körökben értünk meg igazán, amelyekben a tényleges használat során elegendő jártasságot szereztünk. Ha belegondolunk, rájövünk, hogy ez utóbbi még a saját anyanyelvünkre is érvényes: rendelkezünk bár egy igen magas szintű általános műveltséggel bíró ember szókincsével, szinte bármelyik szakterület szóhasználatában nagyon sok olyan szóba, kifejezésbe, fogalomba ütközünk, amelynek nem ismerjük az ottani, sajátos jelentését. Valójában ez teljesen természetes. Minden szakterületnek kialakul egy speciális szókincse, részben a tényleges működése nyomán – beleértve azt is, hogy saját fogalmakat alkot a maga használatára, bizonyos szavakat, kifejezéseket pedig az addigiaktól eltérő jelentéstartalommal ruház fel a maga céljára, és így alkalmazza azokat –, részben midőn megalkotják, majd folyamatosan fejlesztik, finomítják a szakirodalmát. Van ebben, akarva-akaratlanul, bizonyos tendencia a szakterület kisajátítására, s ennek érdekében egy saját, kódolt nyelv kialakítására és alkalmazására.

Nagyon is érvényes ez a jogi, kormányzati, politikai területekre. Ha a kívülálló nem ismeri ezek sajátos fogalomkészletét, szóhasználatát, gyakran félreértheti azok tényleges jelentését, s még gyakrabban nehezen követhető hivatali zsargonnak találja azokat. Az ilyen megértési problémák hatványozottan jelentkeznek, ha egy idegen nyelv szakmai szóhasználatával kell megbirkóznunk. Az pedig még sokkal igényesebb feladat, hogy használni is tudjuk a másik nyelv szakmai kifejezés- és fogalomkészleteit. Valójában egy magyarul megalkotott szöveg pontosságát, jelentésének egyértelmű voltát – vagy éppen annak hiányát – is úgy tudjuk a legjobban ellenőrizni, ha lefordítjuk idegen nyelvre; természetesen nem szóról szóra, hanem úgy, hogy annak a pontos értelmét adják vissza a másik nyelv szavai, kifejezései. Ha pedig még jó szótárral is ellenőrizzük mindent, úgy olykor a nyelvi rémségek olykor nem is kicsi tárát fedezhetjük fel a szövegeinkben, és küszöbölhetjük ki még idejekorán belőlük.

És „Oh! irtalom atyja, ne hagyj el!”: az angolok, majd nyomukban a britek sok évszázada a maguk sajátos jogrendjét követik és fejlesztik, ami még inkább különleges jelentéstartalommal töltötte meg e szakterületen a kifejezés- és fogalomkészletüket. Ezt

értse a külföldi, ha tudja! A jogi nyelv pedig nagyrészt a maga képeire formálja a kormányzati szóhasználatot, annál is inkább, mivel az államigazgatásnak eleve a jogrend keretei között, annak szabályai szerint kell teljesítenie a feladatát, így logikus és célszerű, hogy a nyelvezetében is ahhoz illeszkedjék. A politika szóhasználatát szintúgy sajátos tényezők formálják: egyrészt a politikacsinálók nyelvezete, manapság pedig, a mindent előlöntő tömegkommunikáció korszakában, legalább annyira a médiáé is.

Ebben a szótárban közel 12 ezer angol címszó és kifejezés magyar megfelelőjét, szükség szerint annak rövid, értelmező magyarázatát kapjuk, hozzájuk sok helyütt angol példamondatokat is (azok magyar fordításával), hogy a szövegösszefüggésben is követhessük a jelentésüket és annak változatait. A szótár, amint Előszava összegzi, átfogja az angol/amerikai jogi nyelv (büntetőjog, polgári jog, kereskedelmi jog, a jogszolgáltatás, jogalkalmazás és büntetés-végrehajtás) szókincsét, valamelyest még a sajátos szlenget is, a nemzetközi jog szókészletét, felöleli a brit és az amerikai kormányzati-politikai rendszer terminológiáját, továbbá az Európai Unió intézményei által használt angol kifejezéseket.

A jobb megértést helyenként rövid idézetek bemutatásával, másutt megjegyzésekkel is segíti. Így olvashatjuk pl. Montesquieu szavait: *Liberty is the right to do everything which the law allows*, azaz a szabadság azt jelenti, hogy mindent szabad, amit a törvény nem tilt. Egészen köznap szavak is megjelennek benne – úgy tűnik, akkor ha részét alkotják sajátos jogi kifejezésnek is. Így pl. a 'shop' szócikk megad többféle alapjelentést, valamint a köznyelvben és a jogi nyelvben egyaránt használt kifejezéseket, mellettük pedig olyan speciális jelentésűeket, mint 'closed shop', ill 'union shop' (USA), ami szakszervezeti tagok kizárólagos alkalmazását jelenti, vagy éppen a 'he was shopped to the police' szleng fordulatot, amelynek jelentése, hogy feladták a rendőrségnek. A 'slip'-nek is ismerhetjük sokféle jelentését, beleértve a csúszás/csuszamlástól a légcsavarszerűen át az intim női ruhadarabig, s az arról felöltő sikamlós kifejezésig, azt viszont inkább csak innen tudjuk meg, hogy a 'slip law' az amerikai nyelvhasználatban kihirdetett törvény első kinyomtatott változatát jelenti. Úgyszintén kevesen tudhatják errefelé, hogy a 'statute barred' jelentése elévült, a 'steaming' a bűncselekménynek egy egészen sajátos fajtáját jelenti, a briteknél az 'off licence' az elvihető alkohol árusítására szóló engedélyt, valamint az ilyen engedéllyel rendelkező üzletet jelenti, az 'on licence' ugyan ezeknek a helyben történő fogyasztásra vonatkozó változatát, a 'release on licence' viszont a büntetőjogban a próbára bocsátást – és hosszan, hosszan folytathatnánk.

A felsorakoztatott szó- és kifejezőkészlet alapja az angolszász fogalomrendszer és szóhasználat. Egyes, a magyar megközelítéstől alapjaiban eltérő kifejezések megértését jegyzetek segítik. A magyarból kiinduló keresésre a magyar–angol szöszedet szolgál, amely a kötetet lényegében a magyar–angol szakszótár használati értékének nagy részével is felruházza. A kiadó ugyanakkor maga is kiemeli, hogy a magyar rendszer kifejezéseinek nem mindegyike található meg itt.

Dr. Osman Péter

Lovas Gábor (szerk.): Van megoldás

10 éves a Munkaügyi Közvetítói és Döntőbírói Szolgálat
MKDSZ és MGYOSZ, 2007

A nálunk most már tíz éve működő Munkaügyi Közvetítói és Döntőbírói Szolgálatról (MKDSZ) és annak érdemi tevékenységéről ad nagyon érdekes és tanulságos áttekintést az MKDSZ és az MGYOSZ **Van megoldás** c. kötete.

A modern társadalomnak és az annak anyagi alapjait adó gazdaságnak egyik meghatározó jellemzője, hogy mindkettő a különböző érdekcsoportok harctere. Ennek egyik különösen fontos területe a munkaadók és a munkavállalók viszonya. Ebben döntő jelentőségű, hogy a munkával megtermelt értéktöbblet közöttük történő felosztása kettejük viszonyában zéróösszegű játszma, azaz az egyik fél részarányának emelése csak a másiktól történhet. Ez tehát ebben a vonatkozásban szükségképpen szembeállítja a munkaadókat és a munkavállalókat. Az így kialakuló szembenállásukból olyan konfliktusok szülehetnek, amelyek zavarhatják a társadalom működését is, ezért a modern társadalom a jogrend révén igyekszik olyan kereteket létrehozni, a mindkét felet kötő szabály- és intézményrendszert működtetni, amelyek segítenek a konfliktusok megoldásában, és főként a társadalomra kedvezőtlen hatásaiknak a tompításában.

Tudjuk, tapasztaljuk, hogy a munkaadóikkal szembeni érdekérvényesítésben a munkavállalók végső eszköze a sztrájk. Kettejük viszonyában ez az a háború, amely a politika folytatása más eszközökkel. A klasszikus időkben a sztrájk alapvető rendeltetése az volt, hogy megfossza a munkáltatókat a munka hozamától. A mai társadalom számára, amely igen nagymértékben támaszkodik különféle szolgáltatásokra, a sztrájk főként azzal válik zavaróvá, ha olyan szolgáltatásokat állít le, amelyekre sokaknak szükségük van. Ilyen esetekben a sztrájkolók lényegében éppen ezt használják eszközül arra, hogy kikényszerítsék céljuk elérését. Ezért társadalmi érdek, hogy ne fajuljanak idáig a konfliktusok, vagy minél rövidebb ideig tartsanak azok. Ugyanakkor, az ilyen viták bírósági úton történő rendezése a hatásaiktól szenvedő érintettek számára elfogadhatatlan mértékben is elhúzódhat. Ezért az ezt szolgáló intézményrendszer különösen fontos elemei a fejlett országokban a munkaügyi közvetítói és döntőbírói szolgálatok.

A nálunk most már tíz éve működő Munkaügyi Közvetítói és Döntőbírói Szolgálatról (MKDSZ) és annak érdemi tevékenységéről ad nagyon érdekes és tanulságos áttekintést ez a kötet. Ez nem elméleti munka, hanem nagyon gyakorlatias tájékoztatás. A legfontosabb, amit megtudhatunk belőle a szolgálatról, nem is maga a léte – arról az érdekeltek tudnak, vagy szükség esetén tudomást szereznek –, hanem működésének módja és eredményei.

Általános érvényű törvényszerűség, hogy minden érdekütközés megoldásának a leghatékonyabb módja egy olyan megállapodás létrehozása, amelyet a szemben álló felek mindegyike úgy ítéli, hogy nyert vele. Csak ez teremthet esélyt arra, hogy képesek legyenek jól együttműködni. Ez maradéktalanul érvényes a munkaügyi vitákra és az MKDSZ azokhoz kapcsolódó működésére is, hiszen ha valamelyik fél vesztesnek érzi magát a megállapodásban, az előbb-utóbb megpróbál visszatámadni, veszélybe sodorva ezzel

a kialakult munkabékét. Az ilyen megoldások kimunkálásához és elfogadtatásához pedig nagyon komoly szakmai felkészültség és többféle képesség is kell, a helyzetelemzéstől a szemben álló felek meggyőzéséig. Amint a Bevezetőben olvashatjuk, az MKDSZ 1996 óta nyújt szolgáltatást a munkaügyi kapcsolatok szereplői számára. Tevékenységének jogi alapját ma már sui generis („testreszabott”) jogszabálya, a közvetítői tevékenységről szóló 2002. évi LV. törvény adja. Eredményességét jellemzi, hogy a sikerrel zárult közvetítéseinek részaránya az eddigi teljes működését tekintve meghaladta a 95%-ot. Ehhez persze az kell, hogy a szemben álló felek megegyezzenek a közvetítőként való bekapcsolásában, ahhoz pedig, hogy ismerjék ennek célszerűségét. Ebben is segíthet ez a kiadvány. Benne négy konkrét ügynek a lényegét kiemelő bemutatását találjuk, s mindegyikhez részletes jogi szakkommentárt, továbbá elemzést arról is, hogyan válhat valaki közvetítővé, milyen a jó közvetítő és milyen szabályok kötik. Közli az MKDSZ teljes Szervezeti, Működési és Eljárási Szabályzatát is, amely szintén sok érdemi információval szolgál az érdeklődőknek, valamint a mediátorok névsorát, azok érdemi, szakmai bemutatásával. Utóbbiakban különösen érdekes látnunk, milyen sokféle szakmai előélettel, hányféle területről jöttek – ami nyilvánvalóan sokat segíthet abban, hogy az MKDSZ az ügyekhez az azok környezetét jól ismerő közvetítőt válasszon.

Dr. Osman Péter

Dr. Osman Péter, a közgazdaságtudomány kandidátusa.