

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: kulgzadasag@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 Posta-igazgatóság 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 Kultur-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

Szalavetz Andrea: Műszaki fejlődés, szerkezetátalakulás és munkaintenzitás	4
Valentiny Pál: A verseny és szabályozása Az Európai Unióban várható változásokról	18
Sass Magdolna: Hogyan befolyásolják a külső szereplők a magyar vállalatok versenyképességét? Egy vállalati szintű kutatás néhány eredménye	37
Antalóczy Katalin: Szorításban Globális és hazai gyógyszeripari folyamatok	58
Ricz Judit: Az agglomerálódás klasszikus és új logikája	83

JOGI MELLÉKLET

Dr. Szabó Sarolta: Parol evidence, plain meaning rule, merger clause és a Bécsi Vételi Egyezmény	81
Dr. Somogyi Árpád: A közvetlen külföldi befektetések alapvető jogi keretei Kínában	92

A lap kiadását a
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium
támogatja.

Július–augusztusi számunk

Szalavetz Andrea írásával indul, amely a külföldműködő-tőke által vezérelt kelet-közép-európai feldolgozóipari átalakulás tényleges fejlődési teljesítményét igyekszik a korábnál kifinomultabb technikával vizsgálni. Valentiny Pál cikke a versenyjogi szabályozás változásának az elkövetkező 5-10 évben várható új, az uniós szabályozással és az egyre komplexebb vállalatirányítási formákkal, illetve technológiákkal összefüggő tendenciáit elemzi. Sass Magdolna tanulmánya egy több éven át folytatott nemzetközi kutatás eredményeit mutatja be a vállalatközi együttműködések versenyképességi hatásaira koncentrálván. Antalóczy Katalin a magyar gyógyszeripar fejlődési potenciálját vizsgálja, tekintettel arra, hogy az iparág kulcsszerepet játszik a kormány középtávú kutatás-fejlesztési és innovációs stratégiájában. Végül Ricz Judit cikke az új gazdaságföldrajz kontextusában értelmezi a gazdasági agglomerációs jelenségként tételezett városfejlődést, különös tekintettel az új információs és kommunikációs technológiák terjedésének hatásaira.

A szerkesztő

Műszaki fejlődés, szerkezetátalakulás és munkaintenzitás

SZALAVETZ ANDREA

*Bár a termelési szerkezet (az output) és a tényezőinputok szerkezetátalakulása közötti összefüggés elvileg igen szoros (az output-összetétel módosulása az inputszerkezet minőségi változásával – a tőke-munka arányának növekedésével, a termelés humántőke-igényességének emelkedésével – jár együtt), a külföldi működőtőke-befektetések segítségével modernizálódó felzárkózó országokban – különösen az infokom hardvergyártásra szakosodókban – az inputszerkezet minőségi fejlődésére utaló mutatók javulása gyakran messze elmarad attól, amit az output összetételének látványos változása sugall. Az output technológiai összetétele már korszerű, fejlett gazdaságra utal, a tőke-munka aránya és a termelés humántőke- és K+F igényességének mutatói ehhez képest azonban jóval elmaradottabb gazdaság képét tükrözik. Cikkünk azt vizsgálja, hogy a fejlett országokkal összehasonlítva, miként változtak a munkainput mennyiségi és minőségi mutatói négy közép-európai országban, az elmúlt évtizedben.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: J24, O33.

Az átalakuló gazdaságok termelési és exportszerkezetének modernizálódásával könyvtárnyi elméleti foglalkozott a rendszerváltást követő évtizedben. (Lásd például: Landesmann–Székely, 1995; Gács, 2003; Guerrieri, 1999; Soós, 2000.) A volumen- és egyenlegmutatókon túlmenően a specializáció fokával, az ágazaton belüli kereskedelem súlyának alakulásával és az export technológiai összetételével mért kereskedelmi teljesítményt általában a beáramlott működő tőke mennyiségével és iparági összetételével vetették össze. A gazdaságszerkezet minőségi fejlődésének mutatójaként egyrészt az export technológiai összetétele, a technológiavezérelt iparágak összes exportból való részesedése szolgált, másrészt az általánosabb megközelítésű hasonlósági mutatók (Éltető, 1999).

Az elemzések megállapították, hogy a kelet-közép-európai országok exportszerkezete látványos, példátlanul gyors minőségi fejlődésen ment keresztül. Később ugyanakkor egyre több szerző hívta fel a figyelmet arra, hogy mind a technológiai összetétel, mind a hasonlósági index túlságosan rózsás képet fest, vagyis a valóságosnál jelentősebbnek mutatja a minőségi fejlődést. További mutatókkal, az export relatív egységértékével, minőségi szegmensek alkalmazásával, termelékenységi összehasonlításokkal szükséges pontosítani a szakosodási struktúra minőségéről alkotott képet (lásd például:

* Ez úton mondok köszönetet az OTKA támogatásáért (K61950).

Landesmann–Burgstaller, 1997; Winiecki, 2002; Borbély, 2004; Dulleck és szerzőtársai, 2005).

Az elemzési módszertan finomodásával párhuzamosan egyre szélesebb körben egyre megbízhatóbb és mind nagyobb időtávot átfogó statisztikai adatok segítik a mind mélyebb kvantitatív elemzést. Ugyanakkor a kutatás, amelynek első eredményeit ebben a cikkben ismertetjük, nem kvantitatív módszerrel, hanem egy korábban nem alkalmazott összefüggés vizsgálatával próbálja feltárni a szakosodási struktúra változásának minőségi vonásait. Választ keresünk arra, hogy *a termelési szerkezet (az output) módosulása miként függ össze a tényezőinputok szerkezetének átalakulásával.*

Ez a módszer a fejlődés-gazdaságtan két irányvonalát próbálja összehangolni: az *akkumulációs* és a *strukturális megközelítést.* Az *akkumulációs tézis* azt mondja ki, hogy a gazdasági növekedés és a szerkezeti modernizáció a termelési inputok, főként a fizikai és a humán tőke akkumulációjára vezethető vissza, hiszen ezek a tényezőinputok a fejlődés és a termelékenységnövekedés legfontosabb hajtóerői.¹ A *strukturális megközelítés* ezzel szemben a termelés szektorális és ágazati összetételének változására koncentrálna, hiszen kiindulópontja szerint e változások dinamikája utal növekedésre és fejlődésre.²

Kutatásunk a növekedés és fejlődés e két kísérőjelensége (az inputszerkezet és az outputszerkezet átalakulása) közötti kapcsolatot vizsgálja. A kapcsolat elvileg igen szoros: az output összetételének módosulása az inputszerkezet minőségi változásával jár együtt, mégpedig a tőke-munka arányának növekedésével, illetve a termelés humántőke-igényességének és K+F intenzitásának emelkedésével.

Ugyanakkor a külföldi működőtőke-befektetések segítségével modernizálódó felzárkózó országokban – különösen az infokom hardvergyártásra szakosodókban – az inputszerkezet minőségi fejlődésére utaló mutatók javulása gyakran messze elmarad attól, amit az output összetételének látványos változása sugall. Az output technológiai összetétele már korszerű, fejlett gazdaságra utal, a tőke-munka aránya és a termelés humántőke- és K+F igényességének mutatói ehhez képest azonban jóval elmaradottabb gazdaság képét tükrözik.

Az input- és outputszerkezetnek ez a diszharmóniája, *az inputszerkezet fejlődésének elmaradása az output mögött* annál is meglepőbb, mivel a tényezőellátottságot a szakosodással összevető sztenderd közgazdasági elemzésekben e tényezők változásának időbeli és oksági összefüggése is fordított: *az output összetételének fejlődését inputfelhalmozás előzi meg.* Romalis [2004] szavaival: azokban az országokban, amelyek egy adott termelési tényező intenzív felhalmozásába fognak, a termelési és exportszerkezet közép-távon megváltozik: növekedni kezd azoknak az iparágaknak a súlya, amelyek e tényezőt az átlagosnál intenzívebben használják fel.

A globális termelési hálózatokba újonnan integrálódott felzárkózó országok tapasztalatai azonban fordított irányú vizsgálódást is indokolnak, vagyis választ kereshetünk arra a kérdésre, hogy vajon a működőtőke-befektetések segítségével látványosan modernizálódó termelési és exportszerkezetű országokban az output összetételének korszerűsödése együtt járt-e az inputszerkezet korszerűsödésével, a fizikai és humántőke-intenzitás növekedésével?

¹ A délkelet-ázsiai országok modernizációs teljesítményét értelmező, akkumuláció–asszimiláció fogalom-párral leírható vitáról lásd: Nelson–Pack [1999] áttekintését.

² A „strukturális megközelítés” kifejezést ez az írás a leszűkített kuznetsi értelemben használja (Kuznets, 1957), az output szektorális és iparági összetételének változásait elemző, azok alapján a fejlődés minőségére következtető elemzési módszert értjük alatta (lásd még: Chenery–Taylor, 1968), nem pedig széles értelemben, a gazdaság összes olyan szerkezeti torzulására vonatkoztatva, amelyek a fejlődést hátráltatják és a fejlesztéspolitikát befolyásolják (lásd erről: Chenery, 1975).

Cikkünk a kutatás első, a munkainput szerkezetének átalakulásával foglalkozó részének eredményeit teszi közzé. Megvizsgáljuk, hogy négy, működőtöke-befektetések segítségével felzárkózó és modernizálódó, jelentős feldolgozóiparral rendelkező országban: Magyarországon, Csehországban, Szlovákiában és Lengyelországban a fejlett országokéhoz hasonlóan alakultak-e a munkainput mennyiségi és minőségi tendenciái. Egy hagyományos: textília- és textilárugyártás (TT); egy érett: járműgyártás (J); és egy feltörekvő: villamosgép- és műszergyártás (VGM) iparág adatait elemezzük. Amire végső soron választ keresünk, az az, hogy a munkainput mennyiségének és minőségének módosulása összhangban volt-e ezen iparágak feldolgozóiparon belüli súlyának átalakulásával.

Kutatásunk egy európai uniós kutatási keretprogram (EU KLEMS) eredményeként létrehozott, és 2007-től a nagyközönség számára hozzáférhetővé tett (www.euklems.net) adatbázisra támaszkodik. Az EU KLEMS-kutatás a gazdasági növekedés és a termelékenységemelkedés összetevőit vizsgálja iparági bontásban az EU 25 tagállamában.

Cikkünkben elsőként azt a hipotézist vizsgáljuk meg, hogy a „személyi költségek hozzáadott értéken belüli aránya” mutató alkalmazható-e az outputszerkezet minőségi eltéréseinek elemzésekor. A második fejezet a fejlett és a felzárkózó országok tapasztalatait összehasonlítva a munkainput mennyiségi és minőségi mutatóit teszi nagytól alá. A „Következtetések és kitekintés” című fejezet összefoglalja a legfontosabb megállapításokat, és felvázol néhány további kutatási irányt.

Szerkezeti átalakulás és a személyi ráfordítások aránya a hozzáadott értéken belül

Tanulmányunknak nem célja a vizsgált felzárkózó országok szerkezeti modernizáció területén elért eredményeinek részletes ismertetése.³ Csupán a szemléltetés kedvéért álljon itt az 1. táblázat, amely a szerkezeti modernizáció proxyjaként az egyik leggyakrabban használt mutató: a csúcstechnológiai termékek (itt: a villamosgép- és műszergyártás)⁴ feldolgozóiparon belüli arányának növekedését szemlélteti a vizsgált négy felzárkózó országban.

1. táblázat

**A villamosgép- és műszergyártás aránya
a teljes feldolgozóipari hozzáadott értéken belül
(Százalék)**

Ország	1995	2004
Magyarország	9,27	23,8
Cseh Köztársaság	7,41	11,9
Szlovák Köztársaság	5,88	11,0*
Lengyelország	7,01	8,57

* = 2005.

Forrás: EU KLEMS-adatbázis alapján saját számítás.

Kérdés, hogy a feldolgozóipari output e táblázatban számszerűsített látványos szerkezeti eltolódását a munkainput oldaláról is hasonló mértékű minőségi változások kísér-

³ Korábbi tanulmányaimban (Szalavetz, 2004; 2005) foglalkoztam a szerkezeti modernizációval és a statisztikai adatokból levonható következtetéseket torzító tényezőkkel.

⁴ A statisztikában DL kóddal jelölt villamosgép- és műszergyártás természetesen nem feleltethető meg egyértelműen a csúcstechnológiai termékgyártásnak, az Eurostat, az OECD stb. besorolása szerinti csúcstechnológiai szakágazatok (űrtechnika, információtechnológia, híradástechnikai berendezések, gyógyszeripar, meghatározott mérőberendezések és műszerek) termékeinél szélesebb termékkört foglal magába. Mindazonáltal, mivel egyrészt jelentős az átfedés, másrészt a cikk további részében is ezt az ágazatot elemezzük, az 1. táblázatban a villamosgép- és műszergyártás feldolgozóipari részesedésváltozását szerepeltetjük.

ték-e. Az output technológiai összetétele és a fejlettség és technológiai versenyképesség közötti korábban szoros kapcsolat fellazulását számos tanulmány dokumentálta és értékelte már.⁵ A vállalati tevékenység feldarabolódásával a hozzáadottérték-termelés eltérő tényező- és tudásigényű fázisai földrajzilag különböző helyeken találhatóak. Ahhoz, hogy felmérhessük a statisztikailag azonos iparágak közötti minőségi különbségeket, az iparági összetétel elemzését célszerű legalábbis a foglalkozási struktúra statisztikai adataival kiegészíteni (*Thompson–Thompson, 1985; Feser, 2003*).

Mivel iparági bontású, részletes foglalkozásistruktúra-adatok csak néhány fejlett országra vonatkozólag állnak rendelkezésre, kutatásunk során azt vizsgáltuk, hogy a „személyi költségek hozzáadott értéken belüli aránya” mutató alkalmazható-e az outputszerkezet minőségi eltéréseinek elemzésekor. Logikusnak tűnik ennek a nemzetközileg jól dokumentált mutatónak az alkalmazása, hiszen, hipotézisünk szerint, ha a mutató értéke egy adott iparágban, adott országban a nemzetközi átlagnál magasabb, az arra utal, hogy a termelés – bármennyire tőke- és technológiaigényes iparágról legyen is szó – az adott országban az átlagosnál munkaigényesebb.

A 2. táblázat egy hagyományos (textília, textiláru gyártása), egy érett (járműgyártás) és egy feltörekvő (villamos gép, műszer gyártása) iparágban dokumentálja a személyi ráfordítások hozzáadott értéken belüli arányát.

2. táblázat

A személyi ráfordítások hozzáadott értéken belüli aránya 2004-ben*
(Százalék)

	Textília, textiláru gyártása	Járműgyártás	Villamosgép- és műszergyártás	Szórás
Ausztria	49,8	51,2	59,0	5,0
Cseh Köztársaság	70,5	50,0	61,5	10,3
Finnország	70,2	83,8	41,5	21,6
Franciaország	66,8	63,1	81,4	9,7
Korea	62,4	61,7	41,6	11,8
Lengyelország	68,1	44,1	45,2	13,6
Magyarország	81,5	41,7	42,3	22,8
Mexikó	48,5	30,8	53,5	11,9
Németország	68,7	81,0	75,6	6,2
Spanyolország	72,3	68,0	65,4	3,5
Szlovák Köztársaság	83,1	37,6	52,2	30,0
USA	71,2	80,2	80,8	5,4
Átlag	68,8	59,7	56,4	
Szórás	12,4	16,0	16,8	

* Korea és Mexikó: 2003. Adataik forrása: National Accounts of OECD Countries, Vol. II. 1992–2003. Detailed tables. OECD, Paris, 2005.

Forrás: EU KLEMS-adatbázisa adatai alapján saját számítás.

⁵ A K+F potenciál, a humántőke-ellátottság és az exportszerkezet korszerűsége közötti ambivalens összefüggést vizsgáló elmélet fejlődését *Török–Petz [1999]* tanulmánya mutatja be. Lásd még: *Meliciani [2002]; Szalavetz [2005]*.

Néhány kivételtől eltekintve (Finnország, Magyarország, Szlovák Köztársaság) a mutatónak nem az iparágközi, hanem inkább az országok közötti szórása jelentős. Bár a hagyományosan munkaintenzívnek tekintett textil- és ruházati iparban a személyi ráfordítások hozzáadott értéken belüli aránya a másik két iparágénál egyértelműen magasabb, az országközi különbségek még ebben az iparágban is viszonylag jelentősek. Meglepő, hogy nem fedezhetünk fel szoros összefüggést a vizsgált mutató és a relatív fejlettség között: nem állíthatjuk, hogy a kevésbé fejlett, összeszerelésre és más, relatíve alacsony fajlagos hozzáadott értékű, munkaintenzív termelésre szakosodott országokban a személyi költségek hozzáadott értéken belüli aránya magasabb a fejlett országok megfelelő mutatójának értékénél.

Nem egyszerű bérfelzárkózási kérdésről, vagyis nemzetközi bérszínvonal-különbségekről van szó, hiszen a relatíve alacsony bérszínvonalú Magyarországon és Szlovákiában a textil- és ruházati iparban a mutató értéke messze meghaladja az átlagot. Ugyanakkor, a spanyolországinál jóval magasabb⁶ bérszínvonalú Ausztriában a mutató mindhárom iparágban a spanyolországinál alacsonyabb értéket vesz fel. Az eltérések magyarázatát tehát máshol kell keresnünk.

Kitérőként vizsgáljuk meg Korea példáját közelebbről. A mutató viszonylag magas értéket vesz fel a textil- és a járműiparban. Az utóbbi évtizedekben Koreában – más feltörekvő délkelet-ázsiai országhoz hasonlóan – kimagaslóan sok volt a beruházás modern termelőberendezésekbe – részben, hogy a munkaerőköltségek emelkedését ellensúlyozzák (McNamara, 2003). Lim [1999] számításai szerint az egy foglalkoztatottra jutó gép- és berendezésállomány értéke állandó árakon számolva is több mint megháromszorozódott 1963 és 1990 között a feldolgozóiparban – a cipőgyártásban például hússzoros a növekedés. A textil- és ruházati iparban már fél évtized alatt is látványosak a változások: 1981-hez képest (1981 = 1) a textilipari tőke-munka aránya 1987-ben 1,6, a szövőiparban 2,75, a fonóiparban 2,28 (Kim, 1994, 195. o. alapján saját számítás). Ugyanezen idő alatt a munkaerő képzettségszerkezete is jelentősen átalakult, megnőtt a jól képzett, jól fizetett technikusok és a felsőfokú végzettségűek aránya (Loo, 2002).⁷ Korea tehát a mintánkban szereplő fejlett országokhoz vált hasonlatossá, hiszen magas tőke-munka arány mellett jól képzett és jól fizetett munkaerővel termel. A tényezőinputok összetételének megváltozása jól példázza a fizikai tőke – humán tőke komplementaritásának tanügyi tézisének.⁸

Magyarország és Szlovákia textil- és ruházati iparában a vizsgált mutató értéke szintén kimagasló, az átlagot jóval meghaladja. Esetükben azonban más a háttér, más a lehetséges magyarázat. E két ország textil- és ruházati iparában viszonylag jelentős szerepet játszanak a bér-munka-szerződés.⁹ Ha a termelés bér-munkában történik, a hozzáadott érték domináns részét a személyi ráfordítások teszik ki, hiszen a megmunkálható anyagok, sőt esetenként a termelőberendezések is a megrendelő tulajdonában vannak. A mutató magas értéke így nem az iparág versenyképességét, technológia-

⁶ Az iparban és szolgáltatásokban a spanyol bérszint 2002-ben az osztrák szint 61-63 százaléka volt aszerint, hogy melyik kereseti decilist hasonlítottuk össze. (Forrás: Mittag, 2006-os adatai alapján saját számítás.)

⁷ Loo ugyan Hongkong textil- és ruházati iparára vonatkozólag mutat be adatokat, de a tendencia Koreában is hasonló volt.

⁸ A szakirodalom meglehetősen konszenzust mutat abban, hogy a fizikai és a humán tőke minősége a műszaki fejlődés során „azonos irányba mozdul el”, vagyis a műszaki fejlődés és a tőke-munka arányának emelkedése általában humántőke-felhalmozással jár együtt (Griliches, 1969; Fildes, 2002; Goldin-Katz, 1998).

⁹ Magyarországon még a 2000-es években is a textilruházati ipar (legalábbis néhány szakágazat) kapacitásait 90 százalékban bér-munkavégzésben értékesítette. A magyar export értékének 20 százalékát adta a bér-munkavégzés, amelynek túlnyomó részét a textilruházati ipar tette ki (Lázár, 2003).

fizikai és humántőke-intenzitását tükrözi ezekben az országokban, hanem éppen ellenkezőleg, kedvezőtlen versenyképességi kilátásokat, sebezhetőséget.

A vizsgált mutató a másik két iparág esetében sem tett lehetővé minőségre utaló egyértelmű következtetéseket. Úgy véltük, a kevésbé fejlett országok termelői a csúcstechnológiát megtestesítő iparágak átlagosnál munkaigényesebb termelési fázisaira szakosodnak, így a személyi ráfordítások hozzáadottérték-hányada esetükben jóval meghaladja majd az iparág nemzetközi átlagát.

A 2. táblázatban bemutatott eredmények előfeltevésünkkel éppen ellentétesek. A fejlett országokban a vizsgált mutató vártnál és az iparági átlagnál magasabb értéke arra vezethető vissza, hogy a hozzáadott érték termelési tevékenységet ma már döntően a fizikai termelésnél kisebb állóeszköz-igényű, ellenben annál jóval munka-, mégpedig képzettmunka-igényes kiegészítő szolgáltatások adják (Szalavetz, 2002), a fizikai termelés pedig a felzárkózó országokba települt. A mutató átlagosnál alacsonyabb értéke a felzárkózók esetében azzal magyarázható, hogy bár a külföldi működőtőke-befektetéssel meghonosított termelés az iparági átlagnál munkaigényesebb, mégis az újonnan telepített nagy értékű gépsorok amortizációja is jelentős, továbbá a működési eredmény mértéke, illetve az adók és támogatások egyenlege is másként alakulhat, mint a fejlett országokban.¹⁰

Összességében megállapíthatjuk, hogy a „személyi ráfordítások hozzáadottérték-hányada” mutató hasonlóan magas értékei mögött eltérő minőségi jellemvonások húzódnak meg. Különözhet a tőke-munka aránya, más a hozzáadottérték-láncban elfoglalt pozíció, vagyis ez a mutató önmagában (a felsőfokú diplomával rendelkező foglalkoztatottak aránya vagy/és a termelés K+F intenzitása, az export relatív egységértéke stb. mint kiegészítő mutatók nélkül) nem alkalmas az outputszerkezet minőségi különbségeinek érzékeltetésére.

Az outputszerkezet átalakulása és a munkainput összetételének módosulása közötti összefüggés vizsgálatához így más mutatókra van szükségünk.

A munkainput mennyiségi és minőségi mutatói

Elsőként a munkaerő-felhasználás egyszerű mennyiségi mutatóit (a foglalkoztatottak, a teljesített órák számát) vizsgáltuk. A statisztikai adatok azt mutatják, hogy bár a feldolgozóipari foglalkoztatás folyamatosan csökkent, e csökkenés mértéke országonként és iparáganként eltérő volt. (Lásd a 3. táblázatot.)

3. táblázat

A feldolgozóipari foglalkoztatottak számának változása 1995 és 2004 között (1995 = 100)

Ausztria	91	USA	85
Finnország	105	Magyarország	114
Franciaország	92	Cseh Köztársaság	92
Németország	90	Szlovák Köztársaság	86
Spanyolország	121	Lengyelország	80

Forrás: EU KLEMS-adatbázis alapján saját számítás.

¹⁰ Számos csúcstechnológiát megtestesítő termék esetében a termelés néhány helyen koncentrálódik a világban. A nagyszorozatú termelést lehetővé tevő berendezések a műszaki világszínvonalat képviselik, még akkor is, ha a termelési telephely relatíve kevésbé fejlett országban található.

Amil és szerzőtársai [2007] megállapítása szerint az *iparágak technológiai szintje korrelál a foglalkoztatás változásával*. A szerzők technológiaiintenzitásuk szerint négy csoportra osztották a feldolgozóipari szakágazatokat (alacsony, közepesen alacsony, közepesen magas és magas technológiaigényű iparágak), és bemutatták, hogy az EU-27 országaiban a foglalkoztatás az egyes technológiai csoportokban 1995 és 2006 között egymástól jól megkülönböztethetően alakult: a legkitartóbban és a legnagyobb mértékben az alacsony technológiaigényű iparágakban csökkent; a magas technológiaigényű iparágakban csupán a 2000-es évektől, de akkortól meredekebben, mint a közepesen magasakban. A közepesen alacsony technológiaigényűekben ugyanakkor alig mérséklődött a foglalkoztatás.

Ami az országközi eltéréseket illeti, a *4. táblázatból* kitűnik, hogy még a villamosgép- és műszergyártás specializációját gyorsan növelő Finnországban sem volt olyan jelentős az adott iparágban a munkainput növekedése az utóbbi évtizedben, mint a vizsgált, működőtőke-befektetések segítségével modernizálódó felzárkózó országokban.

4. táblázat

**A munkainput növekedése 1995 és 2004 között
a villamosgép-, műszer-, illetve a járműgyártásban
(1995 = 100)**

Országok	Villamosgép- és műszergyártásban	Járműgyártásban	Villamosgép- és műszergyártásban	Járműgyártásban
	foglalkoztatottak száma		ledolgozott órák száma	
Cseh Köztársaság	141	122	135	116
Szlovák Köztársaság	143	115	143	118
Magyarország	217	197	207	193
Lengyelország	84	76	83	77
Ausztria	84	135	80	119
Finnország	124	86	127	82
Franciaország	91	101	86	97
Németország	89	118	84	102
Spanyolország	114	122	113	119
Egyesült Királyság	74	99	72	98
USA	81	90	80	88
EU-15	91	107	89	100

Forrás: EU KLEMS-adatbázis alapján saját számítás.

A munkainput mennyiségi mutatóinak országközi tendenciáit célszerű a tudásigényességre vonatkozó információkkal kiegészíteni. Egy adott iparág tudásigényességét jól közelíthetjük, ha elosztjuk a „nem a fizikai termelésben foglalkoztatottak számát” a „fizikai termelésben foglalkoztatottak számával” (*Berman és szerzőtársai*, 1994). Bár hiányoznak az ehhez a mutatóhoz szükséges, nemzetközileg összehasonlítható alapadatok, néhány elsődleges és másodlagos forrás alapján mégis állíthatjuk, hogy a fejlett országokban a vizsgált iparágak e mutatóval számszerűsíthető tudásigényessége erőteljesen nőtt az elmúlt évtizedben.

Pilat és Wöfl [2005] számításai szerint statisztikailag a feldolgozóiparban nyilvántartott foglalkoztatottak 40 százaléka a 2000-es évek elején már nem fizikai termelést, hanem szolgáltatási tevékenységet végzett Ausztriában és Olaszországban. Hol-

landiában ez az arány 58 százalék, a kevésbé fejlett OECD-országokban (Portugália, Görögország) 30 százalék körüli. (Pilat és Wölfl, 2005, 19. o., 6. ábra). Nunnenkamp [2005] a német autóparrára vonatkozólag közöl adatokat. E szerint a termelésben foglalkoztatottak aránya az 1996-os 73,8 százalékról 2003-ra 70,2 százalékra csökkent. A kanadai ruházati iparban 2 év alatt (2003-ról 2005-re) is látványos volt a változás: bár a foglalkoztatottak száma összességében két év alatt 25 százalékkal csökkent, a nem fizikai termelésben foglalkoztatottak aránya a fizikai termelőkhöz viszonyítva majdnem megduplázódott, 45 százalékról 84 százalékra emelkedett. (Forrás: The Canadian Apparel Industry: The Shape of the Future. Apparel Human Resources Council adatai alapján saját számítás.) Az Amerikai Annual Survey of Manufactures éves kiadványai-ban a termelésben foglalkoztatottak, illetve az összes foglalkoztatott számát adják meg. E szerint a termelésben foglalkoztatottak aránya a textiliparban 1995 és 2005 között 95,5 százalékról 83,7 százalékra, a ruházati iparban 95,5 százalékról 76,5 százalékra, a járműiparban pedig 91,7 százalékról 71 százalékra csökkent. Magyarországon ehhez képest e téren nagyon lassú változásnak vagyunk tanúi. A textil- és ruházati ipari foglalkoztatás 1995 és 2005 között kevesebb mint a felére esett vissza, a szellemi/fizikai (teljes munkaidőben) foglalkoztatottak aránya ugyanakkor nem változott: 1995-ben 14,3 százalék, 2005-ben 14,7 százalék. A villamosgép- és műszergyártásban ezzel szemben a foglalkoztatás megduplázódott a vizsgált időszakban, a szellemi/fizikai arány ugyanakkor csak kis mértékben: 23,7 százalékról 27,5 százalékra nőtt. A járműipar területén pedig egyenesen a minőségi mutató romlásáról beszélhetünk: a foglalkoztatás 82 százalékkal növekedett, a szellemi/fizikai arány ellenben 37,4 százalékról 25,3 százalékra esett vissza. (Forrás: KSH, Statisztikai Évkönyvek adatai alapján saját számítás.)

5. táblázat

**A magasan képzettek által teljesített munkaórák aránya
az összes ledolgozott munkaórán belül
(Százalék)**

Ország	Feldolgozóipar			Textil- és ruházati ipar		Villamosgép- és műszergyártás		Járműipar	
	1990	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004
Ausztria	3	4	7	1	4	5	9	5	9
Finnország	18	23	28	16	18	27	35	27	35
Franciaország	5	6	8	4	4	8	10	8	10
Németország	6*	7	9	2	3	13	15	13	15
Spanyolország	6	7,5	13	3	7	15	22	8	15
UK	5	8	13	5	9	8	13	8	13
USA	18	20	25	11	12	32	44	23	29
Magyarország	n. a.	8	10	4	5	9	10	9	10
Cseh Köztársaság	n. a.	6	7	3	4	7	8	7	8
Szlovák Köztársaság	n. a.	6	8	4	4	7	8	7	8
Lengyelország	n. a.	7	12	4	8	9	14	9	14

* = 1991.

Forrás: EU KLEMS-adatbázis.

Az EU KLEMS-adatbázis más minőségi mutatót alkalmaz a munkaerő-felhasználás tendenciáinak érzékeltetésére: a ledolgozott órák számának képzettség szerinti megoszlását számszerűsíti (alacsony, közepes és magasan képzettek). Mivel a magasan képzettek arányának már néhány százalékos növekedése is statisztikailag igen jelentős változást mutat (ha például 6 százalékról 8 százalékra nő az arány, a mutató növekedése 33,3 százalék), ésszerűbb, ha az 5. táblázatban az alapadatokat szerepeltetjük.

Az 5. táblázatból kitűnik, hogy a felzárkózó országokban a munkainput minősége sokkal lassabban javult, mint a fejlettekben. Kivételt képez Lengyelország, ahol a foglalkoztatás drámaian csökkent, ami viszonylag jelentősebb minőségi átrendeződést tett lehetővé.

A felzárkózó országok munkaerő-felhasználásának a fejlettekéthöz elmaradó minőségére utal a munkatermelékenység területén mért jelentős lemaradás is. (Lásd a 6. táblázatot.)

6. táblázat

**A vizsgált iparágakban mért munkatermelékenység
(egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték, ezer euróban) 2004-ben**

Ország	Textil- és ruházati ipar	Villamosgép- és műszergyártás	Járműipar
Ausztria	53,8	76,3	87,9
Franciaország	48,2	56,9	74,8
Németország	43,3	67,1	72,5
Finnország	40,2	116,6	45,0
Spanyolország	22,8	41,6	46,7
Magyarország	5,8	23,6	32,0
Csehország	8,3	14,4	21,0
Szlovákia	5,9	12,5	26,5
Lengyelország	7,3	18,4	17,5

Forrás: EU KLEMS-adatbázis alapján saját számítás.

Megjegyzés: Szlovákia és Magyarország 2005-ös adatokkal szerepel. Az eurókonverzió Magyarország esetében 248 forint/euró, Csehország: 32 korona/euró, Szlovákia: 38,4 korona/euró; Lengyelország: 4,5 zloty/euró árfolyamon történt.

Egy további módszer, amellyel a munkaerő-felhasználás minőségi jellemvonásaira következtethetünk: *a termelésbe áramló munkainput összetétele a foglalkoztatás vagy/és a ledolgozott órák mennyiségének alakulásával.* Ha ugyanis a munkaerő minősége javul, vagyis az összes teljesített munkaórán belül nő a magas képzettségű foglalkoztatottak által teljesített munkaórák aránya, a termelésbe áramló munkainput növekedése meghaladja a ledolgozott órák növekedését (vagy a csökkenés kisebb mértékű, mint a ledolgozott órák számának csökkenése). A 7. táblázat a termelésbe áramló munkainput (labor services) növekedését a ledolgozott órák számának növekedésével veti össze.

A termelésbe áramló munkainput és a ledolgozott órák volumenadatai 2004-ben
(1995 = 100)

Ország	Textil- és ruházati ipar		Villamosgép- és műszergyártás		Járműipar	
	Munkainput	Teljesített órák	Munkainput	Teljesített órák	Munkainput	Teljesített órák
Cseh Köztársaság	61	54	139	135	118	116
Szlovák Köztársaság	82	80	143	143	119	118
Magyarország	74	79	176	207	163	193
Lengyelország	56	55	87	83	79	77
Ausztria	63	59	83	80	123	119
Finnország	77	67	133	127	88	82
Franciaország	58	52	90	86	101	97
Németország	58	55	87	84	107	102
Spanyolország	114	108	121	113	121	119
UK	45	37	80	72	108	98
USA	49	46	89	80	92	88

Forrás: EU KLEMS-adatbázis alapján saját számítás.

A két mutató közötti – a munkainput összetételének minőségi változására utaló – különbség mértéke csak néhány országban (Finnország, Egyesült Királyság) jelentős mindhárom iparágban. A textil- és ruházati iparban ugyanakkor ez a különbség a fejlett országok mindegyikében szisztematikusan magasabb a másik két iparágban mértnél, ami arra utal, hogy ezekben az országokban a leépítésekkel párhuzamosan jelentős technológiai modernizáció indult meg e hanyatlónak tekintett iparág versenyképességének megőrzéséért. A technológiai és az iparágon belüli szerkezeti modernizáció együtt járt a tevékenység tudásigényességének növekedésével, a munkainput minőségi összetételének javulásával. A vizsgált felzárkózó országok *és különösen Magyarország* teljesítménye ugyanakkor mélyen a fejletteké alatt marad.

Következtetések és kitekintés

Megállapíthatjuk, hogy bár a felzárkózó országokban a vizsgált iparágak teljes feldolgozóipari outputon belüli súlya a fejlett országok szerkezeti tendenciáihoz hasonlóan változott, a munkaerő-felhasználás mennyiségi és minőségi mutatói terén ez a hasonlóság nem figyelhető meg. Míg a fejlett országok vizsgált iparágaiban a műszaki fejlődés tudásfelértékelő, a magasan képzett munkaerő iránti keresletet növelő volt, a felzárkózókban, bár a műszaki fejlődés szintén jelentős volt, a kereslet elsősorban a kevéssé képzett, fizikai munkaerő iránt nőtt meg.¹¹

A fizikai és a humán tőke minőségének azonos irányba történő elmozdulását megfogalmazó törvény (lásd 8. lábjegyzet) részben azért nem érvényesült ezekben az országokban, mert az újonnan a termelésbe állított magas műszaki színvonalat képviselő

¹¹ Természetesen a „kevéssé képzett” fizikai foglalkoztatottak képzettsége időközben átalakult: ma már a korábbinál jóval több és más természetű (lásd erről: *Rimler*, 2003) mesterségbeli szaktudást takar minden egyes képzettségi kategória (így a „kevéssé képzett” kategória is)!

berendezések a termelési feladatokat egyszerűsítették, rutinszerűvé, a korábbiaknál könnyebben betanulhatóvá tették. Az is közrejátszott, hogy *a rendszerváltást követően a fizikai tőkéhez* (pontosabban az állóeszközök számos eleméhez) *hasonlóan hirtelen leértékelődött és hasznavehetetlenné vált a korábban felhalmozott humán tőke.*

Másrészt a működőtőke-befektetésekkel megvalósított szerkezetátalakulás során leépült a feldolgozóipari kutatás-fejlesztés (Kalotay, 2005) csakúgy, mit a termeléshez és a termékekhez kapcsolódó szolgáltatási tevékenység. Bár ez utóbbi területeken a kilencvenes évek végétől kezdve lassan ismét javulni kezdett a helyzet, a fejlett országokkal összehasonlítva jelentős a lemaradás.

A munkainput minőségi mutatóinak iparáganként eltérő változása ugyanakkor óvatosságra int az előzetesen megfogalmazott koncepciókkal kapcsolatban. Kutatásunk során abból indultunk ki, hogy a termelési szerkezet (az output) módosulása összefügg a tényezőinputok szerkezetének átalakulásával. A munkainput összetétel-változásának vizsgálata során azzal az előfeltevéssel éltünk, hogy ha az outputszerkezet összetétele technológiaigényesebb iparágak irányába tolódik el, akkor – legalábbis a fejlett országokban – a munkainput minőségi összetétele is javul. Az adatokból ugyanakkor az derült ki, hogy a munkainput minősége terén a kevésbé technológiaigényesnek tekintett iparágakban volt nagyobb a pozitív változás, nem pedig a csúcstechnológiát megtestesítőben. Az output- és inputösszetétel változás összefüggése tehát nem olyan közvetlen, mint ahogy azt előzetesen feltételeztük.

Az összefüggést leíró modell egyik oldalán olyan változók találhatók, mint a szerkezeti átalakulás mértéke és a technológiaigényes iparágak súlyának növekedése. Ezeket a változókat ugyanakkor súlyoznunk kell az adott ország termeléskihelyezési potenciáljával. Ez utóbbi mutató jóval szűkebb, mint az UNCTAD World Investment Report kiadványaiban számszerűsített működőtőke-vonzási potenciál. Egyrészt csupán a feldolgozóiparon belüli szerkezetátalakulás és a munkainputok összetételének alakulását vizsgáljuk, vagyis nem foglalkozunk az újabb igen komoly működőtőke-vonzási potenciállal rendelkező szolgáltatási szektorral.¹² Másrészt a termeléskihelyezés-vonzási potenciálba nem számítjuk bele a technológiaszerző befektetéseket, valamint a nemzetközi terjeszkedés elősegítése érdekében vagy méretgazdaságossági, pozícióvédelmi és egyéb célokból végrehajtott vállalati felvásárlások, összeolvadások keretében beáramló működő tőke mennyiségét sem. (A működőtőke-vonzási potenciál és a termeléskihelyezés-vonzási potenciál közötti, ez utóbbi tényezőre visszavezethető különbség csak a fejlett országok esetében jelentős, a felzárkózó országokban a feldolgozóiparba áramló működő tőke adatai alapján jó közelítéssel következtethetünk a termeléskihelyezés-vonzási potenciálra.)

A technológiaigényes iparágak összes feldolgozóipari outputon belüli aránynövekedését azért kell a termeléskihelyezés-vonzási potenciállal súlyozni, mert ha egy ország termeléskihelyezés-vonzási potenciálja nagy, az output- és inputösszetétel változása összefüggésének szorossága gyengül.

A modell másik oldalán a munkainput mennyiségi és minőségi változását számszerűsítő mutatók szerepelnek. Ami a minőséget illeti, az adatbázis jelentős további finomítására lenne szükség, hiszen a humán tőke mérése ma még nem megoldott. Érdemes ezzel kapcsolatban felidézni *Corrado és szerzőtársai* [2006] tanulmányát. A szerzők számítása szerint 1999-ben az amerikai vállalati beruházások kb. fele (ezer milliárd dollár) ún. immateriális beruházás volt. Ennek az összegnek eddig csupán közel 15 százaléka (!) került be a statisztikai nyilvántartásba azzal, hogy tőkeberuházásként elismer-

¹² Az UNCTAD 2004-es World Investment Report-ja szerint 1990 és 2002 között a szolgáltatási szektor működőtőke-állománya megnégyszereződött a világban (UNCTAD, 2004, 97. o.).

ték a szoftverráfordításokat. Az amerikai termelés tőkeintenzitása ezzel a statisztikai változással gyorsan növekedett, de még a frissen reformált amerikai vállalati számvitel segítségével is az immateriális beruházásoknak csupán a töredéke számolható el. A hivatkozott szerzők mindebből azt a következtetést vonják le, hogy az értéktermelés tőkeigényessége, az egyes termelési tevékenységek tőkeintenzitása a kimutatottnál jóval magasabb.

Ne feledkezzünk meg ugyanakkor az érem másik oldaláról sem, arról, hogy a tudás-gazdaságban nem csupán a nehezen számszerűsíthető immateriális beruházások torzítják a tőkeállomány és a tőke-munka arányának mutatóit. A valóságban a humántőke-állomány és így a termelésbe áramló munkainput, vagyis a termelés munkaigényessége is valószínűleg nagyobb a kimutatottnál,¹³ hiszen a humán tőke mértéke még az immateriális beruházásoknál is nehezebben számszerűsíthető (bár a mérés finomítása érdekében már történtek erőfeszítések (*Miller, 1996; OECD, 1998*)).

A feldolgozóiparban a munkainput növekedésére utal a megvásárolt szolgáltatások volumenének és összes köztes inputon belüli arányának növekedése is.¹⁴ A tőke-munka arány számításai természetesen csak a közvetlen munkainputot (teljesített órák száma, foglalkoztatottak száma) veszik figyelembe. Ugyanakkor az utóbbi évtizedben a termeléshez felhasznált összes köztes inputon belül nőtt a megvásárolt szolgáltatások súlya, vagyis nőtt a feldolgozóipari outputhoz felhasznált (de nem a feldolgozóiparban, hanem a szolgáltatási szektorban nyilvántartott) munkainput mennyisége. Ráadásul a megvásárolt szolgáltatásokban megtestesülő munkainput növekvő része valószínűleg magas képzettséget igénylő (tehát magasabb termelékenységű) munkát takar. Ennek mértéke azonban ismét csak nehezen becsülhető, hiszen a megvásárolt szolgáltatások volumenének növekedése részben a korábban házon belül végzett viszonylag alacsony képzettséget igénylő tevékenységek kiszervezésére vezethető vissza (takarítás, karbantartás, szállítás, telefonos ügyfélszolgálat). Ezzel párhuzamosan azonban gyorsan nő a magas képzettséget igénylő, vásárolt üzleti szolgáltatások értéke és összes közvetett inputon belüli súlya is (*Alajääskö, 2007*).

Az egyes iparágakra jellemző tőke-munka arányának pontosításához, illetve a tőke- és munkaigényesség változását befolyásoló tényezők hatásmechanizmusának feltérképezéséhez további kutatásokra van tehát szükség.

Felhasznált irodalom

- Acemoglu, D.* [2002] Technical Change, Inequality, and the Labor Market. *Journal of Economic Literature*, Vol. 40., No. 1.
- Alajääskö, P.* [2007]: EU 27 business services: thriving in the wake of outsourcing and liberalisation. Eurostat Statistics in Focus, Industry, Trade and Services, No. 76.
- Amil, D. – Giannoplidis, A. – Lipp–Lingua, C.* [2007]: Evolution of high-technology manufacturing and knowledge-intensive services. Eurostat, Statistics in Focus, Industry, Trade and Services, No. 68.
- Berman, E. – Bound, J. – Griliches, Z.* [1994]: Changes in the Demand for Skilled Labor within U.S. Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufactures. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109., No. 2.

¹³ Ha mindkét komponens megfelelően mérhető lenne, elképzelhető, hogy a jelenlegi tőke- és munkaigényességi arányok nem is módosulnának számottevően.

¹⁴ Néhány szemléltető adat. A megvásárolt szolgáltatások volumene a német feldolgozóiparban 1995 és 2004 között 44 százalékkal nőtt és az összes köztes input 24,8 százalékát tette ki. A megfelelő amerikai adat: 20 százalékos növekedés, 27,6 százalékos részarány. Magyarország: 107 százalékos növekedés és 16,7 százalékos részarány. (Forrás: EU KLEMS-adatbázis alapján saját számítás.)

- Borbély, D. [2004]: Competition among Cohesion and Accession Countries: Comparative Analysis of Specialization within the EU Market. EIIW Discussion Papers, No. 122, University of Wuppertal.
- Chenery, H. B. [1975]: The Structuralist Approach to Economic Development. *American Economic Review*, Vol. 65., No. 2.
- Chenery, H. B. – Taylor, L. [1968]: Development Patterns: Among Countries and Over Time. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 50., No. 4.
- Corrado, C. A. – Hulten, C. R. – Sichel, D. E. □2006 □ Intangible C Working Papers, No. 11948.
- Dulleck, U. – Foster, N. – Stehrer, R. – Würz, J. [2005]: Dimensions of quality upgrading. Evidence from CEECs. *Economics of Transition*, Vol. 13., No. 1.
- Éltető A. [1999]: A külföldi működő tőke hatása a külkereskedelemlre négy kis közép-európai országban. *Közgazdasági Szemle*, 46. évf., 1. szám.
- Feser, E. J. □2003 □ What Regions Do Rather than Make: A Proposed Set of Knowledge-based Occupation Clusters. *Urban Studies*, Vol. 40., No. 10.
- Gács, J. □2003 □ Structural change and catching up: the experience of the ten candidate countries. In: *Tumpel-Gugerell, G. – Mooslechner, P. (eds.) Economic Convergence and Divergence in Europe: Growth and Regional Development in an Enlarged European Union*. Edward Elgar, Cheltenham (UK), Northampton (US), 131–167. o.
- Goldin, C. – Katz, L. F. □1998 □ The Origins of Technology-Skill Complementarity. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113., No. 3.
- Grüliches, Z. □1969 □ Capital-skill complementarity. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 51., No. 4.
- Guerrieri, P. □1999 □ Technology and Structural Change in the Trade Patterns of the Former Centrally Planned Economies. In: *Dyker – Radosevic □1999 □ 339-384. o.*
- Kalotay, K. □2005 □ The Central European Research and Development Platform for Investors. *Journal of World Investment & Trade*, Vol. 6., No. 6.
- Kim, J. H. □1994 □ Restructuring of the Textile and Garment Industry in Korea. In: *Meyanathan, S. D. (ed.): Managing Restructuring in the Textile and Garment Subsector: Examples from Asia*. Economic Development Institute of the World Bank, World Bank Publications, 175–196. o.
- Kuznets, S. □1957 □ Quantitative aspects of economic growth of nations: Industrial distribution of national product and labor force. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 5., No. 4. (Supplement).
- Landesmann, M. – Burgstaller, J. □1997 □ Vertical Product Differentiation in EU Markets: the Relative Position of East European Producers. WIIW Research Reports, No. 234a, Vienna, WIIW.
- Landesmann, M. – Székely, P. (eds.) □1995 □ *Indus Europe*. Cambridge University Press.
- Lázár K. [2003]: A bérmunkavégzés hatása a magyar kötőipar fejlődésére. *Magyar Textiltechnika*, 1. szám.
- Leontieff, W. W. □1953 □ Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re Examined. Proceedings of the American Philosophical Society, Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined. Proceedings of the American Philosophical Society, Vol. 97., No. 4., 332–349. o.
- Lim, Y. [1999]: *Technology and productivity: The Korean Way of Learning and Catching Up*. MIT Press.
- Loo, B. P. Y. □2002 □ The Textile and Clothing Industries Under the Fifth Kondratieff Wave: Some Insights from the Case of Hong Kong. *World Development*, Vol. 30., No. 5.
- McNamara, D. L. □2003 □ Market and Society in Korea: Interest, Institution and the Textile Industry. Routledge (UK).
- Meliciani, V. [2002]: The impact of technological specialisation on national performance in a balance-of-payments-constrained growth model. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 13., No. 1.
- Miller, R. □1996 □ Measuring What People Know: Human Capital Accounting for the Knowledge Economy. OECD, Paris.
- Mittag, H. J. [2006]: Earnings disparities Across European Countries and Regions. Eurostat Statistics in Focus, Population and Social Conditions, No. 7.
- Nelson, R. R. – Pack, H. □1999 □ The Asian Miracle and Modern Growth Theory. *The Economic Journal*, Vol. 109., No. 457.
- Nunnenkamp, P. [2005]: The German Automobile Industry and Central Europe's Integration into the International Division of Labour: Foreign Production, Intra-Industry Trade and Labour Market Repercussions. www.euroframe.org/fileadmin/user_upload/euroframe/docs/2005/session4/eurof05_nunnenkamp.pdf
- OECD □1998 □ Human Capital Investment. OECD, Paris.
- Pilat, D. – Wölfel, A. □2005 □ Measuring the interaction between manufacturing and services. OECD STI Working Paper, No. 5.

- Rimler J. [2003]: Ecset vagy egér. Mesterségbeli tudás és magas szintű technika. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 50., 12. szám.
- Romalís, J. [2004] Factor Proportions and the Structure of Commodity Trade. *American Economic Review*, Vol. 94., No. 1.
- Soós K. A. [2000]: Strukturális fejlődés a feldolgozóiparban a piactudományi átmenet idején. *Közgazdaság*, 46. évf., 7–8. szám.
- Szalavetz A. [2005]: Gazdasági szerkezet, termelékenység és fejlettség. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 3. évf., 1. szám.
- Szalavetz A. [2004]: A hazai gazdaságszerkezeti változások és a szerkezeti versenyképesség. In: Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU-csatlakozás után. (Konferenciakötet.) MTA IX. Osztály Ipar és Vállalatgazdasági Bizottsága, Pécs, 22–30.
- Szalavetz A. [2002]: „Új gazdaság”-jelenségek – A feldolgozóipar terciarizálódása. *Közgazdaság*, 48. évf. 12. szám.
- Thompson, W. – Thompson, P. [1985] From Industries to Occupations: Rethinking Local Economic Development. *Economic Development Commentary*, Vol. 9., No. 1.
- Török Á. – Petz R. [1999]: A K+F-intenzitás és az exportszerkezet kapcsolatának vizsgálata. *Közgazdasági Szemle*, 46. évf., 3. szám.
- UNCTAD [2004]: World Investment Report, 2004. UNCTAD, New York–Geneva.
- Winiecki, J. [2002]: Transition Economies and Foreign Trade. Routledge (UK).

Hogyan befolyásolják a külső szereplők a magyar vállalatok versenyképességét?

Egy vállalati szintű kutatás néhány eredménye

SASS MAGDOLNA

*Az új EU-tagországok, köztük Magyarország felzárkózási folyamatában a versenyképesség alakulása meghatározó szerepet játszik. Több tényező határozza meg a versenyképesség szintjét és változásait, ezek között található a vállalatok és a gazdaság más szereplői között megvalósuló interakciók is. Ezen a területen a szakirodalomban több elemzés született, amely leginkább a makro-, esetleg az ágazati szintet vizsgálja, ugyanakkor a vállalati szintű adatok vizsgálata jóval ritkább. A cikk egy olyan kutatás eredményei alapján készült, amely vállalati szintű adatok alapján vizsgálja ezeket a kapcsolatokat, különös tekintettel a más vállalatokkal, a különféle gazdasági és nem gazdasági szervezetekkel megvalósított együttműködésekre, illetve kiemelve a kutatás-fejlesztés területén megvalósított kooperációkat.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D21, F21, L14, L24, L25.

A cikk egy nagyobb nemzetközi együttműködés¹ kutatási eredményeit mutatja be. Ennek keretében több szakaszban vizsgáltuk a vállalatok és más gazdasági és nem gazdasági szervezetek közötti kapcsolatokat. A kutatás során feldolgoztuk a részt vevő országok releváns szakirodalmi közleményeit, majd a kutatásban szereplő négy kiemelt ágazat (járműgyártás, elektronika, élelmiszeripar és gyógyszeripar) szektorszintű adatait elemeztük, a kutatás harmadik szakaszában vállalati esettanulmányokat készítettünk, és a negyedik szakaszban elemeztük egy vállalati kérdőíves felmérés adatait is. A cikk a hároméves kutatás egyes, érdekesnek vagy újszerűnek tartott eredményeit mutatja be, merítve mind a négy információs forrásból. Ugyanígy az újszerűség, érdekesség szempontja vezérli a szektorális, tulajdonosi csoportok, országok, illetve egyes időszakok közötti összehasonlítás eredményeinek közlését. Ennek megfelelően a cikk szerkezete is viszonylag „laza”, mivel a kutatásban több különféle témát érintettünk, és ez az írás ezek közül „szemezget”. Ahol lehetséges, a közölt eredményeket egybevetjük az eddigi ma-

* A szerző köszönettel tartozik Gács Jánosnak a cikk egy előző változatához fűzött megjegyzéseiért, tanácsaiért.

¹ 5th Framework SERD-2002-00111; „Changes in Industrial Competitiveness as a Factor of Integration: Identifying Challenges of the Enlarged Single European Market” 6. workpackage: Foreign and domestic firms as catalysts in changes in competitiveness in manufacturing. Koordinátor: Rick, Woodward, CASE, Varsó, Lengyelország. A programban cseh, ír, lengyel, magyar és spanyol kutatók vettek részt.

Sass Magdolna, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa. E-mail cím: sass@econ.core.hu

gyar kutatások publikációkban is megjelent következtetéseivel. A cikk három részből áll: az első rész a versenyképességre, a második, hangsúlyosabb rész a vállalati hálókra, kapcsolatokra vonatkozó eredmények közül mutat be néhányat, az utolsó rész pedig egyfajta összszegést ad.

Versenyképesség

A versenyképesség tényezői

A kutatásban alkalmazott kérdőív a versenyképességhez köthető többféle tényezőről gyűjtött adatokat a négy vizsgált ágazatban (élelmiszeripar, gyógyszeripar, elektronikai ipar és járműgyártás). Hangsúlyos volt a vállalaton kívüli gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel megvalósított kapcsolatok különféle szempontból történő vizsgálata (milyen gazdasági aktorokkal, milyen területeken és milyen „mélységben” működik együtt a vizsgált vállalat). A kutatás első részében a versenyképesség általános tényezői alapján igyekeztünk meghatározni, hogy melyek az egyes ágazatokban és tulajdonosi csoportokban ebből a szempontból a legfontosabb elemek. A kérdőíves felmérés eredményeképpen 161, legalább 50 főt foglalkoztató vállalat részletes adatai álltak rendelkezésre, ezek között 17 a járműgyártásban, 71 az elektronikai iparban, 63 az élelmiszeriparban és 10 a gyógyszeriparban² tevékenykedett. A kérdések körülbelül fele vállalati tényadatok közlését kérte, a másik fele pedig egyfajta vállalati véleményt, akár a más gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított különféle kapcsolatok fontosságáról, akár a vállalati működés különféle területeinek „szubjektív” értékeléséről. A kérdőívek lekérdezése 2004 júniusában történt, így az 1998-ra vonatkozó adatoknál nem kizárható a torzítás. A kérdőíves minta nem tekinthető reprezentatívnak, bár a kis-, közepes és nagyvállalatok, a külföldi és hazai tulajdonban levő vállalatok aránya, illetve a vállalatok regionális megoszlása nem tér el jelentősen az összes vállalatétól, azonban a teljes ágazati összetételtől az ágazati mintákon belül (elsősorban a kis létszámú járműiparban és gyógyszergyártásban) jelentősek az eltérések.

A kérdőíves felmérés alapján készített adatbázisból tényezőanalízissel két versenyképességi tényezőcsoportot alkottunk, amelyek a magyarországi vállalatokat jellemzik a négy vizsgált ágazatban. Az egyik „kvalitatív”, minőségi mutatókat tartalmazott, míg a másikban kvantitatív mutatók szerepeltek. *Mickiewicz* [2005] szerint ezek a változók a következő mutatócsoportokba rendezhetők: (i) innovációs folyamatok és innovációs stratégiák a vállalatoknál, illetve (ii) a versenyképesség teljesítménymutatói. A magyar minta alapján megalkotott „kvalitatív”, minőségi komponenseket úgy tekinthetjük, mint a fenti (i) csoportnak megfelelő tényezőket, míg a (ii) megfelel a nálunk kvantitatív, mennyiséginek nevezett tényezőcsoportnak. A „kvalitatív”, minőségi versenyképességi elemek a tényezőanalízis eredményeként a következők lettek:

1. a vállalat „önértékelése” saját versenyképességéről („Hogyan értékelné a vállalat termékeit és termelési technológiáit a hazai versenytársakhoz és az iparág vezető világvállalataihoz képest?”),

2. a vállalat innovációs képessége (az utóbbi öt évben bejelentett hazai és nemzetközi szabadalmak száma, a termékek újdonsága a vállalat, a hazai piac és a nemzetközi piac számára: „Az értékesítésnek kb. hány százalékát teszi ki olyan termékek eladása,

² Az alacsony elemszám miatt fenntartásokkal kezeltük a járműgyártásra vonatkozó eredményeket. Ugyanez azonban sokkal kisebb gondot jelentett a gyógyszeriparban: a vállalatok száma jóval alacsonyabb, és a meghatározó nagyvállalatok szerepelnek a mintánkban.

amelyeket két évnél régebben vezettek be?” „Ezek a termékek a vállalat, a hazai vagy a nemzetközi piac számára voltak újak?”),

3. az oktatás-képzés fontossága (menedzsment és alkalmazottak oktatása-képzése: „Mennyire volt fontos az utóbbi öt évben a képzés a vállalati foglalkoztatottak képzettségi szintjének emelésében?”),

4. új (két évnél „fiatalabb”) termékek részaránya és a hazai piaci részesedés,

5. különféle minősítések (ISO, HACCP, EC, GMP, egyéb) és minőségellenőrző laboratórium léte,

6. K+F- vagy tervezési részleg a vállalatnál.

Összevetettük az egyes versenyképességi tényezők fontosságát az ágazat és a tulajdonos szerint képzett vállalatcsoportokban is. Jelentősek voltak az egyes csoportok közötti eltérések. Ágazatonként nagymértékben eltért az egyes versenyképességi elemek fontossága. Így az élelmiszer- és gyógyszeriparban a 2. komponens (a vállalat innovativitása) és az 5. (minőségi tanúsítványok és minőségellenőrző laboratórium léte) voltak a legfontosabbak, és a gyógyszeriparban ezen felül – érthetően – a 6. komponens (K+F vagy tervezési részleg működik a vállalatnál) játszott még meghatározó szerepet. Ugyanakkor a járműgyártásban és az elektronikai iparban egészen más komponensek emelkedtek ki: az 1. (a vállalat „önértékelése”), a 4. (új termékek részaránya és a hazai piacból való részesedés), illetve a 6. (K+F- vagy tervezési részleg léte a vállalatnál) voltak meghatározók, és ezen felül az elektronikai vállalatok esetében a 3. elem (az oktatás-képzés fontossága) játszott még szerepet. Az élelmiszeripar kivételével mindenütt fontos volt a 6. komponens. A különféle tulajdonosi csoportokat vizsgálva azt találtuk, hogy a hazai tulajdonban levő vállalatok számára az 5. komponens (különféle minősítések és minőségellenőrző laboratórium léte) volt a legfontosabb, és jelentős még a 2. elem (a vállalat innovativitása) is. Ugyanakkor a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében egészen más a versenyképességet meghatározó komponensek csoportja: az 1. (a vállalat „önértékelése”), a 3. (a képzés fontossága), a 4. (új termékek részaránya és részesedés a hazai piacból) és a 6. (K+F vagy tervezési részleg léte a vállalatnál). Ez a különbség is jelzi, mennyire eltér egymástól a tulajdonosok alapján képzett két vállalatcsoport a versenyképesség „minőségi” tényezőit tekintve.

A „kvantitatív” versenyképességi komponenseket a vállalati tényadatok elemzéséből kaptuk. Ezek a következők lettek:

1. a bevétel/kiadás aránya (egyfajta eredménymutatóként) és az összes alkalmazottból a technikai személyzet részaránya,

2. a vállalat exportja (az összes és az EU-ba irányuló),

3. a vállalati beruházások és a bevétel növekedése,

4. a fehérgalléros foglalkoztatottak és a technikai személyzet számának növekedése,

5. az export növekedése (az összes és az EU-ba irányuló).

Jelentősek a különbségek ezen a területen is a négy szektor és a két nagy tulajdonosi csoport alapján képzett vállalati csoportok között. Az ágazati különbségek még jelentősebbek, mint a „kvalitatív” mutatók esetében. Itt a gyógyszeripari és elektronikai cégek hasonlítanak jobban egymáshoz, mivel esetükben az 1. komponens (kiadások/bevételek és a technikai személyzet részaránya) és a 4. (a fehérgalléros és a technikai személyzet létszámnövekedése) fontosak, és ezen felül az elektronikai vállalatok esetében az 5.

(exportnövekedés – az összes és az EU-ba irányuló) és a 2. komponens (a vállalat exportja – az összes és az EU-ba irányuló) játszik még jelentős szerepet. Ez utóbbi komponens fontos még a járműipari vállalatok számára is. Ugyanakkor a mintában az első sorban a hazai piacon értékesítő élelmiszer-ipari vállalatoknál a 3. komponens (a beruházások és a bevételek növekedése) az egyetlen jelentős „mennyiségi” versenyképességi tényező. A tulajdonosi csoportok is hasonló mértékben különböznek: a hazai vállalatok esetében a 3. (a beruházások és a bevételek növekedése) és az 5. komponens (exportnövekedés – az összes és az EU-ba irányuló) fontosak, míg a külföldi tulajdonban levő vállalatok számára a másik három komponens szerepe a meghatározó: az 1. (a kiadások/bevételek és a technikai személyzet részaránya), a 2. (a vállalat exportja – az összes és az EU-ba irányuló) és a 4. komponens (a fehérgalléros és a technikai személyzet létszámnövekedése). Így, bár az ágazati különbségek fontosak, itt ismét erőteljesebb a hazai és a külföldi tulajdonban levő vállalatok közötti „választóvonal”.

Az új termékek és technológiák magas részaránya

Az újnak ítélt termékek és technológiák összes terméken és alkalmazott technológián belüli részaránya érdekes eredményekkel szolgált a kérdőíves felmérésben. Az új termékek részesedése a négy szektorban és a tulajdonosi csoportokban a várt összetételt mutatta. (Magasabb részarány a gyógyszeripari és elektronikai vállalatoknál, illetve a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében.) Ezzel szemben az új technológiák részesedése meglepő képet mutat: a járműipari és az élelmiszer-ipari vállalatok, illetve a hazai tulajdonban levő vállalatok esetében jelentősen magasabb. Magyarázat lehet, hogy az ágazatokban és a tulajdonosi csoportokban eltérő a szerkezetátalakítási folyamat időzítése. Nézzük meg részletesebben, hogyan válaszoltak erre a kérdésre a vállalatok!

A vállalatok innovációs tevékenységének intenzitását úgy „mértük” a kérdőívben, hogy megkérdeztük, *mekkora az összes használt technológián belül az új technológiák, illetve az összes outputon belül az új termékek részesedése*. Újnak számított az a termék, illetve technológia, amelyet kevesebb mint két éve gyártanak vagy használnak. Míg a legmagasabb az új termékek részesedése a gyógyszeriparban (47 százalék) és az elektronikai iparban (36 százalék) volt, addig a járműiparban és az élelmiszeriparban használták átlagosan a „legfrissebb” technológiát (81 százalék és 80 százalék). Ugyanez a mutató az elektronikai iparban 68 százalék, a gyógyszeriparban pedig 61 százalék volt, s még ebben a két ágazatban is átlagosan igen magas az új technológiák részesedése. Ezek a magas részesedések olyan gazdaság folyamatait jelezhetik, amely technikailag elmaradott kapacitásokat örökölt, és amely a szerkezetváltás szakaszában van, ugyanakkor jellemzőek lehetnek olyan gazdaságra is, amelybe jelentős a közvetlen külfölditőke-beáramlás, illetve magas a külföldi tulajdonban levő vállalatok részesedése, és ezek a vállalatok modern termékeket gyártanak és modern technológiákat alkalmaznak. A hazai vállalatok pedig – időbeli késéssel – követik külföldi tulajdonban levő versenytársaikat. A kérdőívben arra is rákérdeztünk, *hogy melyik piacon számít újnak a termék*, és meglepően magas volt – különösen a gyógyszeriparban és az elektronikai iparban – a nemzetközi piacon újnak számító termékek részesedése.

Az ellenőrző tulajdonos alapján képzett vállalatcsoportokat tekintve a külföldi iparvállalatok és külföldi magánszemélyek által birtokolt vállalatok esetében volt a legmagasabb az új termékek részesedése. Érdekes módon szorosan mögöttük a magánszemélyek által tulajdonolt hazai vállalatok következtek. A hazai iparvállalatok tulajdonában levő cégeknél a legalacsonyabb az új termékek részesedése, s úgy tűnik, ez az a vállalatcsoport, amelynek a legtöbb pénzügyi problémája van és a legkevésbé tudja finanszíroz-

ni új termékek bevezetését. Érdemes összevetni az előbbi kérdésnél kapott eredményeket az új technológia részesedését mutató eredményekkel. Az új technológia részesedése az összes alkalmazott technológiából szignifikánsan magasabb a hazai tulajdonban levő vállalatoknál (beleértve az állami vállalatokat, amelyek mindegyike új technológiát használ), mint a külföldi tulajdonban levő vállalatoknál: több mint 75 százalék a hazai tulajdonú vállalatok csoportjában, míg átlagosan 65 százalékos a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében.

A tényezőintenzitások újraértékelése

Már az ágazat egészének elemzésénél kiderült, hogy a fejlett országokkal ellentétben az elektronikai szektor Magyarországon a relatíve munkaintenzív ágazatok közé tartozik. A hozzáadott értékhez viszonyított munkaerőköltség is ezt jelezte. Az ágazati elemzés alapján 2001-ben a négy vizsgált ágazat között az elektronikai ipar volt a legmunkaintenzívebb, s az említett mutató ebben az iparágban meghaladja a feldolgozóipari átlagot is. Más ágazati mutatószámok (például a fehérgalléros foglalkoztatottak részesedése az összes foglalkoztatottból, a hozzáadott érték/bruttó kibocsátás vagy a K+F kiadások alakulása az 1998–2004 közötti időszakban) szintén azt jelzik, hogy a hazai elektronikai ágazat jellemzői eltérnek a fejlett országok elektronikai szektoráétól: összességében egy munkaintenzív, kevésbé kutatásintenzív és alacsony hozzáadott értéket termelő szektor³ (Czakó–Sass, 2005).

A kérdőíves felmérés eredményei vegyesek voltak a munkaintenzitás tekintetében, ami jelezheti az ágazat vállalatainak, illetve az ezekben folyó tevékenységnek a sokszínűségét, esetleg valamelyes elmozdulást a magasabb hozzáadott értékű tevékenységek felé. Ezen felül annak is eredménye lehet, hogy a mintában kevés külföldi tulajdonban levő nagyvállalat szerepel, felülreprezentáltak a hazai tulajdonban levő közepes méretű vállalatok. Egyrészt a 2004-es bér-költség aránya és ennek 1998 és 2004 közötti növekedése a legmagasabb ütemű volt a négy vizsgált ágazat közül az elektronikai iparban. Ugyanakkor a beruházásokra fordított kiadások növekedése a leglassúbb, és a mintában szereplő vállalatok közül az elektronikai szektorban volt a legkisebb azoknak a részese, amelyek minőségellenőrző laboratóriummal rendelkeztek, és a második legkisebb (az élelmiszeripar után) azoké, amelyekben K+F vagy tervezőrészleg működött. Ugyanakkor a fehérgalléros és a technikai személyzet részesedése a második legmagasabb volt a gyógyszeripar után, és az ezek létszámában bekövetkező növekedés is ebben a szektorban volt a második legjelentősebb (a járműipar után).

A magyar vállalatokra számított munkahelyteremtés és -rombolás százalékos mutatói (Kőrösi, 2002) alapján az elektronikai ipart és járműgyártást is felölelő gépgyártás nettó munkahelyteremtése volt az ágazatok között az egyik legmagasabb az 1997 és 2000 közötti időszakban. A gyors gazdaságszerkezeti átalakítás nyomán ennek eredményeképpen mindkét ágazat viszonylagos gazdasági és feldolgozóipari súlya jelentősen nőtt. Gazdaságpolitikai szempontból ezzel kapcsolatban különösen fontos lehet – ahogyan azt a hazai kutatás utolsó szakaszában született tanulmány elemzi részletesen –, hogy az elektronikai és kisebbrészt a járműipari beruházások jelentős munkahelyteremtők: a vállalatok többsége ugyanis nagyméretű, 250 főnél többet foglalkoztat. Sokuk zöldmezős közvetlen külfölditőke-befektetéssel jött létre, viszonylag modern technológiát alkalmaz. Ezeknek a vállalatoknak a legtöbbször munkaintenzív tevékenységet folytat, szakképzetlen vagy betanított munkásokat alkalmazva. Ezen felül, főleg az elektronikai

³ Ebben a tekintetben a globális elektronikai értékláncban hasonló lehet a magyar vállalatok helye más kelet-ázsiai vállalatokéhoz (lásd például: *Boruss*, 1996).

vállalatok földrajzilag erősebben „szóródnak”, mint más külföldi tulajdonban levő vállalatok. Így a viszonylag nagymennyiségű szakképzetlen vagy kevésbé szakképzett munkaerőt alkalmazó elektronikai vállalatok jelen vannak azokban az északi és keleti megyékben is, amelyek a legmagasabb munkanélküliségi rátákkal küzdenek. A kérdőív más eredményei megerősítik azt a megfigyelést, hogy ez a két szektor (elektronika, járműgyártás) volt a leggyorsabb munkahelyteremtő 1998 és 2004 között, s ezen felül a két ágazat vállalatai nagyobb ütemben növelték fehérgalléros alkalmazottaik számát, mint a másik két vizsgált szektor. Így az elektronikai ipar és kisebbrészt a járműgyártás szerepe jelentős a szakképzetlen munkaerő számára történő munkahelyteremtésben, és újabban a fehérgallérosok számára állások létrehozásában is. Ez különösen fontos egy olyan országban, amelynek az egyik legfontosabb problémája az alacsony aktivitási ráta és részvételi arány.

A hazai és a külföldi tulajdonban levő vállalatok eltérő teljesítménye

Több mint 26 ezer olyan vállalat működött Magyarországon 2003-ban, amelynek tulajdonosai között voltak külföldiek. Ezek részesedése a gazdaság különféle területein nemzetközi összehasonlításban is igen magas. (Az OECD adatai alapján a magyar gazdaságban – hasonlóan Írországhoz – a külföldi részvételű vállalatok súlya a legmagasabbak közé tartozik.) A külföldi részvételű vállalatok adták az összes hozzáadott érték 43 százalékát, az összes eladás 45 százalékát, az összes beruházás 41 százalékát, és a foglalkoztatottak 25 százaléka dolgozott ezekben a vállalatokban. Meghatározó a külkereskedelemben játszott szerepük: 2003-ban az összes import 75 százalékát, míg az export 80 százalékát adták. (A KSH adatai alapján.)

Míg egyik oldalról a közvetlen külfölditőke-befektetések beáramlása adta relatív részesedésük növekedésének egyik forrását, addig más oldalról a hazai vállalatoknak csak mintegy 20-25 százaléka „élte túl” az átalakulási folyamat kezdeti szakaszát, és a hazai tőkeakkumuláció minimális volt. Így az eltűnő hazai vállalatok „helyet csináltak” a külföldi részvétellel működő vállalatoknak. Így érthető, hogy a magyar gazdaság történéseit, fejlődését nagymértékben meghatározza a külföldi tulajdonban levő vállalatok tevékenysége (Sass, 2004).

Több tanulmány (lásd például: Hamar, 2001 vagy Novák, 2002) vizsgálta Magyarországon, hogy hogyan alakul a gazdaság két szegmense: a külföldi tulajdonban levő vállalatok és a hazai vállalatok nyereségessége, teljesítménye, versenyképessége, más jellemzői. A két vállalatcsoport nagymértékben különbözik egymástól. Több tanulmány eredményei szerint a magyar vállalatcsoportok között a legfontosabb megkülönböztető tényező a tulajdonosi háttér (és ettől nem függetlenül a méret). A külföldi tulajdonban levő vállalatok jobban szerepelnek szinte minden vállalati mutatóban, így például a vállalati eredményben, a versenyképességi mutatókban, a kivitelben, mint hazai társaik. Arra vonatkozóan, hogy szűkül-e a rés a két vállalatcsoport teljesítménye között, nem születtek egyértelmű eredmények.

Felmérésünkben hasonló különbséget találtunk a hazai és a külföldi tulajdonban levő vállalatok között. Azt már bemutattuk, milyen nagymértékben különbözik a versenyképesség „mennyiségi” és „minőségi” komponensei tekintetében ez a két vállalatcsoport. Ezen felül, a „kilógó” vállalatok (outliers) nélküli eredményeink megerősítik más tanulmányok eredményeit: a külföldi részvételű vállalatok átlagos teljesítménye jelentősen jobb a hazaiakénál. Mintánkban ez a bevételek, az eladások és az exportbevételek növekedésében érvényesült az 1998 és 2004 közötti időszakban. A külföldi tulajdonban levő vállalatok tevékenysége exportorientáltabb (export/eladások mutató alapján), mint a hazaiaké. Ezen felül magasabb náluk az EU-ba irányuló export részesedése (EU-ba irányuló ex-

port/eladások) és összességében erősebben integrálódtak az EU-piacába, amit nemcsak az előző mutató, hanem az EU-ból származó inputok intenzívebb használata is jelez. Ugyanakkor mintánkban az alkalmazott eredménymutató, az összes bevétel/összes költség aránya és ennek az aránynak az 1998 és 2004 közötti növekedése enyhén magasabb volt a hazai tulajdonban levő vállalatoknál, ami talán lassú felzárkózást jelezhet. Ezzel szemben a vállalatok versenyképességi „önértékelése” a hazai, de különösen a nemzetközi piacon a külföldi tulajdonban levő vállalatok jelentős fölényét jelzi.

Hálózatosság

A kutatás súlypontját annak elemzése jelentette, hogy a különféle gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel megvalósított kapcsolatok hogyan hatnak a vállalat versenyképességének alakulására. A vállalati versenyképességet meghatározó tényezőket egy exogén és egy endogén tényezőcsoportra bonthatjuk. Az exogén tényezők között szerepelnek többek között az adók, vámok, a támogatások, az árfolyam, a fizikai infrastruktúra, a jogi környezet, a termelési tényezők elérhetősége, a gazdaságpolitika egyéb releváns elemei stb. Az endogén tényezők között megkülönböztethetünk „belső” tényezőket, olyanokat, amelyek alakulására a vállalatban belüli szereplőknek van hatásuk. A „külső” tényezők pedig azok, amelyek változását vállalatban kívüli szereplők (beruházók, bankok, hitelezők, beszállítók, helyi önkormányzatok, civil szervezetek stb.) befolyásolják. Vagyis a vállalat fejlődése, versenyképességének javítása során nemcsak a vállalatban belüli tevékenységnek van fontos szerepe, hanem annak is, hogy milyen mértékben és hogyan működik együtt a vizsgált vállalat más szervezetekkel, és ezekből a kooperációkból mennyire képes tanulni.

Miért fontos a más vállalatokkal és intézményekkel, szervezetekkel megvalósított együttműködés a vállalat számára? A szakirodalom szerint (részletesebben lásd: Woodward et al., 2003) az átalakuló országok számára a vállalati és ágazati teljesítményjavulás (upgrading) csak a vállalati teljesítmény javításán keresztül valósulhat meg. Gereffi [1999] munkáját alapul véve, Schmitz [2000] az ágazati teljesítményjavulást úgy definiálja, mint ami a vállalat vagy vállalatok csoportjának versenyképességi helyzetét javítja, és ezt a helyi klaszteresedés, vállalati hálózatok kialakulása, illetve a globális értékláncokba való integrálódás keretében vizsgálja. Az ipari szerkezetváltást a szakirodalom tágabban értelmezi, mint az innovációt (Ernst, 2001), tehát ebben a tekintetben az utóbbi az előbbi egyik elemét adja. Ezen felül a „vállalati háló” értelmezése is összetettebb: a hálózatok vállalatok különféle formát öltő vállalatcsoportok, sőt nem vállalati szereplők is lehetnek. Előfordulhatnak közöttük hierarchikus kapcsolatok (tulajdoni részesedés), vagy piaci alapú szerződéses kapcsolatok, de ide sorolhatók a vállalatok közötti horizontális vagy vertikális együttműködések is, amelyek egyik fontos eleme a felek közötti bizalom. (Ezek a horizontális együttműködések nem szűkíthetők le azokra a kartellszerű megegyezésekre, amelyek célja a verseny csökkentése.) Ezekről az együttműködési formáktól a vállalatok internalizálható előnyöket remélnék, amelyekkel saját versenyképességüket, helyzetüket, termelékenységüket javíthatják.⁴ A szakirodalomban sok írás elemzi a vállalati háló szerepét az innováció folyamatában (például: Mutinelli–Piscitello, 1998). Az innovációs hálózatok a vállalati együttműködések egyfajta részalmazát képezik. Az innovációs háló célja a tagok innovációs kapacitásának javítása, és a nemzeti vagy regionális innovációs rendszerek részét képezik. Ezeknek tagjai lehetnek nemcsak vállalatok, hanem közintézmények, nonprofit szervezetek is. A

⁴ Természetesen a pozitív versenyképességi hatások nem minden esetben jelentkeznek, sőt egyes vállalatok, piaci szereplők számára a hálózatosság a valóságban kedvezőtlen hatásokkal is járhat.

felzárkózó országokban különösen fontos lehet ezeknek a folyamatoknak a vizsgálata, hiszen a vállalati versenyképesség és ezen keresztül az ipari szerkezetváltás folyamatát alapvetően befolyásolják (Woodward et al., 2003).

Viszonylag alacsony szintű, bár erősödő hálózatosodás

Nem született sok olyan tanulmány, amely a magyarországi vállalatok különféle hálózatosodási tevékenységeinek formáit és gyakoriságát vizsgálná. A „Versenyben a világgal” című projekt keretében a Budapesti Corvinus Egyetemen végezték el az egyik legnagyobb (a vállalatok számát tekintve) és az egyik legszélesebb, legtöbb kapcsolódó témát felölelő felmérést, amelynek keretében vizsgálták a hálózatosodás jellemzőit is. Ennek a kutatásnak a jelentőségét emeli, hogy háromszor végezték el – hasonló kérdésekkel – a felmérést, ami lehetővé tette az időbeli összehasonlítást is. Három tanulmány született, amely a vállalati együttműködés jellemzőire koncentrált. Ezek legfontosabb eredményei a következők: *Buzády–Tari* [2001] tanulmánya szerint Magyarországon a vállalatok közötti együttműködés ugyanolyan formákban jelenik meg, mint amelyek a piacgazdaságokban szokásosak, habár időtartamuk és az általuk felölelt területek korlátozottabbak. A résztvevők az írásos szerződésben rögzített formákat preferálják. A legfontosabb vállalati együttműködési területek a következők: a marketing, az elosztás és a termelés, a legkevésbé preferált terület a K+F. Az együttműködés a leggyakoribb a nem versenyző vállalatok között. *Szanyi* [2001] szerint a különféle tulajdoni háttérű vállalatok között nincsen különbség a stratégiai szövetségben való részvételt illetően. Az együttműködésre való hajlam pozitív korrelációban van a vállalatnagysággal. Azok a vállalatok, amelyek növekedési vagy stabilitási stratégiát követnek, a legaktívabbak. 1996 és 1999 között az együttműködés területeit tekintve megnőtt a marketing/elosztás területén a szövetségek száma, míg a termelési kooperációké csökkent, és a K+F együttműködések ritkák maradtak. A vásárlókkal való együttműködés gyakoribbá vált, mint a beszállítókkal való együttműködés. *Buzády* [2006] a „Versenyben a világgal” című kutatás keretében készült harmadik kérdőíves felmérés adatait feldolgozva jelez néhány változást a közepes méretű, főleg magyar tulajdonú vállalatok stratégiai szövetségei esetében. Elemzése szerint a stratégiai szövetségek elterjedése 1994-től gyorsult fel Magyarországon, és a folyamat 2000–2003 között érte el a tetőpontját. A fejlett országok vállalataitól eltérően Magyarországon nem a konkurens cégek, hanem az egymásnak versenyt nem támasztó, elsősorban felhasználói-beszállítói kapcsolatban álló vállalatok között jellemző ez a fajta együttműködés. A 2004-es felmérés szerint ugyanakkor nőtt a versenytársak közötti stratégiai szövetségek száma. Az együttműködés főleg a marketing-értékesítési, illetve a termelési területre és beszerzési funkciókra vonatkozik. Kevés és az egymást követő felmérések szerint csökkenő a K+F együttműködés. Változatlanul az írásos formát preferálják, és 2004-re nőtt a jogilag-szervezetileg különálló közös (vegyes) vállalatok száma is, ami új jelenség. A partnerek nemzeti hovatartozását tekintve a hazai vállalatok általában hazai cégekkel kooperálnak. Miért lehet jó az együttműködés a vállalat számára? *Agárdi–Bauer* [2007] a kiskereskedelmi vállalatok közötti stratégiai együttműködésekkel vizsgálta. Eredményeik szerint az ilyen együttműködésben részt vevő vállalatok jobb pénzügyi, piaci pozícióval rendelkeznek, mint ezekből kimaradó társaik. Így például intenzívebb a marketingtevékenységük, nagyobb a választékuk, kedvezőbbek a beszerzési árak, több kedvezményt kapnak a szállítóktól. Kérdőívünkben azt kértük, hogy a vállalatok csak a számukra kedvező, előnnyel járó együttműködésekkel szerepeltessek.

A vállalatok közötti együttműködés egyik fontos, ha nem a legfontosabb tényezője a felek közötti bizalom, amelyet folyamatosan erősíteni kell. (Lásd például: *Locke*, 2001.) A háztartási gépgyártás ágazat vállalataival készített interjúkat elemző tanulmány (*Bakács–Czakó–Sass*, 2005) azt találta, hogy a jelenlegi alacsony szintű vállalati együttműködést több tényező magyarázza. Egyrészt, azokon az agglomerációs övezeteken kívül, amelyekben a feldolgozóipari és más gazdasági tevékenységek koncentrálnak (Budapest, a nyugati határ menti megyék, Székesfehérvár, Tatabánya stb.), a potenciálisan egymással együttműködő vállalatok közötti földrajzi távolságok viszonylag nagyok. Másrészt, és még az előző tényezőnél is jelentősebb, hogy a vállalatok és más gazdasági szereplők közötti bizalomhiány nagymértékben akadályozza az együttműködést. A volt szocialista gazdaságokban, és így Magyarországon is, a vállalatok, intézmények, kormányzati szereplők attitűdje eltér a fejlettebb nyugat-európai országokban tapasztalttól. A vállalati menedzserek általában nem szívesen vesznek részt formalizált, intézményesített együttműködési formákban. Ezen felül az állami szervezeteket, kormányzati szervezeteket vagy a helyi önkormányzatokat sok esetben ellenségesnek tekintik. Előző együttműködések sikertelenségéből fakadó kiábrándultság, egy erősebb partnernek való kiszolgáltatottság megtapasztalása (különösen a kiskereskedelemben vagy egy nagyvállalat beszállítójaként) szintén szerepet játszik ebben. Sokszor ezek a gazdasági szereplők nem investálnak időt vagy pénzt abba, hogy kölcsönösen előnyös együttműködési formákat, más gazdasági aktorokkal közös érdekeket kutassanak fel. A volt átalakuló országokban és így Magyarországon is a formális és informális vállalati együttműködések alacsony szintje a jellemző. Találunk a fentiek ellenére néhány innovatív hazai és külföldi tulajdonú vállalatra példát, amelyek extenzív hálózatot, együttműködést építenek ki helyi vállalatokkal, és nagymértékben profitálnak az ennek révén megnövekedett versenyképességéből. Magyar példák lehetnek például: *Radosevic–Yoruk* [2001] alapján a Videoton vagy *Bakács–Czakó–Sass* [2005] vizsgálatából a Lehel-Electrolux esete.

A nemzetközi kutatás keretében 2004-ben lefolytatott kérdőíves felmérés megerősített néhányat a fentebb ismertetett eredmények közül, bár néhány területen ezekkel ellentétes következtetésekre jutott. Ezen felül a kérdőív tartalmazott olyan kérdéseket is, amelyeket más kutatásban nem vizsgáltak, így néhány területen mélyebb elemzést tett lehetővé. A felmérés alapján a vállalatközi együttműködés a fejlett országokban tapasztaltakhoz képest még mindig kevésbé gyakori Magyarországon. Ugyanakkor minden, a piacgazdaságokban jelen levő formája létezik itt is, ahogyan azt *Buzády és Tari* [2001] is írja. Ezek között a leggyakoribb a felvásárlás, az OEM (a szerződéses gyártó), az alvállalkozóként történő beszállítás és a technikai segítségnyújtás, más formákat (munkaerő-kihelyezés, licencvásárlás, stratégiai szövetségek) ritkán alkalmaznak. A partnerek közötti bizalomhiányt jelzi, hogy a formális együttműködés dominál, a fent ismertetett többi tanulmány eredményeivel megegyezően. A külföldi tulajdonban levő cégek inkább más külföldi tulajdonban levő vállalatokkal kooperálnak, a hazaiak inkább hazaiakkal (*Buzády* 2006-os tanulmányához hasonlóan), ugyanakkor a kooperálási hajlandóság nem különbözik jelentősen a két csoportban, ami megerősíti *Szanyi* [2001] eredményeit. Az együttműködésben részt vevő partnereket tekintve erőteljesebb a beszállítókkal való kooperálás. Ugyanakkor a versenyző vállalatok (ugyanazon iparág vállalatai) közötti együttműködés a legkevésbé gyakori, hasonlóan *Buzády–Tari* [2001], illetve *Buzády* [2006] megállapításához. Az együttműködés területeit tekintve elsősorban a szállítási határidők betartása/betartatása, a szállítási feltételek, a termékminőség javítása azok, ahol a leggyakoribb a beszállítókkal és vevőkkel való kedvező együttműködés: gyakorlatilag a mintában szereplő minden második vállalat azt jelezte, hogy részt vesz ilyen együttműködésben. Ugyanakkor a marketing és elosztás terén történő együttműködést jelölték meg a legkevésbé: ez ellentétes *Buzády és Tari* [2001], *Szanyi* [2001] vagy *Buzády* [2006] eredményeivel. A K+F kooperációt illetően szintén

alacsony az együttműködések száma, bár a mintában relatíve többen jeleztek ilyen típusú együttműködést (minden ötödik vállalat kooperál legalább egy partnerrel az innovációs folyamat legalább egy szakaszában). A K+F együttműködések területén jelentős eltérést tapasztaltunk az előzőekben ismertetett tanulmányokhoz képest, ezt később részletesebben bemutatjuk.

Helyi inputok felhasználása

A felmérés lehetővé tette, hogy a helyi beszállítások alakulásáról is képet kapjunk, ami különösen érdekes egy olyan ország számára, ahol a külföldi részvételű vállalatok alkotják a gazdaság legdinamikusabb szegmensét. A helyi vállalatokkal megvalósított ügyletek, az előre- és hátramutató kapcsolatokon⁵ (backward and forward linkages), a technológiatranszferen, a tovagyrúzó hatásokon és foglalkoztatottakon keresztül azok a legfontosabb csatornák, amelyeken át egy külföldi tulajdonban levő vállalat hathat a fogadó ország vállalatainak teljesítményére, és így közvetve a fogadó gazdaság teljesítményére (Sass–Szanyi, 2004). Az egyik legfontosabb ezek közül a csatornák közül a helyi inputok felhasználása, ami aztán lehetőséget teremt a vállalatok közötti mélyebb együttműködési formák kialakítására is. Ugyanakkor az is lehetséges, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatok szigetszerűen működnek a fogadó gazdaságban, és minimális a kapcsolatuk a helyi vállalatokkal.

A külföldi működőteke-beruházások növekedési hatásai a helyi vállalatok felé irányuló tovagyrúzó hatásokon és technológiai transzfereken keresztül érvényesülnek. Az ezek létezését vizsgáló tanulmányok következtetései nem egyértelműek. Így például Damijan et al. [2003] vállalati paneladatokon alapuló elemzése azt találta, hogy csak a külföldi működőteke-beruházások közvetlen hatásainak van jelentős termelékenység hatás a helyi vállalatokra az átalakuló országokban. Konings [2001] eredményei hasonlóak. Ezzel ellentétesek ugyanakkor Novák [2003] következtetései, aki szerint Magyarországon a közvetlen technológiatranszfer hatása a helyi vállalatok teljesítményére elhanyagolható, a külföldi tulajdonban levő vállalatok közvetett hatása azonban annál jelentősebb, ami elsősorban a megnövekedett verseny és a hátramutató kapcsolatok (backward linkages) révén jelentkezik. Vannak olyan tanulmányok is, amelyek negatív tovagyrúzó hatásokat találtak.

Magyarországon nehéz megbecsülni a külföldi tulajdonban levő vállalatok beszállítói kapcsolatainak méretét és szerkezetét. Nem történt szisztematikusan adatgyűjtés, néhány iparágra vagy vállalatra léteznek csak adatok, azonban ezek esetében minden magyarországi székhelyű cég hazai beszállítóként szerepel, azok is, amelyek külföldi tekebefektetés révén jöttek létre.⁶ [Egy előző cikkben (Sass–Szanyi, 2004) gyűjtöttük össze a különféle magyarországi empirikus felmérések eredményét.]

⁵ Az UNCTAD definíciói alapján a *hátramutató kapcsolatok*: a külföldi tulajdonban levő vállalat árúkat és szolgáltatásokat vásárol a helyi vállalatoktól; *előremutató kapcsolatok*: a külföldi tulajdonban levő vállalat árúkat és szolgáltatásokat ad el a fogadó ország vállalatainak. Léteznek még *horizontális kapcsolatok* is, amelyek esetében olyan interakciókról van szó, amelyek a külföldi tulajdonban levő vállalat és fogadó gazdaságbeli versenytársai között valósulnak meg. Tág értelemben ezek a kapcsolatok nemcsak vállalatokkal, hanem nem gazdasági szereplőkkel is létrejöhetnek, így például egyetemekkel, más felsőoktatási intézményekkel, kutatóintézetekkel, állami és önkormányzati szervekkel, ügynökségekkel stb.

⁶ Az Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. [2002] szerint problémás még, hogy a vállalkozások gyakran egyként beszállítóként szerepeltek a magyar széria-beszállítókat, a termelést segítő beszállítókat és a szolgáltatási tevékenységet nyújtókat. Gyakran előfordul ezen felül, hogy a nemzetközi tulajdonban levő vállalkozások igyekeznek szépíteni a tényeket, ezért nem ritkán a valóságnál kedvezőbb arányokat adnak meg. Sokszor „keveredik” ezen felül a beszállítói hányad értelmezésében a magyar beszállítói termék és a cég által helyben hozzáadott érték.

A kérdőíves felmérésben a négy elemzett ágazat adatai álltak rendelkezésre a beszállításokról. Megkérdeztük a vállalatokat mind a helyi input részesedéséről az összes inputból, mind a helyi beszállítók számáról. Összességében úgy találtuk, hogy nem alacsony a helyi inputok felhasználása. A szakirodalom szerint a feldolgozóiparon belül a gépipar egyes alágazatai, az autóipar vagy az elektronikai ipar általában kevesebb hazai beszállítóval dolgozik. (Részletesebben lásd például az UNCTAD 2001-es World Investment Reportjában.) Többek között a termék sajátosságai, a technológia védelme, a kivitelre termelők esetében minőségi követelmények állhatnak ennek háttérében. Az Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. [2002] tanulmányának egyik fontos következtetése, hogy a Magyarországra települt, javarészt exportorientált jármű- és elektronikai ipari, „nagymeretű” multinacionális cégek nagyszorozatú, csúcstechnológiát alkalmazó, magas színvonalon szervezett termelést folytatnak, amelyhez speciális, nagy know-how igényű termékekre van szükség, és amelyek beszerzésében a globális beszerzés dominál. Ezek a tényezők megnehezítik ebben a két ágazatban a (potenciális) magyar beszállítók helyzetét. Sok esetben ez olyan termékeket jelent, amelyeket Magyarországon nem is termelnek, vagy nem tudnak a követelményeknek megfelelően (mennyiség-minőség) előállítani. A másik oldalon, például az élelmiszeripar esetében, a viszonylag zárt piac, a viszonylag kis releváns piac, a relatíve magas fajlagos szállítási költségek miatt jelentősebb lehet a helyi beszállítók részesedése.

A kérdőíves felmérésben hasonló eredményeket kaptunk. A felmérésben szereplő négy ágazat esetében az élelmiszeripar esetében messze a legmagasabb (átlagosan 71–80 százalék közötti) a hazai inputok részesedése, és időben nem látszik jelentősebb változás. Jelentősen lemaradva következik a gyógyszeripar, szintén időben jelentősen nem változó, átlagosan 51–60 százalék közötti hazai beszállítói részesedéssel. Az autós és elektronikai ipar esetében a legalacsonyabb, átlagosan 21–30 százalék közötti a hazai beszállítók részesedése. Ugyanakkor az elektronikai iparban tudták a legnagyobb ütemben növelni a hazai beszállítók számát 1998 és 2004 között. A gyógyszeripari és a járműgyártó vállalatok tűnnek a legstabilabb számú beszállítóval rendelkezőnek: a vizsgált időszakban esetükben gyakorlatilag nem volt jelentős változás ezen a területen.

Ha megvizsgáljuk az egyes tulajdonosi csoportokat, képet kaphatunk arról, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatoknál milyen volt és hogyan alakult a helyi beszállítók száma 1998 és 2004 között. A helyi beszállítók átlagos száma a hazai tulajdonban levő vállalatok esetében két és félszerese a külföldi tulajdonban levő vállalatokénak. Ennél fontosabb, hogy 1998 és 2004 között a hazai tulajdonban levő vállalatok beszállítóinak a száma közel háromszor olyan gyorsan nőtt, mint a külföldi tulajdonban lévőké. Az ágazati és tulajdonosi különbségeket együtt vizsgálva az 1. és a 2. táblázatok mutatják az egyes alcsoportok átlagait. Nyilvánvaló, hogy az élelmiszeriparban a néhány hazai vállalatnak magas számú hazai beszállítója van. Jelentős az eltérés a hazai és a külföldi tulajdonban levő vállalatok átlaga között az élelmiszeriparban és a járműgyártásban. (Az autóipar esetében *Kemenczei és Nikodémus* [2006] mutatja be, hogy a szektor Magyarországon kétpólusú szerkezetet mutat.) Érdekes módon a gyógyszeriparban és az elektronikai iparban nem olyan nagy a két tulajdonosi alcsoport átlaga közötti eltérés, ugyanakkor az első esetben magasabb, a másodikban alacsonyabb ez az átlag, mint a minta egészéé. Így mintánk eltér az előző tanulmányok eredményeitől abban, hogy a két külfölditőke-intenzív ágazatban, az elektronikában és a járműgyártásban hasonló lenne a helyi beszállítók száma.

A helyi beszállítók számának növekedését illetően az élelmiszeripar mutatja a legnagyobb ütemet mind a hazai, mind a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében. Az elektronikai iparban a külföldi vállalatok gyorsabban növelték helyi beszállítóik

⁷ A kutatásban szereplő másik két régióbeli ország, Csehország és Lengyelország esetében is a vártnál magasabbnak találtuk a helyi inputok felhasználását (*Woodward–Wójcik*, 2005).

számát, mint a hazaiak, ami különösen figyelemreméltó, ha az ágazat külföldi tulajdonú dominanciáját tekintjük. A fentebb ismertett tanulmányok nem mutattak ki ilyen erőteljes változást.

1. táblázat

A helyi beszállítók átlagos száma a tulajdonosi és ágazati csoportok szerint

Ágazat	Tulajdonos	Átlag	N	Szórás
Élelmiszeripar	Hazai	157,5	39	454,5
	Külföldi	67,3	11	39,5
	Egyéb	41,4	8	40,4
	Összes	124,4	58	374,9
Gyógyszeripar	Hazai	63,8	6	75,3
	Külföldi	68,3	3	53,1
	Egyéb	35,0	1	
	Összes	62,3	10	62,3
Elektronikai ipar	Hazai	48,0	20	47,1
	Külföldi	48,3	34	46,1
	Egyéb	42,0	5	52,6
	Összes	47,7	59	46,2
Járműgyártás	Hazai	131,6	5	66,4
	Külföldi	24,2	11	38,0
	Összes	57,8	16	69,2

Forrás: A kérdőívben szereplő adatok alapján.

2. táblázat

**A helyi beszállítók átlagos számának növekedése
1998 és 2004 között a tulajdonosi és ágazati csoportok szerint
(Százalék)**

Ágazat	Tulajdonos	Átlag	N	Szórás
Élelmiszeripar	Hazai	145,7	29	360,8
	Külföldi	77,1	5	209,7
	Egyéb	7,2	6	11,3
	Összes	116,3	40	317,3
Gyógyszeripar	Hazai	30,4	5	45,5
	Külföldi	0,00	1	
	Egyéb	-12,5	1	
	Összes	19,9	7	41,4
Elektronikai ipar	Hazai	11,9	13	15,2
	Külföldi	27,5	20	50,1
	Egyéb	93,3	3	100,6
	Összes	27,3	36	49,8
Járműgyártás	Hazai	-10,0	3	27,6
	Külföldi	23,5	10	37,6
	Összes	15,8	13	37,4

Forrás: A kérdőívben szereplő adatok alapján.

Jelentős különbségek lehetnek a vállalatok között a helyi beszállítók alkalmazása tekintetében attól függően, hogy a beruházás zöldmezős, vagy privatizáció keretében valósult meg. A privatizált vállalatok legtöbbször megtartotta eredeti hazai beszállítóit, különösen ha elsősorban a hazai piacra termelt. Hasonló a helyzet az egyesületek és felvásárlások esetében is: amennyiben a külföldi beruházó ezt a formát választja, akkor is jelentős lehet a „megtartott” helyi beszállítók részesedése (Sass–Szanyi, 2004). Az Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. [2002] szerint a magyar beszállítók által képviselt hozzáadott érték szempontjából a legsikeresebb beszállítói együttműködések egyik csoportjában a történelmi hagyományokkal rendelkező – a privatizációt megelőző sikeres termelési, kereskedelmi kooperációk meglétével jellemezhető – közvetlen külfölditőke-befektetések találjuk. Ezek esetében nem ritka a 20-50 százalékos magyar hozzáadottérték-arány sem. Ilyenkor ugyanis a privatizáció alapvetően sikeres, nagy hagyományokkal és szakmakultúrával rendelkező magyar cégeket érintett, és a termelés-tevékenység jellege lehetővé tette a magyar beszállítók fokozatos, nagyobb arányú bevonását. Ide sorolják többek között a GE Lighting Tungstam Rt., az Electrolux Kft., a ZF Hungária Kft., a Knorr-Bremse Kft., az ABB Kft. és a Rába BPW Kft. esetét. A kérdőíves felmérés előzetes eredményei valószínűsítik a fenti hipotézist. Az átlagnál jelentősen magasabb, 60–70 százalék közötti, azonban időben 1998 óta enyhén csökkenő a privatizált vállalatok esetében a hazai inputok részesedése az összes inputból. A zöldmezős alapítású vállalatok esetében átlagosan 20–30 százalék közötti a hazai input részesedése, és időben jelentősebben nőtt 1998 óta ez az arány. A külföldi részvételű privatizált és a külföldi zöldmezős beruházások esetében ezek az átlagértékek valamivel alacsonyabbak, időbeli tendenciájuk azonban hasonló a fentiekhez.

Általában igaz az is, hogy az exportra termelő vállalatok több külföldi inputot használnak fel. A kérdőíves mintában a vállalatok túlnyomó részét könnyen besorolhattuk az exportorientált vagy hazai piacra orientált csoportba. Az exportorientáltak esetében 80 százalék fölötti volt az export részesedése, a hazai piacra orientáltak esetében szintén legalább 80 százalék a hazai piac részesedése. „Köztes” vállalat alig akadt. Az exportorientált vállalatok esetében alacsonyabb, de enyhén növekedett – az átlagosan 20–30 százalék közötti értékről 30–40 százalék közöttire – a hazai inputok részesedése 1998 és 2004 között. A hazai piacra koncentráló vállalatok jelentősen magasabb, átlagosan 60–70 százalék közötti hazai inputtal dolgoznak, bár ez enyhén csökkent 1998 és 2004 között.

A vállalatok kutatás-fejlesztési együttműködési a közzsféra intézményeivel

A különféle gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel folytatott kutatás-fejlesztési együttműködések jellemzőit Magyarországon több tanulmány vizsgálta. A kérdőív eredményei ezekhez képest elmozdulást jeleznek az intenzívebb vállalat és más gazdasági szereplők közötti kutatás-fejlesztési kapcsolatok gyakorisága területén.⁸ Például a „Versenyben a világgal” kutatás keretében készült tanulmányok azt találták, hogy a vállalatok ritkán működnek együtt hazai egyetemekkel és hazai, államilag finanszírozott kutatóintézetekkel. Más tanulmányok szerint a külföldi tulajdonban levő vállalatok és egyrészt a hazai vállalatok, másrészt más intézmények között igen korlátozott a kutatás-fejlesztési együttműködés. [Lásd például: *Inzelt*, 1998,

⁸ A nemzetközi kutatásban Csehország és Lengyelország esetében is az egyetemekkel és K+F intézetekkel megvalósított együttműködések intenzívebbé válását figyeltük meg, bár összességében a vásárlókkal és a beszállítókkal többlet kooperálnak K+F-ben a kérdőíves mintában szereplő vállalatok (Woodward–Wójcik, 2005).

Szalavetz, 1999, Inzelt, 2000 tanulmányait, illetve a (volt) átalakuló országok csoportját vizsgáló írásokat: *Radosevic, 1999* vagy *Radosevic, 2004.*] Az újabb kutatásokat tekintve a következő a helyzet ezen a területen. Általában véve a vállalati kutatás-fejlesztési tevékenység alakulását vizsgálja az egyes ágazatokban *Havas [2006]*. Összességében a magyar vállalatok K+F kiadásai (a GDP 0,3 százaléka 2004-ben) az EU-25 megfelelő mutatójának mindössze a harmadát teszik ki. Emellett erősen koncentrált ez a tevékenység: a gyógyszeripari vállalatok az összes vállalati K+F kiadás több mint egyharmadát adják. Ezen felül a vállalati K+F a vállalatméretet és a tulajdonosi csoportokat tekintve is koncentrált: túlnyomó részét külföldi tulajdonban levő nagyvállalatok végzik. A gyógyszeriparban a K+F szerkezeti átalakulása (kevesebb projekt, kevesebb termék, generikus fejlesztések, illeszkedés a külföldi befektető globális kutatási stratégiájába, termékszabadoalmak – eljárási szabadoalmak helyett) a hazai vállalatok és egyetemek közötti együttműködést korlátozottabbá tette. Ez utóbbi elsősorban az analitikus tesztek területére szorítkozik. *Havas [2006]* elemzésében szerepel még a járműgyártás is, ahol interjúk alapján a járműipari cégek és az egyetemek, illetve más K+F intézetek közötti kooperációk növekvő számát valószínűsíti. *Inzelt [2004]* négy, 1990 és 2000 között elvégzett innovációs próbafelvétel adatait közli. Ezek alapján a vállalatoknál az innovációkkal kapcsolatos információs források közül a házon belüliek, a szakmai folyóiratok, konferenciák, megbeszélések, illetve a megrendelők és vásárlók, versenytársak és a kiállítások és vásárok a legfontosabbak. A felsőoktatási intézmények és más K+F szervezetek kevésbé fontos források. *Győrffy–Pogátsa [2005]* tanulmánya szerint a Nyugat-Dunántúlon csekély és elszórt a vállalati K+F tevékenység, és kevés olyan vállalat van, amely ilyen területen magyar felsőoktatási intézménynek ad megbízást. Kivételeket ez alól a gép- és vegyiparban találtak. Eredményeik szerint a leggyakoribb a régióba települt nagyvállalatok és a helyi egyetemek közötti együttműködés, de ez is csak kisszámú kutatási szerződést jelent egy-egy évben. *Borsi [2005]* tanulmánya alapján az innovatív magyar vállalkozások mintegy fele vesz részt valamilyen innovációs együttműködésben. A legtöbb vállalat beszállítóival vagy vevőjével működik együtt, de jelentős a felsőoktatási intézményekkel való kooperáció súlya is. Idézi a KSH adatait, amelyek szerint laboratóriummal, K+F vállalkozással mintegy 600, felsőoktatási intézménnyel mintegy 1000, állami és egyéb nem profitorientált szervezettel csaknem 400 magyar cég valószínűleg meg innovációs együttműködést, s legtöbbjüknek hazai partnere van. Ágazatok szerint az innovatív vállalkozások közül az együttműködők részaránya a vegyiparban, nemfémek ásványi termékek gyártásában, fémfeldolgozásban és a gépiparban-járműgyártásban a legmagasabb. Ezen belül a felsőoktatással a vegyipar, nemfémek ásványi termékek gyártása, gépipar, posta, távközlés és gazdasági és egyéb közösségi szolgáltatások területén működő vállalatok kooperálnak, míg az állami és egyéb K+F intézetekkel átlag feletti a vegyipari, gazdasági szolgáltató, energetikai cégek együttműködése. Nemzetközi összehasonlításban mind Magyarországon, mind az EU-15-ben a partnerek között kiemelkedő a szállítók, vevők és felsőoktatási intézmények szerepe. Eltérő ugyanakkor az együttműködés gyakorisága: az EU-15-ben minden harmadik, Magyarországon minden ötödik innovatív vállalkozás valószínűleg valamilyen kooperációt, a magyar cégek jóval ritkábban működnek együtt vállalkozáscsoportjuk más tagjával, és jóval kevesebb Magyarországon a vállalat és állami, valamint egyéb nonprofit kutatóintézet közötti együttműködés is.

Kérdőíves felmérésünk eredményei mást mutatnak: a mintában szereplő vállalatok jelentős része kooperál a kutatás-fejlesztésben, ahogyan azt már az előzőekben láttuk, és az együttműködő partner a legtöbb esetben egy hazai egyetem, második helyen a gépek

és berendezések szállítói, harmadik helyen pedig a hazai, állami kutatóintézetek szerepelnek. (A kérdésnél tizenhét lehetséges partnerkategóriát soroltunk fel.)⁹

A mintában szereplő vállalatok közül majdnem minden harmadiknak van K+F területén együttműködése hazai egyetemmel, és majdnem minden ötödiknek hazai állami kutatóintézettel. Különösen gyakoriak ezek a kooperációk a gyógyszeriparban és a járműgyártásban, valamint a hazai iparvállalatok, illetve a hazai magánszemélyek által birtokolt vállalatok esetében. (Ezek a szektorok nagyjából megfeleltethetők a *Györffy* és *Pogátsa* [2005], illetve a *Borsi* [2005] által jegyzett tanulmányban szereplő gép- és vegyiparnak, amelyekben szintén gyakoribbnak találták az ilyen jellegű kooperációkat.) Ugyanakkor ezek a részesedések meglepően magasak a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében is. A helyzet hasonló abban az esetben, ha a vállalatok „kiszervezik”, külső szereplőkkel végeztetik a K+F tevékenységet: ebben leggyakrabban a hazai egyetemekre, második leggyakrabban pedig hazai, állami kézben levő kutatóintézetekre támaszkodnak. Ugyanakkor ez utóbbi „kiszervezés” sokkal kevesebb vállalatot érint: minden ötödik vállalat ad kutatás-fejlesztési megbízást hazai egyetemnek, és minden tizedik hazai állami kutatóintézetnek. Itt szintén a gyógyszeripari és a járműgyártó cégek a legaktívabbak, elsősorban a hazai állami kutatóintézetekkel való együttműködésben, de őket szorosan követik az elektronikai vállalatok, amelyek viszont leginkább a hazai egyetemekkel működnek együtt. Ez a típusú kiszervezés nagyjából egyformán érinti a hazai és a külföldi tulajdonban levő vállalatokat.

Az innovációs folyamatot több szakaszra bontottuk a kérdőívben, és azt is megkérdeztük, hogy mely szakaszokban folyik együttműködés külső szereplőkkel. Mindegyik ágazatban az első három innovációs szakasz (az innovációs ötlet megfogalmazása, a szükséges információk összegyűjtése, az ötlet kidolgozása) a hazai egyetemekkel folytatott együttműködés legfontosabb területe. Majdnem minden negyedik vállalat kooperál ezeken a területeken. A hazai állami kutatóintézeteket leggyakrabban a második, harmadik és ötödik (a gyakorlati alkalmazás ellenőrzése) innovációs szakaszba vonják be. Összességében a hazai állami kutatóintézeteket kevésbé gyakran vonják be ezekbe a folyamatokba (minden hatodik vállalat), mint a hazai egyetemeket. Érdekes módon elsősorban a külföldi tulajdonban levő vállalatok „használják” leginkább a hazai egyetemek „K+F szolgáltatásait” az első három innovációs szakaszban, míg a hazai kutatóintézetek valamivel „népszerűbbek” a hazai tulajdonban levő vállalatoknál. A K+F együttműködés első három innovációs szakaszra való korlátozódása jelezheti a hazai egyetemek és kutatóintézetek irányultságát is: inkább alap-, mint alkalmazott kutatásokat végeznek.

A kölcsönösen előnyös vállalatok közötti K+F együttműködésről is megkérdeztük a vállalatokat. Ebben a csoportban a lehetséges partnerek közül – nagyjából minden harmadik vállalat – a hazai és külföldi ipari vevőkkel való együttműködést jelölték meg legtöbben. Eltérő azonban, hogy itt az innovációs folyamat alap- és alkalmazott szakaszaiban egyformán gyakori a kooperáció. Míg a hazai ipari vevőkkel való kooperáció gyakorisága csaknem azonos a hazai és külföldi tulajdonú vállalatok csoportjában, addig a külföldi ipari vásárlókkal folytatott együttműködés magasabb a külföldi tulajdonban levő cégek esetében. Sajnos, a kapcsolat időbeli alakulására nem kérdeztünk rá.

⁹ Kérdésünk a következő volt: „Mi a szerepe az innovációs folyamatokban azoknak a szervezeteknek, amelyekkel az Ön vállalata együttműködik, milyen típusú innovációs tevékenységekben működnek együtt az Ön vállalatával?” A tizenhét partnerkategória mellett az innovációs folyamat hat szakasza szerepelt, és az együttműködés erősségét 1-től (nem jelentős) 3-ig (nagyon jelentős) értékelték a válaszadók.

A helyi önkormányzatok nagymértékben különböznek abban, hogy hogyan kezelik a területükön beruházni kívánó vagy már működő, akár hazai, akár külföldi tulajdonban levő vállalatokat. Némelyikük proaktívan, különféle kedvezményeket kínálva igyekszik befektetőket vonzani, illetve megtartani. *Bakács–Czakó–Sass* [2005] például a Lehel-Electrolux kapcsán mutatja be az eltéréseket Jászberény és Nyíregyháza esetében. *Antalóczy* [2004] Tatabánya esetében jelzi a befektetőkkel szembeni magatartás időbeli változását, ahol az 1996–2001 közötti időszakot tekinti az aktív tőkevonzás periódusának. Ebben az időszakban a város saját, gazdaságfejlesztési-tőkevonzási célú kht.-ja segítségével aktív tőkevonzó politikát folytatott. Fontos azt is megjegyezni, hogy a helyi önkormányzatok „játéktere” – a helyi iparüzési adó miatt – kicsit jelentősebb, mint a régió többi országában. A már idézett *Győrffy–Pogátsa* [2005] tanulmány is azt állapítja meg, hogy a vizsgált régióban, Nyugat-Dunántúlon gyenge a magyar vállalatok önkormányzati kapcsolata. A nagyvállalatok szerint az önkormányzatok érdeklődése csekély, nehezen megközelíthetőek, a kisebb vállalatok szerint pedig az önkormányzatok csak a multinacionális cégekkel foglalkoznak.

Míg az iparüzési adónál felmerül, hogy hátrányosan érinti a tőkevonzást, addig a kérdőív válaszai alapján ez csak az elektronikai iparra és a járműgyártásra érvényes, a másik két vizsgált szektorban nem játszik szerepet. Körülbelül minden harmadik járműgyártó és elektronikai cég jelezte, hogy a helyi önkormányzat pozitívan befolyásolta a versenyképességét azzal, hogy elengedte vagy csökkentette a helyi iparüzési adót. Az összes ágazatot tekintve az önkormányzatok szerepét pozitívan értékelték abban, hogy segítette felgyorsítani a hivatalos ügyintézését. Ez jelezheti, hogy a viszonylag magas szintű bürokratikus teher az üzleti környezet negatív eleme.

Ha figyelembe vesszük a tulajdonosi csoportok közötti különbségeket, nyilvánvaló, hogy a helyi adók csökkentése vagy eltörlése elsősorban a külföldi beruházók vonzásának eszköze. A szükséges formalitások, ügyintézés felgyorsítása mind a két tulajdonosi csoport esetében egyformán fontos. A külföldi tulajdonban levő vállalatoknak segítenek a helyi önkormányzatok a központilag nyújtott támogatásokért folytatott tárgyalásokban is. Ez utóbbi jelezheti a magyar befektetésösztönzés koordinálatlanságát is. A két tulajdonosi csoport esetében kapott különböző vélemények egybecsengenek *Győrffy és Pogátsa* [2005] eredményeivel.

Érdekes lehet összevetni a magyar felmérésben kapott eredményeket a kutatásban szereplő másik két átalakuló ország adataival (lásd a 3. táblázatot). A helyi önkormányzati segítségnek – Magyarországgal ellentétben – a másik két országban a leggyakoribb formája a helyi adók csökkentése vagy eltörlése. Míg Magyarországon és Csehországban viszonylag sok vállalat kap valamiféle segítséget az önkormányzatoktól, addig Lengyelországban ez sokkal kevesebb vállalatot érint. Csehországban jelentős hatása a beruházás céljára olcsó vagy ingyenes földterület juttatása formájában nyújtott önkormányzati segítség. Csehországban és Magyarországon viszonylag aktívak a helyi önkormányzatok a központi szerveknél valamilyen befektetési kedvezmény kijárásában. A bürokratikus korlát (a szükséges formások elintézésének felgyorsítása) Magyarországon tűnik a legjelentősebbnek.

Helyi önkormányzatoktól kapott (kedvező) segítség formája országonként
(A vállalatok százalékában)

	Csehország	Lengyelország	Magyarország
A helyi adó csökkentése vagy eltörlése	35,1	16,3	21,4
Bérleti díjak csökkentése vagy eltörlése	2,7	0,9	3,8
Segítség az országos hatókörű szervezetekkel való tárgyalásban adó- és egyéb kedvezmények ügyében	10,8	2,2	10,8
Földterület olcsó vagy ingyenes juttatása	18,9	1,3	4,4
Problémás ingatlan átvétele	0,0	5,3	3,1
A szükséges formások elintézésének felgyorsítása	8,1	7,9	26,3
Más típusú segítség	10,5	8,4	1,9

Forrás: Woodward–Wójcik [2005] alapján.

Sok esetben a helyi önkormányzatok speciális kedvezményeket is kínálnak, például az általuk alapított ipari parkokban. Egy másik ilyen speciális támogatási forma az ipari vámszabad terület alapításának lehetősége volt. A kérdőíves felmérés 2004 júniusában zajlott, ami az ipari vámszabad terület szabályozásának változását is jelentette. A kérdőívben nem különítettük el az ipari vámszabad területeket és az ipari parkokat, ugyanakkor az alapítás ideje és az alapító személye gyakorlatilag egyértelművé teszik, hogy melyikről van szó. (Az ipari vámszabad területek szerepéről, jellemzőiről lásd: *Antalóczy, 1999 és Antalóczy–Sass, 2000.*)

A mintában az ipari vámszabad területen vagy ipari parkban működő vállalatok részeseése hasonló a négy vizsgált szektorban, 20 és 27 százalék közötti.¹⁰ (Lásd a 4. táblázatot.) A legmagasabb az elektronikai vállalatok esetében, amit a vámszabad területi szabályozás vonzereje magyaráz azon tevékenységek számára, amelyek dominálnak az elektronikai ipar legnagyobb vállalataiban (importált inputok összeszerelése és exportja).

4. táblázat

A vállalat ipari vámszabad területen vagy ipari parkban működik

	Élelmiszeripar	Gyógyszeripar	Elektronikai ipar	Járműgyártás	Összes
Igen	12	2	16	3	33
Nem	43	8	52	12	116

Forrás: A kérdőívben szereplő adatok alapján.

A tulajdonosi csoportokat tekintve a külföldi vállalatoknál (és az iparvállalatok által tulajdonolt hazai vállalatoknál) a legmagasabb az ipari parkban vagy vámszabad területen működők részeseése. Az itt működő vállalatok közül mindössze kevéssel több mint

¹⁰ A nemzetközi kutatásban szereplő másik két országban a felmérés alapján jóval alacsonyabb az ilyen speciális zónákban működő vállalatok száma és részaránya: a lengyel mintában 4 százalék, a csehben pedig 13,7 százalék.

egyharmaduk jelezte, hogy előnyökkel jár számára ez, s ez az arány enyhén magasabb volt a hazai, mint a külföldi tulajdonban levő vállalatok között. (Lásd az 5. táblázatot.)

5. táblázat

**A vállalat számára előnyökkel járt az ipari parkban
vagy vámszabad területen való működés**

	Hazai	Külföldi	Egyéb	Összes
Igen	6	7	1	14
Nem	8	13	1	22

Forrás: A kérdőívben szereplő adatok alapján.

Meglepő, hogy viszonylag nagy azoknak a külföldi tulajdonban levő vállalatoknak a száma, amelyek számára nem jelentett előnyt a speciális zónában való működés. A létrehozó személye alapján azt feltételezhetjük, hogy ez a kritika inkább az ipari parkokra vonatkozik. Valóban nagyok a különbségek az ipari parkok által nyújtott szolgáltatások, azok működésének hatékonysága között. (Lásd például: *Buzás–Lengyel*, 2002, illetve a hivatkozott tanulmánykötetben szereplő más írásokat.)

A vállalati versenyképesség szempontjából a helyi önkormányzatokhoz képest kedvezőbb a különféle *nem kormányzati szervek és közintézmények szerepe*. A felmérésben szereplő vállalatok ágazatait tekintve az élelmiszeriparban és az elektronikai iparban a kamarák, a gyógyszeriparban és a járműgyártásban pedig az iparági szövetségek pozitív szerepét emelték ki a válaszadók. Jelentős emellett a járműgyártásban a munkaadók szervezeteinek, az élelmiszeriparban pedig a helyi és regionális üzleti szövetségeknek, szervezeteknek a szerepe.

Az egyes tulajdonosi csoportokat tekintve kisebbek az eltérések. A legtöbb vállalat számára a *kamarák* szerepe kedvező. A hazai tulajdonosi csoportban ezen felül az *iparági szövetségek*, a külföldieknél – érthetően – a *követségek*, illetve az *iparági szövetségek* és az ilyen jellegű helyi szervezetek hatnak kedvezően a vállalatok versenyképességére.

6. táblázat

**Más szervezetektől kapott (kedvező) segítség
(A vállalatok százaléka)**

	Csehország	Lengyelország	Magyarország
Iparági szövetségek, szervezetek	67,2	32,2	18,6
Munkaadók szervezetei	0,0	9,7	7,5
Helyi vagy regionális ipari szövetségek, szervezetek	9,8	13,2	16,9
Helyi vagy regionális fejlesztési ügynökségek	11,5	11,5	9,3
Inkubátorok	0,0	0,0	0,0
Hitelgarancia alapok	0,0	0,4	7,5
Kamarák	6,6	14,1	30,4
Követségek	4,9	5,3	12,4
Egyéb	1,7	4,4	0,0

Forrás: *Woodward–Wójcik* [2005] alapján.

A vállalatok versenyképességének javításában a másik két vizsgált országban is jelentősebb ezeknek a szervezeteknek a szerepe a helyi önkormányzatokénál – legalábbis a kérdőíves kutatásban részt vevő vállalatok szerint. Mind a három országra jellemző a magánszféra önszerveződő szervezeteinek a dominanciája: így a kamarák (Magyarország, Lengyelország), iparági szövetségek (főleg Csehország, de a másik két ország is), helyi vagy regionális iparági szövetségek kiemelkedő szerepe. (Lásd a 6. táblázatot.)

Magyarországtól eltérően különösen aktívak a cseh, és kisebbrészt a lengyel iparági szövetségek-szervezetek a segítségnyújtásban, és ennek értékelése kedvező a vállalatok oldaláról. Nálunk ezt a helyet a különféle kamarák töltik be, illetve aktívabbak a helyi vagy regionális iparági szervezetek. A fejlesztési ügynökségek 2004-ben viszonylag korlátozott, de a három országban hasonló szerepet játszottak: a kérdőívet kitöltő vállalatok közül nagyjából minden tizedik kapott hasznosnak ítélt segítséget tőlük. Eltérő még a követségek aktivitása, ez főleg Magyarországon jellemző, bár a külföldi tulajdonban levő vállalatok részesedése a kérdőívet kitöltők között a három országban hasonló volt.

Összefoglalás

A cikk egy hároméves kutatás eredményei közül válogat. Ezek némelyike megerősített korábbi, a szakirodalomban publikált eredményeket, trendeket, következtetéseket, de vannak olyanok, amelyek változásokat jeleznek. A cikkben közölt kutatási eredmények több, eltérő területre vonatkoznak, ennek megfelelően nehéz egy „formális” összegzést adni a tanulmány végén. Így itt újra felsoroljuk a cikkben szereplő legfontosabb eredményeket.

A vállalat versenyképességre vonatkozóan az azt meghatározó tényezők csoportjait mutattuk be, amelyeknek különbsége különösen a két vállalati tulajdonosi csoportban erőteljes: a hazai és a külföldi ellenőrző tulajdonos által irányított vállalatok csoportjában. A versenyképességi komponenseknek két csoportját prezentáltuk, egyikük az ún. „minőségi” tényezőket tartalmazza, amelyek egyik legfontosabb alkotó elemei az innovációhoz, a vállalati innovációs képességhez és stratégiához kapcsolódnak. A másik csoport pedig a versenyképesség „mennyiségi” ismérveit tartalmazza, javarészt a vállalati teljesítmény különféle mutatóit.

A kérdőíves felmérés egyik meglepő eredménye volt az új (2 évesnél fiatalabb) technológiák magas aránya, amely elsősorban a hazai tulajdonban levő vállalatokat jellemzi, és főleg az élelmiszeriparban és a járműgyártásban jellemző. Ez az eredmény talán úgy magyarázható, hogy az egyes ágazatokban, illetve az egyes vállalati tulajdonosi csoportokban (hazai-külföldi) eltérő a termelés modernizációjának időzítése.

Bemutattuk, hogy a magyar elektronikai ipar relatíve szakképzetlen és félig szakképzett dolgozókat alkalmaz, és munkaintenzív, habár a kérdőíves minta alapján valószínűsíthető, hogy ez valamelyest csökken.

A kérdőíves felmérés alapján megerősítettük más tanulmányok eredményeit, amelyek szerint a külföldi tulajdonban működő vállalatokat általában jobb teljesítménymutatók és (mind az input-, mind az outputoldalon) az EU-piacokhoz való erőteljesebb integrálódás jellemzi.

A vállalatok közötti kapcsolatok területén még mindig viszonylag alacsony számú, bár növekvő gyakoriságú együttműködést találtunk. Hasonlóak a helyi inputok felhasználását elemző eredményeink is: itt is növekedést tapasztaltunk 1998 és 2004 között. Ugyanakkor a növekedés gyorsabb volt a hazai tulajdonban levő vállalatoknál.

A kutatás-fejlesztési kooperációkat tekintve a vállalatok az előző felmérésekhez képest itt gyakrabban működtek együtt közintézményekkel, elsősorban hazai egyetemekkel és hazai állami kutató intézetekkel. Ugyanakkor az együttműködés ezen a területen első-

sorban az alapkutatásokra korlátozódik, s kevésbé gyakori az alkalmazott kutatási fázisban történő együttműködés. A vállalatok közötti K+F kooperáció is gyakoribbnak bizonyult a kérdőíves felmérés alapján, különösen a külföldi és hazai ipari vásárlókkal.

A helyi önkormányzatokkal és más szervezetekkel való együttműködést tekintve ez utóbbiak többször nyújtanak a vállalat számára hasznos segítséget, hasonlóan Cseh- és Lengyelországhoz. Jellemző a magánszféra önszerveződő szervezeteinek (központi és helyi iparági szövetségek, kamarák) dominanciája. Magyarországon (volt) leggyakoribb a különféle speciális zónákban (ipari vámszabad terület, ipari park) működés a vizsgált országok között, ugyanakkor viszonylag alacsony azoknak a vállalatoknak a részesedése ezek között, amelyek számára előnyökkel járt az ilyen speciális zónában való megtelepedés.

Felhasznált irodalom

- Agárdi I. – Bauer A. [2007]: Kiskereskedelmi stratégiai szövetségek hatása a kiskereskedők marketingtevékenységére és teljesítményére. *Vezetéstudomány*, 1. szám, 25–34. o.
- Antalóczy K. – Sass M. [2000]: Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. *Külgazdaság*, 10. szám, 4–19. o.
- Antalóczy Katalin [1999]: Az EU-csatlakozásból fakadó szabályozásváltozás lehetséges hatása a hazai vámszabad területek tevékenységére, beruházási stratégiájára, exportjára. Pénzügykutató Rt., kézirat.
- Antalóczy Katalin [2004]: A működőtőke-befektetések modernizációs hatása – Tatabánya példája. *Külgazdaság*, 12. szám, 17–44. o.
- Bakács A. – Czákó V. – Sass M. [2005]: Beszállítók és hálózatosodás: az Electrolux-Lehel Kft. példája. *Külgazdaság*, 7–8. szám, 44–59. o.
- Borrrus, M. [1996]: Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of US Electronics. Berkeley Roundtable on the International Economy, 1996, <http://www.ap.harvard.edu/mainsite/papers/recoop/borrrus/borrrus.pdf>
- Borsi Balázs [2005]: A vállalatok és a kutatóhelyek közötti kapcsolatok innovációs hatása Magyarországon. *Külgazdaság*, 11–12. szám, 37–57. o.
- Buzády Z. – Tari E. [2001]: Stratégiai szövetségek a hazánkban működő nagy- és középvállalatok körében. *Vezetéstudomány*, 1. szám, 38–47. o.
- Buzády Zoltán [2006]: Helyzetkép a hazai középvállalatok stratégiai szövetségeiről. *Vezetéstudomány*, 4. szám, 21–28. o.
- Buzás N. – Lengyel I. [2002]: A hazai ipari parkok helyzetéről és továbbfejlesztési lehetőségeiről. In: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, 201–210. o.
- Czákó V. – Sass M. [2005]: Versenyképességi koncepció. Ágazati elemzések. Szoftvergyártás, ICT. A GKM részére készített tanulmány. Kézirat. ICEG European Center, Budapest.
- Damijan, J. P. – Knell, M. – Majcen, B. – Rojec, M. [2003]: Technology Transfer Through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct Effects, Horizontal and Vertical Spillovers? William Davidson Institute Working Paper, No. 549.
- Djankov, Hoekman [1998]: Avenues of technology transfer: foreign investment and productivity change in the Czech Republic. CEPR Discussion Paper, No. 1883.
- Ernst, D. [2001]: Moving Beyond the Commodity Trap? Trade Adjustment and Industrial Upgrading in East Asia's Electronics Industry. East-West Center Working Papers, No. 10.
- Gereffi, G. [1999]: International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48, 37–70. o.
- Gyórfy Ágnes – Pogácsa Zoltán [2005]: Vállalati hálózatok és versenyképességi tényezők a magyar gazdaságfejlesztésben – Nyugat-Dunántúl példája. *Vezetéstudomány*, 10. szám, 38–50. o.
- Hamar J. [2001]: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. *Külgazdaság*, 4. szám, 4–34. o.
- Havas, A. [2006]: Private Sector R&D in the New Member States, Country Report on Hungary. ETEPS.
- Inzelt Annamária [1998]: A külföldi befektetők kutatás-fejlesztési ráfordításainak szerepe az átalakuló gazdaságban. Elemzés statisztikai adatok alapján. *Külgazdaság*, 6. szám, 59–75.
- Inzelt Annamária [2004]: Az egyetemek és a vállalkozások kapcsolata az átmenet idején. *Közgazdasági Szemle*, 9. szám, 870–890. o.
- Inzelt, A. [2000]: The FDI in R&D: Skin-Deep and Soul-Deep Cooperation. Science and Public Policy. *Journal of the International Science Policy Foundation*, Vol. 27., No. 4., 241–251. o.

- Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. [2002]: A hazai feldolgozóipari beszállítói tevékenység, szakértői becslés a beszállító ipar potenciáljára. Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. November, kézirat.
- ITD Hungary [2002]: Automotive Industry in Hungary 2002. ITD Hungary.
- Keményei N. – Nikodémus A. [2006]: Autóipari trendek a nagyvilágban és hazánkban. *Külgazdaság*, 3. szám, 57–66. o.
- Konings, J. [2001]: The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies. William Davidson Institute Working Paper, No. 344.
- Kőrösi Gábor [2002]: Munkahelyteremtés és -rombolás Magyarországon. In: Munkaerő-piaci Tükör, 2002. Szerk.: Fazekas Károly, MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont és Országos Foglalkoztatási Köz-alapítvány, Budapest, 142–145. o.
- Kőrösi Gábor [2006]: A vállalatok közti bérkülönbségek dinamikája. In: Munkaerő-piaci Tükör, 2006. Szerk.: Fazekas Károly, MTA Közgazdaságtudományi Intézet és Országos Foglalkoztatási Köz-alapítvány, Budapest, 48–59. o.
- Locke, R. M. [2001]: Building Trust. Paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association, San Francisco, California, September 1, Massachusetts Institute of Technology.
- Mickiewicz, T. [2005]: Comments on R. Woodward and Piotr Wójcik: Networks and Competitiveness in foreign and domestic firms. Brussels, 25 November 2005.
- Mutinelli, M. – Piscitello, L. [1998]: The Entry Mode Choice of MNEs: An Evolutionary Approach. *Research Policy*, 27.
- Novák Csaba [2002]: Hatékonyságnövekedés és külföldi tulajdon a magyar feldolgozóiparban. *Külgazdaság*, 5. szám, 41–52. o.
- Novák Csaba [2003]: A külföldi működő tőke és a technológiai tovagyrűzés Magyarországon. MTA VKI Műhelytanulmányok, No. 50., október.
- Radošević, S. – Yoruk, D. E. [2001]: Videoton: the Growth of Enterprise Through Entrepreneurship and Network Alignment. Working paper, No. 9. Prepared under a project entitled „The Emerging Industrial Architecture of the Wider Europe: The Co-Evolution of Industrial and Political Structures”, financed by the British Economic and Social Research Council’s program „One Europe or Several?”, <http://www.ssees.ac.uk/esrwork.htm>
- Radošević, S. [1999]: Patterns of innovative activities in countries of Central and Eastern Europe: An analysis based on comparison of innovation surveys. SPRU Electronic Working Papers, No. 35, Brighton, University of Sussex.
- Radošević, S. [2004]: What Future for Science and Technology in Central and Eastern Europe in the 21st Century? In: W. Meske (ed.): From System Transformation to European Integration: Science and Technology in Central and Eastern Europe at the Beginning of the 21st Century. Münster–Hamburg–Berlin–Vienna–London, Lit Verlag.
- Sass, M. – Szanyi, M. [2004]: Is crowding-in a real option: The development of supplier linkages of local firms to multinational companies. In: Internationales Management in der Markten Mittel- und Osteuropas. Szerk.: Harald Zschiedrich. Rainer Hampp Verlag München-Mering. 367–390. o.
- Sass, M. [2003]: Competitiveness and economic policies related to foreign direct investment. Ministry of Finance Working Paper, No. 3., szeptember. www.pm.gov.hu/Dokumentumok/Seo/fuzetek.htm
- Sass, M. [2004]: FDI in Hungary – The first mover’s advantage and disadvantage. EIB Papers, Vol. 9., No. 2.
- Schmitz, H. [2000]: Local Upgrading in Global Chains. Paper presented at International Conference on „Local Production Systems and New Industrial Policies”, BNDES/FINEP/UFRJ, Rio de Janeiro, September 2000, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Szalavetz Andrea [1999]: Technológia transzfer, innováció és modernizáció német tulajdonban levő feldolgozóipari cégek példáján. OMFB TAN 98-56-05, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest, kézirat.
- Szanyi Miklós [2001]: Stratégiai szövetségek és tartós vertikális kapcsolatok a Magyar gazdaságban. *Vezetéstudomány*, 1. szám, 31–37. o.
- Török Ádám [1997]: Az első átfogó projektértékelési kísérlet Magyarországon. *Kölgazdasági Szemle*, 1. szám, 69–82. o.
- Woodward, R. – Wójcik, P. [2005]: Networks and Competitiveness in foreign and domestic firms. Paper prepared in the Fifth Framework Programme project entitled „Changes in Industrial Competitiveness as a Factor of Integration: Identifying Challenges of the Enlarged Single European Market”. HPSE-CT-2002-00148
- Woodward, R. –Yoruk, D. E. – Bohata, M. – Mesa, A. F. – O’Donnell, M. – Sass, M. [2003]: Critical synthesis, review of the main findings, methodologies and current thought on the role of foreign and domestic firms in changes in competitiveness. (Deliverable 1) Project title: Changes in Industrial Competitiveness as a Factor of Integration: Identifying Challenges of the Enlarged Single European Market. Work Package 6: Foreign and domestic firms as catalysts in changes in competitiveness. Contract no. HPSE-CT-2002-00148. Center for Social and Economic Research, Warsaw. Kézirat.

Szorításban

Globális és hazai gyógyszeripari folyamatok

ANTALÓCZY KATALIN

Az Európai Unió vezetői ambiciózus tervet fogalmaztak meg 2000-ben lisszaboni csúcstalálkozójukon: az EU 2010-re legyen a világ legversenyképesebb, legdinamikusabb, tudásvezérelt gazdasága. 2002-ben az Európai Tanács barcelonai ülésén további célt tűztek ki: az uniós tagországok átlagában a GDP-arányos kutatás-fejlesztési kiadások 2010-re ériék el a 3 százalékos arányt, s a ráfordítások kétharmada a vállalatoktól származzon. A magyar kormány illetékes intézményei részben a lisszaboni stratégiához is csatlakozva dolgoznak Magyarország kutatás-fejlesztési és innovációs középtávú stratégiáján. E stratégiákban a műszaki és gazdasági fejlődésre jelentős hatással bíró kulcstechnológiák, illetve tudásalapú iparágak között kiemelten szerepel az élettudomány, ezen belül ennek meghatározó szegmensei, a gyógyszeripar és a biotechnológia. Cikkünkben e terület globális, európai és hazai fejlődési tendenciáit vázoljuk fel, arra keresve a választ, hogy lehet-e, és ha igen, akkor milyen feltételek mellett az innovációs fejlődés sikeres húzóágazata Magyarországon a gyógyszeripar.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: L65.

Az emberi egészség helyreállítását, védelmét szolgáló termékeket, a humán gyógyszereket előállító ágazat a gazdaság, a feldolgozóipar sajátos, különleges területe. Különleges egyfelől, mert kevés alapanyagból, jelentős szellemi tőkét, innovációt és szak tudást igénylő munkával nagy értékű termékeket gyárt. Különleges másfelől, mert sajátos piacon, sajátos szabályozási környezetben működik. A termékfejlesztést, a piacra jutást alapvetően befolyásolják a szabadalmi előírások, a gyártás és piacra vitel hatósági engedélyezése, valamint a társadalombiztosítási rendszerek. A termék ezen felül egy speciális szaktudású közvetítőn (orvos) keresztül jut a fogyasztóhoz (beteg). Különleges végül azért, mert – az előbbiekből is következően – hatása jóval túlterjed a szűken vett termelésen, értékesítésen; átfogja a tudományos kutatást, a klinikai vizsgálatokat, az egészségmegőrzést. Ezért is beszélünk egyre inkább a szűken vett gyógyszerkutatás helyett élettudományokról, élettudományi kutatásokról.

Az ágazat rendkívül nagy utat tett meg az elmúlt 100-150 évben a kis családi patikák hátsó szobáiban, illetve vegyipari üzemek „melléküzemágában” folyó gyártástól a mai, high tech iparágig. A gyógyszeripar átalakulását befolyásolták a tudományos felfedezések, a népesség számának és korösszetételének változása, a jóléti államok kialakulása, a társadalombiztosítási rendszerek általánossá válása, majd napjainkban fokozódó problémái, s természetesen az általános gazdasági környezet, a globalizáció, a liberalizáció, új államok bekapcsolódása mind a termelésbe, mind a felhasználásba. A gyógyszeripar azonban nemcsak elszenvedője, de sok esetben aktív befolyásolója is volt a fenti folyamatoknak.

Antalóczy Katalin, a Pénzügykutató Zrt. tudományos főmunkatársa, a Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának főiskolai tanára. E-mail cím: antaloczy.katalin@ella.hu

A 20. századi innovációs forradalom és következményei

A gyógyszeripar fejlődésében az első mérföldkönek talán az Aspirin felfedezése tekinthető az 1900-as évek legelején. Az első világháború után jelentős előrehaladás történt a kémiai kutatásokban, valamint az adagolási és alkalmazási formák fejlesztése terén. Újabb hatalmas lökést adott az ágazat fejlődésének az innovációs forradalom, amely a penicillin felfedezésével, majd antibiotikus hatásának kimutatásával kezdődött és az első, nagy kereskedelmi potenciállal rendelkező felszintetikus antibiotikum piaci bevezetésével végződött. Az 1950-es évek elejétől a gyógyszerkutatás a szövetek biokémiai vizsgálata felé fordult, a nyolcvanas években a sejtbiokémiára fókuszált, majd az évezredfordulótól a molekuláris szerkezet vizsgálata került az érdeklődés középpontjába. Az emberi géntérkép megalkotásával lehetővé vált, hogy a gyógyszerek a betegségek okait célozzák meg az emberi molekuláris szerkezetben. A mérföldkönek tekinthető eredmények, originalitások mellett folyamatosan kutatták/kutatják az új gyógyszerbeviteli formákat is, jelentős eredményeket elérve.

A fenti folyamatok következtében az elmúlt évtizedekben drasztikusan megnőtt a gyógyszeripari K+F ráfordítások összege, egy-egy új molekula kifejlesztésének ideje, csökkent a találati arány, nőtt a kutatás-fejlesztés kockázata. Megváltozott a K+F költség szerkezete is, egyre nagyobb arányt tesznek ki a klinikai, farmakológiai vizsgálatok, a törzskönyveztetési költségek, míg a kémiai kutatás részesedése visszaszorult.

A K+F ráfordítások ugrásszerű emelkedése az 1960-as évektől *szigorodást* indukált a *szabadalmi rendszerekben*,¹ s egyészesülést hozott a szabályozásban. Az Egyesült Államokban kezdetektől létező termékszabadalmi rendszert fokozatosan átvették a nyugat-európai országok is, letérve az addigi eljárászabadalmi rendszerről. A szabadalmi rendszer szigorítása mellett a K+F költségek megtérüléséhez szükség volt piacnövelésre is. Az 1970-es évektől megkezdődött a gyógyszeripari cégek *nemzetközi terjeszkedése*, az ágazat multinacionálissá válása. A nyolcvanas évek végére létrejötték a soknemzetiségű vállalatok, így az iparág nemzeti keretekben való meghatározása is mind nehezebb lett.

A 20. század első felének gyógyszeripari innovációs forradalma, végzetes betegségek – mint például a tuberkulózis, himlő, diftéria, gyermekbénulás – gyógyíthatóvá, illetve

¹ A szabadalmi védettség szempontjából a gyógyszerek négy alapvető csoportba sorolhatók:

Originális a teljesen új, addig nem ismert hatású gyógyszer (új molekula, új biológiai hatás), amely egy adott vállalat kutatásai alapján jött létre és ott is fejlesztették terméké. A vegyületet termékszabadalmas országokban szabadalmi oltalom illeti meg. A termékszabadalom az originális kutatók megemelkedett költségeit ismeri el, ösztönözve és lehetővé téve a további kutatásokat.

Reprodukciós („másolt”) termék az egyes országok eltérő szabadalmi rendszerei miatt keletkezhet. A 20. század elejétől a szabadalmi jogok két irányban fejlődtek. Az Egyesült Államokban alkalmazott termékszabadalom mellett a világ más részein bizonyos iparágakat kiemelték a termékoaltalomból. Ezek közé tartozott a gyógyszeripar, abból a megfontolásból, hogy a népegészségügy rendkívül fontos kérdés, s így a gyógyszerek az emberiség közös kincsét képezik. A köz érdeke azt diktálja, hogy a feltalálót kevésbé védjék: az oltalmazható találmányok sorából zárják ki magát a terméket, és csak az előállítására szolgáló eljárás legyen szabadalmaztatható. Miután a gyógyszerek szabadalmaztatása nyilvános, közzéteszik az eljárást és a vegyületet is, így tapasztalt vegyészek új eljárással (kevésbé költséges reprodukciós kutatással) képesek előállítani ugyanazt a molekulát (reprodukciós gyógyszer). Ekkor az új, ún. kerülő eljárást szabadalmaztatják ott, ahol ez lehetséges.

Generikus az a biológiai hatásosság szempontjából elsőrangú gyógyszer, amelynek szabadalmi védettsége már lejárt, így bárki szabadon gyárthatja. Két alcsoportja különböztethető meg: a sima generikumokat az originális hatóanyag név alatt értékesítik, míg az ún. branded generikumoknak saját márkanevük van, s gyakran újdonságokkal is rendelkeznek az originális termékhez képest (gyógyszerforma, felszívódás).

Licenc termék esetén a gyógyszer szabadalmi oltalom alatt áll, a tulajdonos azonban megfelelő díj ellenében használati engedélyt ad a termék gyártására és forgalmazására.

megelőzhetővé válása, az általános higiénia javulása – amely részben szintén kapcsolatban volt gyógyszeripari fejlesztésekkel – a népesség növekedéséhez, az *életkor kitolódásához* vezetett, ekkor még elsősorban a fejlett országokban. Új igények – időskori, illetve civilizációs betegségek gyógyítása – jelentkeztek, számottevő piacbővülést előidézve.

A II. világháború után a fejlett országokban – ezen belül is elsősorban Európában – kiépültek a jóléti államok, amelynek keretében a társadalombiztosítási rendszerek finanszírozták a volumenben és értékben is bővülő gyógyszerfogyasztást. A jóléti államok problémái ugyan már a nyolcvanas években megmutakoztak, de „...az az érzés, hogy jogosultak a legjobb egészségügyi ellátásra minden időben és függetlenül attól, hogy az mennyibe kerül, széles körben elterjedt az orvosok és betegek között. Feltételezték, hogy az egészség javítása az ember elidegeníthetetlen joga, ennek kétségbe vonása vagy lazítása politikai öngyilkosságnak számított.” (OMIKK, 1989) Nem függetlenül a gyorsan növekvő európai piactól – és persze építve a hagyományokra, hiszen a gyógyszeripar születésének helye Európa (Németország, Svájc, Franciaország) – az európai gyógyszeripar forgalomban, innovációban és K+F ráfordításokban a 20. sz. végéig megelőzte az USA és Japán gyógyszeriparát. (Lásd az 1. ábrát!)

Új tendenciák az ezredforduló környékén

Nagyjából az 1990-es évektől olyan változások indultak el az innovációban, a gazdasági és társadalmi környezetben, amelyek ismét jelentős módosulásokat hoztak – a gyógyszeripari vállalatok számára új kihívásokat, de új lehetőségeket is teremtve.

– A piacon sikeres termékkel való megjelenéshez szükséges kutatás-fejlesztési ráfordítások exponenciálisan tovább növekedtek: a kilencvenes évek közepétől a kétezres évek közepéig például a klinikai fejlesztés költségei az ötszörösükre, a preklinikai fejlesztés költségei pedig 60 százalékkal emelkedtek. Az elmúlt évtizedben a globális gyógyszeripari K+F ráfordítás megkétszereződött (*Economist*, 2005a). A 2000-es évek közepén egy új molekula kifejlesztésének ideje 8–12 évre nőtt, költsége pedig 500–800 millió dollár, sőt a legújabb információk szerint elérte az 1 milliárd dollárt (*Economist*, 2006a).

– Növekedésnek indult a biotechnológiai gyógyszerek kutatása és gyártása. 2004-ben már az új, piacra kerülő molekulák ötöde biotechnológiai eredetű volt.

– A kilencvenes évtizedtől mindinkább láthatóvá váltak a jóléti államok teherbíró képességeinek, többek között a gyógyszerfogyasztás finanszírozásának korlátai. A költségvetési megszorítások, a gyógyszerkassza kiadásainak mérséklése a nagy gyógyszerpiacok közül elsősorban az Európai Unió országait érintette.

– 2000 és 2005 között egymás után járt le nagy, globális piacvezető originális gyógyszerek szabadalmi védelme – lehetővé téve a generikus gyártást.

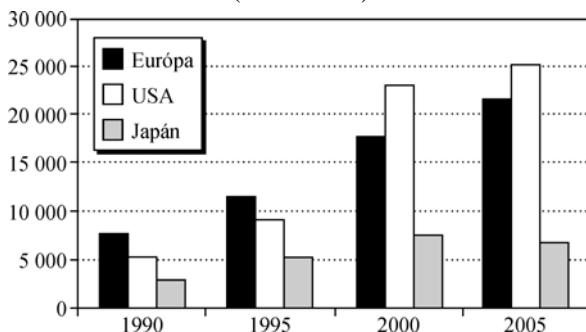
– A globalizáció előrehaladásával általánossá vált a liberalizáció mind a gyógyszerkereskedelem, mind a befektetések területén. Új országok, régiók kapcsolódtak be mint termelők, illetve mint fogyasztók a gyógyszerforgalomba. Az amerikai, illetve az európainál gyengébb szellemi tulajdonjog-védelem miatt eleinte ezek az új országok csak saját, illetve regionális piacaikon jelenhettek meg ún. „másolt” gyógyszerekkel, de ezzel meg is alapozták gyógyszergyártásuk fejlődését. A szigorúbb szellemi jogvédelemre való áttérés után (például: Indiában 2005-ben) ezek az országok is megjelennek a globális gyógyszerpiacon.

Az új tendenciák számos következménnyel jártak/járnak, amelyek közül az alábbiakban kiemeljük a leglényegesebbeket.

Jóllehet napjainkban a gyógyszeripari termelésben Európa még az USA előtt jár, de az innovációban már Amerika vezet. Az 1. ábra szemléletesen mutatja e tendenciát: az elmúlt másfél évtizedben a K+F ráfordítások Európában a 2,8-szeresükre, az USA-ban a 4,6-szeresükre nőttek. Míg 1990-ben az amerikai K+F nem érte el az európai kutatás-fejlesztési ráfordítások 70 százalékát, addig 2005-ben már 16 százalékkal meghaladta azt.

1. ábra

A K+F ráfordítások alakulása a gyógyszeriparban
(Millió euró)



Forrás: EFPIA [2006].

Az amerikai K+F ráfordítások nagy megugrása az 1990-es évtized végétől tapasztalható, hatása már számos területen megmutatkozik.

– Történelmileg az európai cégek fejlesztették és gyártották az új gyógyszerek meghatározó részét. 2001 és 2005 között azonban már az új molekulák közül 61 származott az USA-ból, és csak 51 Európából (23 Japánból és 14 egyéb országból).

– A K+F ráfordítások alapján rangsorolt első 40 gyógyszeripari vállalatból USA-beli 16, európai 12, japán 11 és egyéb országbeli 1 vállalat volt.

– A világon globálisan értékesített TOP 30 gyógyszerből 2005-ben amerikai volt 21, európai 8 és japán 1.

– Az USA domináns szerepet játszik a biotechnológia területén is: a világ biotechnológiai termékforgalmának és K+F ráfordításainak háromnegyedét az Egyesült Államok adja.

– Figyelmeztető jel, hogy az uniós anyavállalatú gyógyszercégek 1990-ben beruházásaiknak még 73 százalékát az EU-ban valósították meg, az évtized végére azonban ez az arány már 59 százalékra esett vissza.

Európa vonzerejének csökkenése több tényezőre vezethető vissza. Szerepet játszik benne a gazdasági és szabályozási környezet, a tudományos bázis, a beruházások feltételei, az új technológiákhoz való társadalmi viszony különbözősége. 1994 és 2004 között az USA gyógyszerpiaca éves átlagban 12,5 százalékkal bővült, míg az európai piac csak 7 százalékkal. Ez a folyamat jelentősen javította az USA-bázisú vállalatok pozícióját, amelyek így növelni tudták arányukat az új gyógyszerek fejlesztésében és értékesítésében. Az EU széttagozott gyógyszerpiaca, a számottevő párhuzamos kereskedelem a gyógyszeripart megfosztja a K+F források egy részétől (EFPIA, 2006). Az USA költi

a világon a legtöbbet egészségvédelemre (1800 milliárd dollárt, GDP-arányosan több mint 15 százalékot 2004-ben). 2004-ben az Egyesült Államok tette ki a világ 550 milliárd dolláros gyógyszerpiacának 48 százalékát – ez az arány 1994-ben még csak 30 százalék volt (*Economist*, 2005a). Napjainkban a márkanévvel rendelkező (branded) gyógyszerek ára szignifikánsan magasabb az USA-ban, mint máshol a világon. Az amerikai kormány adókedvezményt nyújt a K+F tevékenységeknek, jelentős támogatást kapnak az alapkutatótást végző egyetemek, az állami alapítású laboratóriumok.

Az Európai Bizottság már 2000-ben megállapította, hogy az európai kutatásalapú gyógyszeripar veszít versenyképességéből az USA-hoz képest, s a K+F egyre inkább az Egyesült Államokba orientálódik. Komoly veszély, hogy a K+F elhagyja Európát, s az európai gyógyszeripar az ágazat peremére sodródik – Európát mindinkább kiszolgáltatva az új termékek amerikai fejlesztésének.

Új globális szereplő megjelenése: az indiai gyógyszeripar

Az európai gyógyszeripart nemcsak tradicionális amerikai versenytársai fenyegetik, de új konkurensként megjelentek a távol-keleti, indiai, kínai gyártók is. A következőkben az indiai gyógyszeripar fejlődésének legfontosabb jellemzőit mutatjuk be.

Az indiai gyógyszeripar az 1970-es évekig gyakorlatilag alig létezett. A hazai gyógyszergyártás fejlesztésének az ötlete az 1960-as években fogalmazódott meg, ekkor kezdte az indiai kormány támogatni a belföldi gyártás megkezdését, fejlesztését. Az áttörést, az iparág gyors térhódítását az 1970-ben elfogadott szabadalmi törvény tette lehetővé, amely megszüntette a termékszabadalmat a gyógyszerekre és élelmiszerekre, s az eljárászsabdalom időtartamát 7-ről 5 évre csökkentette. Az adókedvezményekkel is támogatott indiai termelők megkezdtek a térhódítást először a hazai, majd a – termékzsabdalommal ugyancsak nem védett – külföldi piacokon is, elsősorban alacsony költségű, új, kerülő eljárással előállított gyógyszerekkel. A 2000-es évek elejére már több mint 20 000 gyógyszergyártó működött Indiában, legtöbbjük kis- és közepes vállalként, családi tulajdonban. Néhányan közülük azonban már nemzetközileg is jegyzett nagyvállalattá váltak, a legnagyobb indiai cég, a Ranbaxy Laboratories például ma már a világ 100 legnagyobb gyógyszeripari vállalatának listáján található. Az indiai gyógyszerpiac 65 százaléka a hazai gyártóké, a vállalatok az általuk előállított készgyógyszerek 15, a hatóanyagok 60 százalékát exportálják, ez utóbbiakat elsősorban az Egyesült Államokba és Oroszországba. Az indiai gyógyszeripari cégek részaránya a globális gyógyszerpiacon még csak 1-2 százalék, de évről évre nagyon gyorsan nő. Mára India megvetette a lábát az innovatív generikumok és a gyógyszeripari hatóanyagok piacán és arra törekszik, hogy fontos szereplő legyen a szerződéses alvállalkozói gyártás és kutatás, valamint a klinikai kutatások területén.

Természetesen önmagában a szabadalmi törvény 1970-es elfogadása nem lett volna elég az indiai gyógyszeripar sikeres fejlődéséhez. További kulcstényező volt a kapcsolódó oktatás fejlesztése. Mára az indiai gyógyszergyártás fő erősségévé az olcsó, jól képzett munkaerő vált. Ezen belül különösen kiemelkedő – a sikeres generikus kutatókhoz elengedhetetlen – nagyszámú, angolul beszélő vegyészmérnök rendelkezésre állása (*Economist*, 2006a). A gyógyszergyártás másik kulcskérdése a kutatás-fejlesztés. Ezt felismerve a központi, illetve a szövetségi államok kormányai a K+F ráfordításokhoz kapcsolódóan adócsökkentésben, illetve kamattámogatásban részesítik a vállalatokat. Az indiai kormány komplex módon szemléli és kezeli a gyógyszeripart, és többek között az infokommunikációs technológiai ágazatokat is támogatja, amelyek partnerek az új molekulák felfedezésében.

Valóban globális szereplővé, jelentős versenytárssá 2005-től vált az indiai gyógyszeripar, amikor India szigorította a szellemi tulajdonjog védelmére vonatkozó szabályozását és a WTO előírásainak megfelelően életbe léptette a 20 éves termékköltelmi rendszert. Új originális gyógyszer kifejlesztésének egyelőre kicsi az esélye, India versenyelőnye a K+F területén abban áll, hogy – a Goldman Sachs becslése szerint – a kutatás-fejlesztés költség-szintje mindössze 1/8-a a nyugatinak. Az európai és az amerikai cégeknek, amelyeknek vegyészhiánnyal, növekvő költségekkel és rövidülő termék-életciklussal kell szembenéznük, egyre inkább érdekükké válik a kutatás-fejlesztés olcsóbb országokba telepítése. Indiában pedig jól képzett vegyészeket és infokommunikációs technológiai szakembereket, valamint immár nyugati szellemi tulajdon-védelmet találnak. A legtöbb nagy cég indiai leányvállalatához, tehát „házon belül” helyezi ki a K+F-et, de növekedésnek indultak az indiai cégek is. A GVKBIO például várhatóan India legnagyobb K+F centruma lesz. Már ma is közel 1000 főt foglalkoztatnak, s egy szerződés keretében 150 tudóst bocsátanak a Wyeth rendelkezésére, illetve további hat nyugati s néhány japán nagyvállalat számára is kutatásokat végeznek (*Economist*, 2006a).

A vállalati és piaci szerkezet átalakulása, egyesülés/felvásárlás, élesedő verseny

A gyógyszeriparban látható az egyik leglátványosabb folyamat, a már az 1980-as években elkezdődött akvizíciós tevékenység felgyorsulása és hatalmas méretűvé válása. A világ jelenlegi tíz vezető gyártójából nincs olyan, amely az elmúlt években nem fuzionált, illetve nem érintette akvizíció (akár úgy, hogy felvásárolt, akár úgy, hogy felvásárolták). A legnagyobb gyártók általában több megügyelet hatására alakultak ki. Az elmúlt 25 évben a vezető gyógyszeripari vállalatok székhely (anyavállalat) szerinti országonkénti megoszlása azt mutatja, hogy eléggé stabilan, 6:4 arányban amerikai és európai cégek töltik fel a listát. Európán belül ugyanakkor mutatkozik némi elmozdulás: Németország már 1995-re lekerült a listáról, megjelentek ugyanakkor a brit cégek. Svájc kissé visszaszorult, 2004-ben pedig új szereplőként feltűnt Franciaország.

A napjainkban legnagyobb USA-beli Pfizer (amely 1970-ben és 1995-ben is a hetedik helyen állt a TOP 10 listán) úgy ugrott a rangsor elejére, hogy 2000-ben felvásárolta az ugyancsak amerikai Warner-Lambertet, majd 2003-ban az ekkor már szintén amerikai székhelyű és 1995-ben egyesüléssel létrejött svéd–amerikai Pharmacia/Upjohn. Érdekes a svájci cégek útja: valójában ugyanazok a vállalatok találhatóak az 1970-es és a 2004-es listán is. Az 1970-ben vezető Roche 1995-ben a hatodik, 2004-ben a nyolcadik helyre csúszott vissza, s ezt is csak úgy tudta megtartani, hogy számos amerikai és európai vállalatot felvásárolt (például a nagyhírű német Bayer). A 2004-es hatodik Novartis pedig az 1970-es negyedik Ciba-Geigy és kilencedik Sandoz egyesülésével jött létre. Francia székhelyű cég nem volt sem az 1970-es, sem az 1995-ös listán, 2004-ben viszont már a harmadik helyen állt a Sanofi-Aventis. E vállalat is sorozatos – a mindenkori francia kormányok által erőteljesen támogatott –, részben határon átnyúló egyesülések és felvásárlások eredményeként formálódott. A francia Sanofi 1999-ben egyesült az ugyancsak francia Synthelabóval. Ugyanebben az évben Aventis néven egyesült a francia Rhone-Poulenc a német Hoechst Marrion Roussellel, amely maga is a Hoechst AG és az amerikai Roussel Uclaf and Marrion Merrel Dow összeolvadásával jött létre. 2004-ben egyesült a párizsi székhelyű Sanofi-Synthelabo és a strasbourgi székhelyű Aventis, megalakítva a világ harmadik legnagyobb gyógyszergyárát. (Lásd az 1. és a 2. táblázatot.)

A világ tíz legnagyobb gyógyszeripari vállalata a forgalom alapján

1970		1995		2004	
Vállalat neve	Nemzetiség	Vállalat neve	Nemzetiség	Vállalat neve	Nemzetiség
Roche	Svájc	Glaxo Wellcome	Nagy-Britannia	Pfizer	USA
Merck	USA	Merck	USA	GlaxoSmithKline	Nagy-Britannia
Hoechst	Németország	Hoechst Marrion Merrel Dow	Németország	Sanofi-Aventis	Franciaország
Ciba-Geigi	Svájc	American Home Products	USA	Johnson&Johnson	USA
American Home Products	USA	Bristol-Myers Squibb	USA	Merck	USA
Ely Lilly	USA	Roche Holding	Svájc	Novartis	Svájc
Pfizer	USA	Pfizer	USA	AstraZeneca	Nagy-Britannia
Warner- Lambert	USA	SmithKline Beecham	Nagy-Britannia	Roche Holding	Svájc
Sandoz	Svájc	Pharmacia & Upjohn	Svédország/USA	Bristol-Myers Squibb	USA
Upjohn	USA	Eli Lilly	USA	Wyeth	USA

Forrás: OMIKK [1989], Figyelő [1995], www.efpia.com alapján saját összeállítás.

2. táblázat

Gyógyszeripari vállalatokat érintő, határon átnyúló 1 milliárd dollár feletti egyesülési/felvásárlási ügyletek 1989 és 2005 között

Év	Felvásárló	Ország	Felvásárolt	Ország	Érték (milliárd dollár)
1989	Beecham Group PLC.	Egyesült Királyság	SmithKline	USA	7,9
1994	Roche Holding AG	Svájc	Syntex Corp	USA	5,3
1995	Hoechst AG	Németország	Marion Merrel Dow	USA	7,5
1995	Upjohn Co.	USA	Pharmacia AB	Svédország	7,0
1998	Roche Holding AG	Svájc	Corauge Ltd.	Bermuda	10,2
1998	Astra AB	Svédország	Merck & Co.	USA	6,1
1999	Zeneca Group PLC	Egyesült Királyság	Astra AB	Svédország	34,6
1999	Roche Holding AG	Svájc	Genentech Inc.	USA	4,8
1999	Reckitt & Colman PLC	Egyesült Királyság	Benckiser NV	Hollandia	3,1

Év	Felvásárló	Országa	Felvásárolt	Országa	Érték (milliárd dollár)
2000	Elan Corp PLC	Írország	Dura Pharmaceuticals	USA	1,7
2001	Abbot Laboratories	USA	Knoll AG (BASF AG)	Németország	6,9
2001	Shire Parmaceuticals Group	Egyesült Királyság	BioChem Pharma Inc.	Kanada	3,7
2002	Bayer AG	Németország	Aventis CropCscience Hldg SA	Franciaország	6,6
2004	Teva	Izrael	SICOR	USA	3,4
2004	Roche Holding AG	Svájc	IGEN International Inc.	USA	1,2
2005	Novartis AG	Svájc	Hexal AG	Németország	5,7
2005	Roche Holding AG	Svájc	Bayer AG	Németország	3,0
2005	Waren Acqisition Ltd.	USA	Warner Chilcott PLC	Egyesült Királyság	2,9
2005	Solvay SA	Belgium	Fournier Pharma	Franciaország	2,1
2005	Novartis AG	Svájc	Eon Labs inc.	USA	1,7
2005	Nordic Capital Fund V	Svédország	Nycomed A/S	Dánia	1,1

Forrás: UNCTAD alapján saját összeállítás.

A fúziók nyomán a gyógyszeripar vált a világgazdaság egyik legnemzetközibb ágazatává. Az UNCTAD által megalkotott transznacionalitási index (TNI) alapján – amely három arány átlagaként a vállalatok nemzetköziesedésének fokát mutatja – 1995-ben három, 2000-ben nyolc, 2003-ban pedig hét gyógyszeripari cég volt található a 100 legnagyobb vállalat listáján. Érdekes, hogy a forgalom, illetve a nemzetköziesedés alapján képzett sorrend kissé eltér. A Roche például a TNI alapján a világ negyedik legnemzetközibb vállalata, míg a forgalom alapján csak nyolcadik a sorban, a legnagyobb forgalmú Pfizer viszont csupán a 65. helyen áll az internacionalizálódás alapján. (Lásd a 3. táblázatot.)

**Gyógyszeripari cégek – a nemzetköziesedés foka alapján –
a világ 100 legnagyobb nem pénzügyi transznacionális vállalatai között 1995-ben, 2000-ben és 2003-ban**
(Milliárd dollár, fő)

Rangsorban elfoglalt hely			Vállalat neve	Székhely/ország	Eszközök		Értékesítés		Foglalkoztatás		Leányvállalatok száma	
Külföldi eszközök	TNI*	II**			Külföldi	Összes	Külföldi	Összes	Külföldi	Összes	Külföldi	Összes
alapján												
1995												
19	10	n. a.	Roche Holding AG	Svájc	24,5	30,9	12,0	12,5	40422	50497	n. a.	n. a.
69	13	n. a.	Glaxo Wellcome Plc.	Egyesült Királyság	8,4	13,2	11,1	12,1	40392	54359	n. a.	n. a.
86	25	n. a.	Pharmacia & Upjohn	USA	7,2	11,5	4,7	6,9	22893	35000	n. a.	n. a.
2000												
34	18	n. a.	Roche Holding AG	Svájc	23,0	42,5	17,2	17,5	56099	64758	n. a.	n. a.
35	31	n. a.	Bayer AG	Németország	21,3	33,9	24,9	28,8	65900	122100	n. a.	n. a.
43	59	n. a.	Pfizer	USA	19,1	33,5	10,0	29,4	56000	90000	n. a.	n. a.
62	9	n. a.	AstraZeneca	Egyesült Királyság	15,0	18,0	15,0	15,8	47000	57000	n. a.	n. a.
59	70	n. a.	Johnson&Johnson	USA	14,4	34,3	12,1	29,9	49338	101901	n. a.	n. a.
70	53	n. a.	GlaxoSmithKline	Egyesült Királyság	12,0	27,5	18,5	27,0	58000	107517	n. a.	n. a.
73	81	n. a.	Merck&Co.	USA	11,7	40,2	7,3	40,4	26200	49300	n. a.	n. a.
93	12	n. a.	AkzoNobel	Hollandia	8,6	10,9	11,9	12,600	55600	68400	n. a.	n. a.

3. táblázat folytatása

Rangsorban elfoglalt hely			Vállalat neve	Székhely/ország	Eszközök		Értékesítés		Foglalkoztatás		Leányvállalatok száma	
Külföldi eszközök	TNI*	II**			Külföldi	Összes	Külföldi	Összes	Külföldi	Összes	Külföldi	Összes
alapján												
2003												
23	65	29	Pfizer Inc.	USA	48960	116775	18344	45188	73200	122000	73	92
27	4	9	Roche Group	Svájc	42926	48089	22790	23183	57317	65357	139	159
39	41	10	Sanofi-Aventis	Franciaország	33024	44484	12291	22247	36576	75567	335	385
56	28	50	Glaxo-Smithkline Plc.	Egyesült Királyság	23893	42813	32296	35006	56360	100919	158	229
64	74	42	Bayer AG.	Németország	18892	47020	17033	32334	48700	115400	236	320
80	67	15	Abbot Laboratories	USA	15214	26715	7703	19681	33166	72181	103	123
93	79	26	Wyeth	USA	12776	29727	6269	15851	21617	52385	67	84

* TNI: Transznacionalitási index, amely a következő három arány átlaga: külföldi eszközök/összes eszköz, külföldi értékesítés/összes értékesítés, külföldi foglalkoztatottak száma/összes foglalkoztatott.

** II: Internacionálitási index, amely a külföldi leányvállalatok számának és az összes leányvállalat számának hányadosa.

Forrás: UNCTAD [1997, 2002, 2006] alapján saját összeállítás.

A fúziók és felvásárlások nyomán a gyógyszeripar koncentráltasága az elmúlt 10 évben jelentősen nőtt. Míg 1994-ben a legnagyobb forgalmú Glaxo Wellcome 5 százalékkal részesedett a világ gyógyszerforgalmából, addig 2004-ben a Pfizer már nagyjából a globális gyógyszerforgalom 9,3 százalékát birtokolta. A legnagyobb generikus Teva pedig a generikus forgalomban 12 százalékos részesedéssel bír. A gyógyszerpiac ennek ellenére még ma is erős versenypiac.

Globális iparág – a legnagyobbak által diktált feltételek

Mint minden globális iparág esetén, a gyógyszeriparban is a legnagyobb szereplők határozzák meg a verseny feltételeit és a fejlődési irányokat. Így az ágazat minden szegmensében, függetlenül a nagyságtól, illetve attól, hogy originális vagy generikus gyártóról van-e szó, jellemzőek a *felvásárlások, fúziók*. A cégek a szinergikus hatásokat kívánják így kihasználni, a termelési, K+F költségeiket csökkentik, illetve újabb és újabb piacokat igyekeznek meghódítani. A legnagyobb globális cégek diktálják a *marketing* módszereket, az e területen folyó gyilkos versenyt is. Egyes becslések szerint az amerikai gyártók átlagosan árbevételük 1/3-át marketingre költik – egyezően a Coca-Colával és a Nestlével (*Economist*, 2005a).

A marketingtevékenység a gyógyszergyárak világszerte legvitatottabb tevékenysége. Míg Európában általában tiltott a fogyasztóknak szóló közvetlen reklám, addig az USA-ban engedélyezett. Az orvosi marketing azonban mindenhol általános és növekvő mértékű. A cégek tulajdonképpen egymást hajszolják bele a mind költségesebb és egyre inkább kérdéses hatékonyságú, sokszor korrupciógyanús ügyletekbe. Ajándékok, egzotikus helyszíneken rendezett konferenciák és tréningek, ingyen mintagyógyszerek szerepelnek a palettán. Világszerte se szeri, se száma az életbe léptetett etikai kódexeknek, amelyeket végső soron senki sem tart be. Ez a túlhajtott orvosi marketing ma már jelentősen rontja a gyógyszergyárakról kialakult képet, a betegek és a tágabb közvélemény megítélését. Reményre legfeljebb az adhat okot, hogy ha már az etika nem, akkor helyette előbb-utóbb a racionalitás, a közgazdasági gondolkodás győzedelmeskedik. Az USA-ban például 102 000 orvoslátogató dolgozik, s mindegyikük a legfontosabb gyógyszerfelíró orvosokkal akar találkozni. Egy-egy orvoslátogatóra mindössze néhány perc jut, s ennek is kétséges az eredményessége.

Gyilkos verseny folyik a gyógyszergyárak között a *kutatás-fejlesztés* területén is az originális molekulákért, a generikumoknál egy-egy új gyógyszerformuláért, a gyors piacra kerülésért. A *4. táblázatból* kitűnik, hogy a világ legnagyobb vállalatai közül a gyógyszercégek növelték a leggyorsabban az utóbbi öt évben K+F ráfordításaikat. Az *5. táblázat* pedig azt szemlélteti, hogy 2004-ben a TOP 10 cég egyikénél sem költöttek kevesebbet K+F-re, mint az árbevétel 14 százaléka. Sokaknál közelíti ez az arány a 20 százalékot, s két cégnél át is lépte e határt a kutatás-fejlesztési ráfordítás árbevételarányos részesedése. (10-15 éve átlagosan még 10-12 százalékos volt e ráta.)

A nominális K+F növekedése a világ TOP 942 vállalatánál szektoronként

Szektor	Vállalatok száma	A K+F növekedése 2004/2003	A K+F éves növekedési átlaga 2001–2004
Autó- és autóalkatrész-gyártás	65	7,2	4,9
Infokommunikációs technológiai hardver	169	0,6	-5,0
Gyógyszer- és biotechnológia	121	9,7	12,6
Elektronika és alkatrészei	78	7,2	3,7
Szoftver és szolgáltatások	80	1,3	8,0
<i>Összesen (31 szektor)</i>	<i>942</i>	<i>5,1</i>	<i>2,9</i>

Forrás: EFPIA.

A világ tíz legnagyobb gyógyszeripari vállalatának K+F ráfordításai 2004-ben

Vállalat neve	Bevétel (milliárd dollár)	K+F (milliárd dollár)	K+F aránya a bevételben (%)
Pfizer	50,9	7,5	14,7
GlaxoSmithKline	32,7	5,2	15,9
Sanofi-Aventis	27,1	3,9	14,4
Johnson&Johnson	24,1	5,2	21,1
Merck	23,9	4,0	16,7
Novartis	22,7	3,5	15,4
AstraZeneca	21,6	3,8	17,6
Roche	17,7	5,1	28,8
Bristol-Myers Squibb	15,5	2,5	16,1
Wyeth	14,2	2,5	17,6

Forrás: Standard&Poor [2005], 13. o.

A hatalmas versenyben való talpon maradáshoz a vállalatok különböző módszereket alkalmaznak. Az *originátorok* egyfelől mindent megtesznek *sikeres, nagy forgalmú, ún. blockbuster termékeik* piaci monopolhelyzetének meghosszabbításáért. Az elmúlt években sikerült elérniük a szabadalmi rendszer szigorítását. A korábban 20 éves oltalmi idő, illetve a garantált 10 éves piaci monopolhelyzet az Európai Unióban már 1992-ben 25, illetve 15 évre bővült. Ugyancsak meghosszabbították az EU-ban a törzskönyvi adatki-zárólagosság idejét. A cégek másfelől egyre inkább olcsóbb, speciális kutatóhelyekre, klinikákra szervezik ki kutatásaik egy részét. (Itt jelentkezik India, Kína, de elvileg akár Kelet-Közép-Európa előnye is.) A vállalatok végül igyekeznek a fejlesztési időt lerövidíteni, minél hamarabb piacra lépni az új termékkel. Egy-egy blockbuster innováció ugyanis alapvetően meghatározza az óriáscégek pozícióját. A siker egekbe emeli a profitot és a piaci kapitalizációt, a kudarc ugyanezeket a mutatókat a mélybe taszítja.

A 2000-es évek első fele minden generikus gyártó számára aranykor volt: jelentős szabadalmak jártak le, és a generikus árverseny még csak kezdeti szakaszában tartott. A nagy generikus vállalatok árbevétele rendkívül dinamikusán, éves átlagban 25-45 százalékkal bővült. Jelentősen nőtt a vényre felírt gyógyszerek között a generikumok aránya. Az Egyesült Államokban például az 1990-es 1/3-os arány 2005-re 50 százalék fölé emelkedett volumenben. Hasonlóan magas volt Nagy-Britanniában és megközelítette a 40 százalékot Németországban is.

A nagy originátorok is erősíteni kezdték generikus üzletágukat. A Novartis felvásárolta a német generikus Hexalt, majd amerikai partnerét az Eon Labst, beolvasztva őket generikus divíziójába, a Sandozba. Ezzel a Novartis rövid időre a világ legnagyobb generikus gyártója lett. A generikusok is agresszív terjeszkedésbe kezdtek, élükön a Tevával. Az amerikai Ivax akvizíciójával az izraeli cég visszaszerezte első helyét a generikusok között.

A MAGYARORSZÁGI GYÓGYSZERIPAR LEGFONTOSABB JELLEMZŐI – ERŐSSÉGEK, GYENGESÉGEK

A hazai gyógyszeripar azon ritka ágazatok közé tartozik, amelyek túlélték az elmúlt 100 év gazdasági és politikai kríziseit, változásait. Valamennyi nagyvállalat hazai gyökerű, magyar patikusok, tehetséges vegyészek által alapított családi vállalkozások örököse. (Lásd a 6. táblázatot.)

6. táblázat

A nagy hazai gyógyszeripari vállalatok az alapítástól napjainkig

Az alapítás éve	A vállalat eredeti neve	A vállalat privatizáció előtti neve	A mai társaság	Meghatározó tulajdonosok
1901	Richter Gedeon	Kőbányai Gyógyszerárugyár	Richter Gedeon Nyrt.	Külföldi és hazai pénzügyi befektetők, ÁPV Rt. (25%)
1910	Alka	Chinoin	Sanofi-Aventis (Chinoin) Zrt.	Sanofi-Aventis (francia–német)
1912	Rex	Biogal	Teva Zrt.	Teva (izraeli)
1912	Philaxia	Philaxia/Humán	Teva Zrt.	Teva (izraeli)
1913	Dr. Wander	Egis	Egis Nyrt.	Servier (51%, francia), külföldi és hazai pénzügyi befektetők (49%)
1927	Alkaloida	Alkaloida	Alkaloida Zrt.	Sun Pharma (India)

Forrás: Vállalati információk alapján saját összeállítás.

Jelenleg Magyarországon a gyógyszergyártási alágazatban több 100 vállalkozást tartanak nyilván, ezek közül több mint negyvennek van humán gyógyszerre vonatkozó gyártási engedélye. A Magyarországi Gyógyszergyártók Országos Szövetségének (MAGYOSZ) 2006 szeptemberében 46 tagja volt. A nagy, közepes és kis gyártókon kívül tag számos importőr, nagykereskedő, területi képviselő, tápszergyártók, piackuta-

tók, a nagy külföldi gyártók nem receptköteles termékeket előállító részlegei és kis kutatóvállalatok. Saját felmérésünk szerint a MAGYOSZ-tagok közül gyógyszergyártással 2006 végén 13 vállalkozás foglalkozott. A sokszínű vállalati paletta ellenére a hazai gyógyszeripar erősen koncentrált: a négy legnagyobb gyógyszeripari vállalat adta becslésünk szerint 2005-ben a termelésnek közel 97, a K+F-nek pedig megközelítőleg a 100 százalékát.

A magyarországi gyógyszeripar nemzetközi helye, súlya

Méretét tekintve a magyar gyógyszergyártás az 1920-as években a monarchia utódállamai között az első helyen állt, a világ gyógyszertermelésében pedig a hatodik helyet foglalta el. Jelenleg – a 2005-ös nagyjából 2,4 milliárd dolláros nettó árbevételével – a teljes hazai gyógyszeripar egy közepes nagyságú gyógyszergyárak felel meg.

Emlékeztetőül: 2004-ben a világ legnagyobb gyógyszeripari vállalata, a Pfizer összességében 50,9 milliárd dollár forgalmat bonyolított, amelyből egyedül a Lipitorból származó árbevétele meghaladta a 12 milliárd dollárt. A 10. legnagyobb Wyeth forgalma is közel hatszorosa volt a hazai összesített gyógyszeripari árbevételnek. Ha a legnagyobb generikus gyártóhoz, a Tevához viszonyítunk, akkor a forgalom alapján a hazai gyógyszeripar nem egészen a felét teszi ki az izraeli cégóriás értékesítésének. (Az adatok, arányok természetesen csak tendenciákat jeleznek, hiszen a számok forrásai különbözőek, így a számbavétel módszere is minden bizonynyal eltér. Jelentős torzító tényező továbbá a különböző piacok különböző árszínvonal, a halmozódások.)

Az EFPIA adatai szerint (EFPIA, 2006) 2004-ben a régi – EU-15 – tagországok mindegyike megelőzte Magyarországot a gyógyszeripari termelés értékét tekintve. Az új tagországokról pedig nem közölt a szövetség adatokat. Az európai gyógyszeriparban elfoglalt hazai helyet az EFPIA és a KSH 2005-ös, becsült adatai alapján nagyon durván úgy határozhatjuk meg, hogy *a hazai ipar az összeurópai gyártás mintegy 0,5 százalékát adta.*

Termékportfóliója alapján a hazai gyógyszeripar – az elmúlt évtizedekben született néhány originális termék, illetve a jelenleg is folytatott felfedező kutatások ellenére – a branded generikumokat gyártók népes csoportjába tartozik, annak minden pozitív és negatív következményével. Kedvező hatással volt a hazai gyártókra az elmúlt évek generikus aranykora (lejáró szabadalmak, az olcsóbb gyógyszereknek kedvező társadalombiztosítási támogatások), az ebben a szegmensben gyorsan növekvő közép- és kelet-európai piacok, a korábban itt kiépített pozíciók kihasználásának lehetősége. Ugyanakkor – ellentétben az egyszerű, hatóanyagnéven értékesített generikumokkal – a branded termékeknél jelentős összegeket kell marketingre költeni. Részben ennek következtében is e gyógyszerek ára magasabb, tehát a legolcsóbb hatóanyaghoz kötött gyógyszerfinanszírozási rendszerben hátrányba kerülnek/kerülhetnek. Ebben a piaci szegmensben mindig is nagyon erős volt a verseny, de a kínai, indiai gyártók megjelenésével e cégek egy részénél már a fennmaradás a tét.

Azon európai országok rangsorában, amelyek gyógyszeripari K+F-jéről adatok állnak rendelkezésünkre, Magyarország 2004-ben a harmadik harmad elején helyezkedett el. Nem meglepetés, hogy a lista első harmadában a legnagyobb globális vállalatok székhelyeül szolgáló országok állnak. Érdekes ugyanakkor, hogy a 15 milliárd eurós gyógyszeripari exporttal rendelkező Írország mögöttünk áll a rangsorban. (Lásd a 7. táblázatot.) Ugyancsak kevesebbet költ K+F-re a régióinkban legjelentősebb gyógyszeriparral rendelkező Szlovénia. *Az európai gyógyszeripari K+F-ből 2004-ben Magyarország nagyjából 0,6 százalékkal részesedett.*

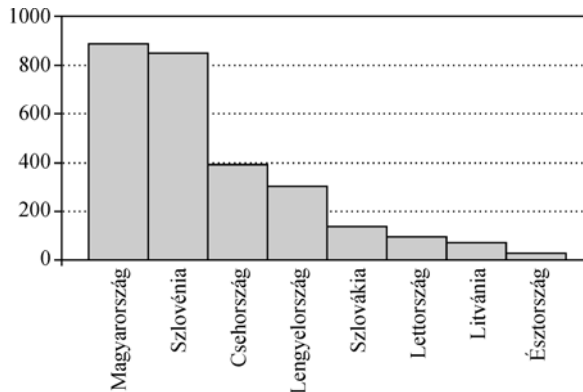
Gyógyszeripari K+F 2004-ben 17 európai országban
(Millió euró)

Ország	K+F
Nagy-Britannia	7780
Franciaország	3950
Németország	3902
Svájc	2485
Belgium	1529
Olaszország	1005
Svédország	804
Dánia	723
Spanyolország	684
Hollandia	455
Ausztria	251
Finnország	188
Magyarország	137
Írország	123
Norvégia	99
Szlovénia	92
Görögország	36

Forrás: EFPIA, Magyarország esetén KSH.

2. ábra

Gyógyszeripari export az újonnan csatlakozott kelet-közép-európai országokból
(2004, millió euró)



Forrás: EFPIA [2006].

Legnagyobb gyógyszeripari vállalataink nemzetközi helyét – amennyiben megfelelő adatok állnak rendelkezésre – elvileg sokféleképpen lehet megközelíteni. Ez a lehetőség azonban az üzleti titkok széles köre miatt a gyakorlatban meglehetősen leszűkül. Mi az alábbiakban két módszert választottunk a hazai cégek bemutatására.

A többségi szakmai befektetők tulajdonában lévő hazai vállalatok nemzetközi helyét tulajdonosaik globális pozíciójából, s ezen belül a hazai leányvállalatok szerepéből, súlyából becsültük meg.

Sanofi-Aventis/Chinoin

A Sanofi-Aventis mint a világ harmadik legnagyobb innovatív, francia székhelyű gyógyszeripari vállalata szövevényes felvásárlások és egyesülések eredményeként nyerte el mai – minden bizonnyal nem végleges – formáját és nagyságát. Fő (első helyen szereplő) névadója, a Sanofi fiatal vállalat: az első olajválság után Franciaország akkor legnagyobb, állami tulajdonban lévő kőolaj-kitermelő és -feldolgozó vállalata az ELF Aquitaine tevékenysége diverzifikálásába kezdett. A „több lábón állás” elvéből kiindulva 1973-ban létrehoztak egy vegyipari vállalatot Elf Atochem néven, illetve egy, a szélesen vett egészségügyben tevékenykedő céget, a Sanofit. Az eredetileg 10 főt számláló vállalkozás erős állami támogatással intenzív felvásárlási politikába kezdett a gyógyszeriparban, a bio-iparban és a kozmetikai ágazatban először Franciaországon belül, majd külföldön (Belgiumban, Németországban, Mexikóban, Marokkóban, Törökországban). 1980-ban a Sanofi Holding részvénytársasággá alakult, s részvényeit bevezették a párizsi tőzsdére. A Sanofi globális céggé válása az 1980–1990-es évtized fordulóján kezdődött. Jelentős szerepet játszott ebben a Chinoin 1991–1993-as (részletesen lásd: *Antalóczy*, 1996 és 2000) és az amerikai Sterling Winthrop 1994-es felvásárlása. A Sanofi a kilencvenes évtized közepén Franciaország második legnagyobb gyógyszergyára volt, a világban pedig a 27–28. helyet foglalta el. Eddigre már több originális készítménnyel rendelkezett részben felvásárlások, részben saját kutatóbázisa révén. 1999-ben a Sanofi egyesült az ugyancsak francia Synthelabóval, majd 2002-ben részvényeit bevezették a New York-i tőzsdére. 2004-ben a cég ajánlatot tett a strasbourgi székhelyű, német–francia tulajdonban lévő Aventis felvásárlására. Az összeolvadás hatására 2005 elejétől létrejött Európa legnagyobb s a világ harmadik legjelentősebb gyógyszeripari óriásvállalata. A cég több mint 100 országban közel 100 ezer főt foglalkoztat, forgalma 2005-ben 27,3 milliárd eurót tett ki, K+F-re több mint 4 milliárd eurót fordított (*Sanofi-Aventis*, 2006).

Amikor a Sanofi felvásárolta a Chinoint, a két vállalat még nagysága alapján is összemérhető volt. Korábbi kutatásaink pedig azt mutatták (lásd például: *Antalóczy*, 1996), hogy ekkor még méreténél is nagyobb jelentősége volt a hazai cégnek a francia vállalat számára. A Chinoin jelentős hídfőállást jelentett a Sanofinak Közép- és Kelet-Európában; az eredeti tervek szerint a Chinoin lett volna a cégcsoport kelet-európai központja, megtartva viszonylagos önállóságát, amelyen keresztül a további terjeszkedés megvalósult volna. A hazai vállalat ezen kívül jelentős kémiai kutatóbázissal, szakemberállománnyal és termelőkapacitással rendelkezett. Mindezek az erősségek bizonyosan hozzájárultak a Sanofi sikereihez, ahogy fordítva, a francia tulajdonos is meghatározó szerepet játszott a Chinoin talpon maradásában, sikeres piaci alkalmazkodásában. A kezdeti stratégia azonban már az 1990-es évek közepén megváltozott: a Sanofi nem a Chinoinon keresztül terjeszkedett, s a magyar leányvállalat fokozatosan önállóságát is elvesztette, a vállalathálózat egyik láncszemévé válva.

A Sanofi robbanásszerű, nem szerves növekedése mára jelentősen megváltoztatta a magyar leányvállalat helyét a cégcsoporton belül. Durva becslésünk szerint 2005-ben

a hazai cég forgalma a vállalatcsoport teljes forgalmának 1,9, kutatás-fejlesztési ráfordításainak pedig 0,6 százalékát tette ki. Elvileg ugyanakkor az innovatív óriáscégen belül a leányvállalatok lehetőségei is jelentősen nőhetnek, amennyiben a helyi feltételek az anyavállalatot itteni beruházásra, kutatás-fejlesztésre ösztönzik.

Teva/Biogen, Human

A világ legnagyobb generikus gyógyszeripari vállalatát 1901-ben alapították Jeruzsálemben mint gyógyszer-nagykereskedelmi céget. A kis volumenű, szétaprózott gyártás a harmincas években kezdődött, amikor Kelet-Európából számos gyógyszeripari szakember vándorolt be Palesztinába. A II. világháború, majd 1948 után Izrael állam létrejötte, a tömeges bevándorlás jelentősen bővítette a gyógyszerpiacot. Az 1960 és 1980 közötti két évtizedben a Teva a Sanofihoz hasonló utat járt be: hazai felvásárlásokkal, egyesülésekkel egyre nagyobb vállalattá nőtte ki magát, majd 1988-ban Izrael legnagyobb gyógyszergyárává, s iparának zászlóshajójává vált. A vállalat az 1990-es években kezdte a nemzetközi terjeszkedést agresszív felvásárlási politikával először az Egyesült Államokban, majd Európában, végül Kanadában. A Teva valamennyi fő terápiás területen gyárt generikus gyógyszereket, rés piacokra szállít innovatív gyógyszereket is, végül – ez képezi fő tevékenységét – aktív gyógyszeripari hatóanyagokat szállít más gyógyszergyáraknak. K+F tevékenysége középpontjában – aktív együttműködésben a legnagyobb izraeli egyetemekkel, kutatóintézetekkel és klinikákkal – a központi idegrendszer megbetegedései állnak. Bár a Teva a legnagyobb generikus cég (s a világ első 20 gyógyszercége között van), piaca erősen kompetitív. A globális generikus forgalomban 12 százalékkal részesedik (*Economist*, 2005b), a teljes gyógyszerpiacon nagyjából 1 százalékos az aránya. A Teva jelenleg 50 országban 25 000 főt foglalkoztat.

A Teva nemzetközi terjeszkedésének első hullámában, még az 1990-es évek elején kezdett érdeklődni a Biogen iránt, s több kitérő után végül 1995-ben vásárolta meg a debreceni céget (bővebben lásd: *Antalóczy*, 2000). A következő évben bezárta angliai gyártóbázisát és a termelést Debrecenbe telepítette, amely a vállalathálózaton belül a kelet-közép-európai és Európán kívüli gyártás központja lett. 2000-ben a Novopharm megvásárlásával tulajdonába került a gödöllői Human is. A Teva Sajóbáonyban jelentős fejlesztéseket hajtott végre, s ezzel Kelet-Magyarország egyik legjelentősebb iparvállalatává vált.

Durva becsléssel a Teva tulajdonában lévő magyar cégek forgalma (amely halmozódást tartalmaz) alulról közelíti a Teva globális forgalmának 9 százalékát. Eszerint tehát a magyar leányvállalatoknak viszonylag jelentős szerepük van a vállalatcsoporton belül.

Servier/Egis

A Servier nevű gyógyszergyárat 1954-ben Párizsban alapította Jacques Servier francia mérnök, aki napjainkig a társaság elnöke. A vállalat a hatvanas években Franciaországban, a hetvenes–nyolcvanas években pedig már külföldön terjeszkedett, mára Franciaország legnagyobb családi tulajdonban lévő gyógyszergyárává válva. (A cég nemzetközi összehasonlításban közepes méretűnek számít.) A világ 140 országában ad el gyógyszert saját leányvállalatain vagy licencmegállapodásokon keresztül. A 2004–2005-ös pénzügyi évben forgalma 2,8 milliárd eurót tett ki,² s fő piaca Európa volt. A vállalat 17 500 főt foglalkoztatott, ebből 2500 főt K+F-ben. A kilencvenes évek elejé-

² A forgalom alapján tehát a Servier körülbelül feleakkora, mint a Teva, és tizede a Sanofi-Aventisnek.

től árbevételének 25 százalékát költi kutatás-fejlesztésre, ami nemzetközi összehasonlításban is magasnak számít (Antalóczy, 1996; www.servier.com).

A cég kelet-európai és generikus terjeszkedési stratégiájába illett az Egis megvásárlása 1995 decemberében. Az ügylet eredményét tekintve inkább egyesülésnek mondható, mint akvizíciónak: a két vállalat összemérhető nagyságú volt, s az elmúlt 10 évben jelentős önállósága maradt a hazai cégnek. Ehhez minden bizonnyal hozzájárult a sajátos tulajdonosi szerkezet, amely ugyancsak változatlan maradt: az Egis részvényeinek csak 51 százalékát birtokolja a Servier, a maradék 49 százalékot a Budapesti Értéktőzsdén jegyzik.

Becslésünk szerint a 2004–2005-ös pénzügyi évben az Egis árbevétele euróban számolva kb. 10 százalékát tette ki a Servier árbevételének, eszerint tehát tényleg jelentős szerepe van a vállalatcsoport gazdálkodásában. Unikumnak számít nemcsak a gyógyszeripari cégek, hanem valamennyi külföldi szakmai befektető tulajdonában lévő hazai vállalat esetén, hogy az anyavállalat együtt terjeszkedik harmadik országokban leányvállalatával. Ilyen volt a lengyel cégalapítás s ilyen a jelenleg is folyó oroszországi zöldmezős beruházás, amelyet az Egis éves jelentése „stratégiai partnerek közös akciójának” nevez.

Sun Pharma/Alkaloida

A Sun Pharma 1983-ban egy indiai család által mindössze öt pszichiátriai termékre alapított gyógyszeripari vállalat. A belföldi értékesítés növekedése 1985-ben kezdődött, 1993-ban kutatási centrumot hoztak létre, 1994-ben tőkeemeléssel bevezették a cég részvényeinek egy részét a tőzsdére (a többségi családi tulajdon továbbra is fennmaradt). A tőkeemelésből származó forrást hatóanyaggyártó kapacitásaik növelésére fordították: zöldmezős beruházással termelőüzemet létesítettek, illetve felvásárolták a multinacionális Knoll Pharmaceuticals indiai leányvállalatát. 1997-ben hajtották végre első nemzetközi akvizíciójukat, 7,5 millió dollárért megvásárolták a Caraco Pharm Labst Detroitban. Ez az üzem alapozta meg USA-beli piaci pozíciójukat; az amerikai értékesítés 2000-ben kezdett felfutni az amerikai gyógyszer-engedélyezési hivatal sikeres minősítése után. 2004 végén újabb kutatócentrumot hoztak létre Indiában. 2005-ben ismét két nemzetközi akvizíciót bonyolítottak le, felvásároltak egy vállalatot Ohióban, illetve Magyarországon az ICN utódjától, a Valeant-tól az Alkaloida tiszavasvári termelőüzemét. 2005 végére a Sun Pharma 15 termelőüzemmel rendelkezett három kontinensen, 5000 főt foglalkoztatott, forgalmának 40 százaléka származott exportból. Branded generikumokat és generikumokat értékesít – főként hatóanyag formában –, elsősorban az indiai és az amerikai piacon a pszichiátria, a kardiológia, diabétesz, gasztroenterológia és az ortopédia réstérápiás területein. A legnagyobb indiai gyógyszeripari vállalatok listáján 2004-ben a nyolcadik helyen állt, éves forgalma akkor 255 millió dollár volt. Indiai piaci részesedése (saját adatai szerint, www.sunpharma.com) 3,28 százalékos volt.

Az Alkaloida súlyáról, szerepéről ma még keveset mondhatunk az indiai cégcsoporton belül. Jövőbeli jelentőségét azonban mutathatja, hogy egyfelől ez az egyetlen termelőüzeme Európában, másfelől hogy a 15 termelőüzemből azon néhány közé tartozik, amely ellenőrzött minőségű hatóanyagot gyárt.

Az egyetlen független hazai gyógyszeripari vállalat nemzetközi helyét, súlyát legfontosabb regionális branded generikus versenytársaihoz – szlovén Krka, cseh Zentiva, maguk is tőzsdéi cégek – képest próbáljuk meghatározni az alábbiakban.³

³ Az adatok forrása: www.krka.si, www.zentiva.cz

A hazai vállalat konszolidált árbevétele alapján a regionális branded generikusok között a legnagyobb, s a globális generikusok között – a világelső Tevát leszámítva – összehasonlítható nagyságrenddel rendelkezik. (2005-ben a Richter konszolidált árbevétele a Teva árbevételének 16,5 százalékát tette ki.)

Az elmúlt öt évben az árbevétel átlagos éves növekedési üteme – elsősorban a generikus aranykor miatt – a regionális branded generikus vállalatoknál rendkívül erőteljes volt. A Richter az éves átlagban közel 23 százalékos (dollárban számított, nem konszolidált) árbevétel-növekedési ütemével az utolsó helyen állt a vizsgált cégek között. Eredményességét (adózott eredmény/árbevétel) tekintve azonban a Richteré kiugróan az első hely.

Ugyancsak vezetett a hazai cég az árbevétel-arányos K+F ráfordításokat tekintve: a Richter 8,7 százalékával szemben a Krka 7,9, a Zentiva mindössze 4 százalékot költött kutatás-fejlesztésre.

A regionális branded generikusok mindannyian részjátékosnak számítanak értékesítésük piaci szerkezetét és termék-, illetve terápiás portfóliójukat tekintve is. A Krka elsősorban Délkelet-Európában erős (Horvátország, Szerbia, Macedónia), a Zentiva Szlovákia mellett Romániában és Törökországban rendelkezik pozíciókkal, a Richter pedig a FÁK-piacokon, ezen belül elsősorban Oroszországban. A hazai cég szempontjából veszélyes azonban, hogy a versenytársak is egyre inkább meghódítandó piacnak tekintik Oroszországot, termelőüzemet is létrehozva ott (2006-ban a Krka már a második legnagyobb külföldi generikus gyártó volt Oroszországban). A Richter igyekszik diverzifikálni exportpiacait, nem is sikertelenül. 2006-ban második legnagyobb külföldi piaca már az Egyesült Államok volt, s összes kivételének közel 14 százaléka ide irányult. A hazai cégnek azonban nemcsak a külpiacokon, hanem belföldön is egyre inkább számolnia kell regionális generikus versenytársaival. 2006-ban a Krka Magyarországon növelte legjobban eladásait. A Zentiva 2007 elején lépett a magyar piacra úgy, hogy 23 termék gyártását vette át a Sanofi-Aventistól. (2006-ban a francia vállalat 24,9 százalékos tulajdoni hányadot szerzett a cseh gyógyszeripari cégben.)

A terápiás réseket tekintve a Richter a nőgyógyászati termékek területén erősíti helyzetét, 2006-ban értékesítésében már 30 százalékot tettek ki ezek a gyógyszerek. (Ebben a piaci résben további jelentős növekedési potenciál található, hiszen például az orális fogamzásgátlót használó nők aránya a fogamzóképes nők körében egyes nyugat-európai országokban megközelíti, illetve meghaladja a 40 százalékot, míg Oroszországban alig 3, Romániában pedig 7 százalék körül van.)

8. táblázat

A Richter Gedeon külföldi termelővállalatai

Vállalat neve	Székhelye	Tulajdoni hányad (%)
ZAO Gedeon Richter-RUS	Oroszország	100,00
Gedeon Richter Romania S.A.	Románia	99,10
GZF Polfa Sp. Zo.o.	Lengyelország	63,02
Richter Themis Ltd.	India	51,00
Gedeon Richter UA V.A.T.	Ukrajna	98,10
Biowet Drwalew S.A.	Lengyelország	62,80

Forrás: Richter Gedeon Rt. Éves Jelentés, 2005.

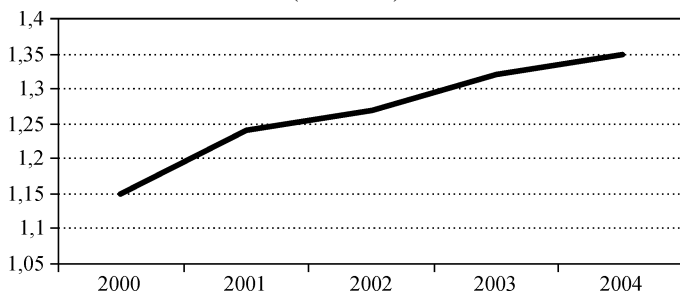
A vállalatok az elmúlt fél évtizedben különböző növekedési forrásokra építettek. A legtöbb cég rendkívül erőteljes akvizíciós tevékenységet folytatott. Velük ellentétben a Richter nagyon keveset költött felvásárlásra, esetében a legfontosabb növekedési faktor az eszközberuházás volt. A Richter – kiterjedt nemzetközi kereskedelmivállalat-hálózatán kívül – hat külföldi termelő leányvállalattal rendelkezik. Ezek meghatározó hányada a cég legfontosabb, kelet-európai piacain tevékenykedik. Figyelemre méltó ugyanakkor, hogy a Richter megvetette lábát az egyik leggyorsabban növekvő, legperspektivikusabb gyártó országban, Indiában is. Az indiai vegyes vállalat a Richter számára fog hatóanyag- és intermedier-gyártást végezni.

A hazai gyógyszeripar nemzetgazdasági jelentősége

A gyógyszeripar nemzetgazdasági jelentőségét sokféle mutatóval jellemezhetjük. Bemutathatjuk a *GDP-hez való hozzájárulását*, amely szerint az elmúlt években az ágazat növekvő mértékben járult hozzá a hazai össztermék növekedéséhez, 2004-ben megközelítve az 1,4 százalékot. Ez a teljes ipari szektor hozzáadott értékének 5,5-6 százalékát tette ki. (Lásd a 3. ábrát.)

3. ábra

A hazai gyógyszeripar hozzájárulása a GDP-hez
(Százalék)



Forrás: KSH alapján saját becslés.

9. táblázat

A termelés és az értékesítés volumenindexei, valamint a termelékenység alakulása a hazai gyógyszergyártásban 2001–2004 között
(Előző év = 100)

	2001	2002	2003	2004
Termelés	95,6	99,4	121,8	108,2
Értékesítés:				
– belföldi	94,5	104,3	115,5	110,6
– export	96,3	102,6	97,3	95,1
Termelékenység	93,6	105,1	125,8	118,1
	99,3	98,3	119,4	104,3

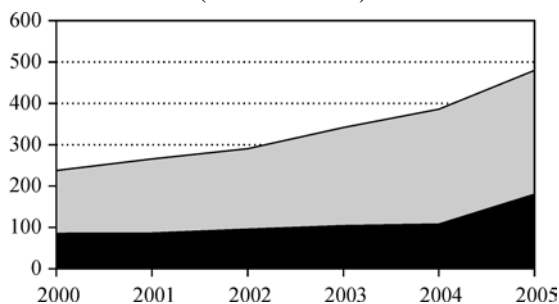
Forrás: KSH.

A gyógyszeripar nemzetgazdasági jelentőségét közelíthetjük *termelésének, értékesítésének* alakulásával is. A gyógyszeripar 1992 – a hazai gyógyszerpiac liberalizálása, illetve a szovjet piac összeomlása – és 2002 között kissé veszített az ipari termelésben, értékesítésben betöltött súlyából. Különösen szembevető e súlyvesztés a termelés volumenindexeinek alapján 1994 és 2002 között. Növekedés 2003-tól mutatkozik, s a 9. táblázatból kitűnik, hogy a dinamika szinte kizárólag az exportpiaci értékesítés növekedéséből származott. Erre alapozva tudott a gyógyszeripar termelékenység-bővülést is felmutatni.

1990 óta a hazai gyógyszeripar exportorientációja erősen nőtt. Az elmúlt öt év átlagában nettó árbevételének közel 70 százaléka külföldi piacokról származott, míg a kilencvenes évek első felében ez az arány 50 százalék alatt volt. A hazai cégek fokozatosan viszszaszereztek kelet-európai piacukat, a szakmai befektetők tulajdonában tevékenykedők esetén erősödött a vállalathálózaton belüli forgalom, a Richter pedig – mint láttuk – olyan új piacokon szerzett erős pozíciókat, mint az Egyesült Államok. (Lásd a 4. ábrát.)

4. ábra

A gyógyszeripar nettó árbevételének megoszlása
(Milliárd forint)

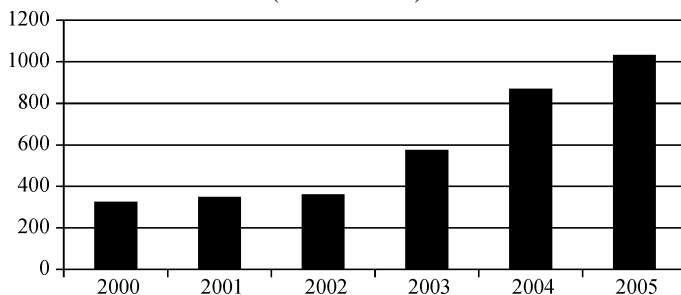


Forrás: KSH, 2005 becslés.

A gyógyszeripari összexport értéke forintban számolva 2000-hez képest 2005-re megkétszereződött. A késztermékkivitel a 2000-es 322 millió dollárról 2005-re 1029 millió dollárra (3,2-szeresre) nőtt, csökkentve a nagyon gyorsan emelkedő gyógyszerimportot következtében növekvő gyógyszer-külkereskedelmi hiányt. (Lásd az 5. ábrát.)

5. ábra

A gyógyszeripari késztermékexport alakulása
(Millió dollár)

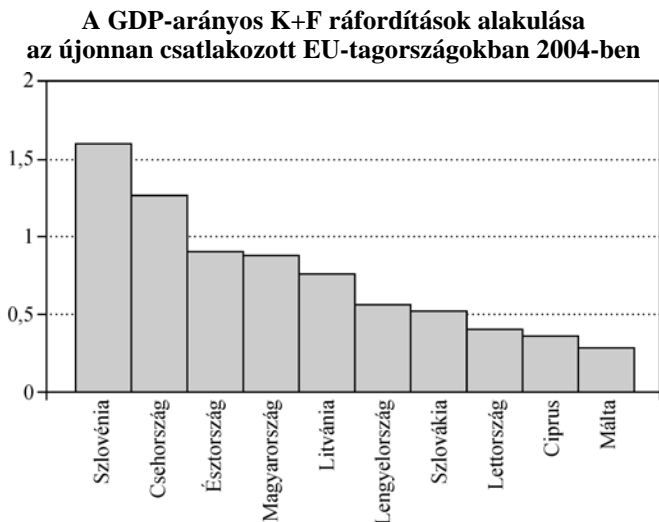


Forrás: KSH.

Szemléltethetjük a magyar gyógyszeripar jelentőségét a *hazai gyógyszerellátásban* játszott fontos, de hosszabb távon csökkenő szerepével. A hazai piacon forgalomban lévő gyógyszerek száma az elmúlt 15 évben a négyszeresére nőtt. A magyar gyártású készítmények száma azonban csak alig több mint másfélszeres bővülést mutat, míg a külföldi gyógyszerek számának növekedése megközelíti a nyolcszorost. A 455,4 milliárd forintos hazai gyógyszerpiacon a magyar gyártók részesedése 2005-ben már nem érte el a 33 százalékot. (1990-ben még megközelítette a 74 százalékot, 1994-ben csökkent 50, 1998-ban pedig 40 százalék alá.) Dobozban mérve a megoszlást, látható, hogy a hazai gyártók aránya még mindig 50 százalék feletti – vagyis a magyarországi termelők alacsonyabb árakkal hozzájárulnak a mindig túlköltekező gyógyszerkassza „kordában tartásához”.

Bemutathatjuk a hazai gyógyszeripar jelentőségét a *foglalkoztatásban* játszott szerepével. A gyógyszeriparban közvetlenül foglalkoztatottak száma az elmúlt években enyhén, de folyamatosan emelkedett, 2004-ben megközelítve a 15 000 főt. Ez az iparban foglalkoztatottak nem egészen 2 százaléka. A gyógyszeripar azonban ennél sokkal több embernek ad részben vagy egészben munkát a felsőoktatási intézményekben, klinikákon, kutatóintézetekben, kereskedelmi egységekben, beszállítóknál. A szám meghatározása egzakt módszerekkel lehetetlen, de becslésünk szerint további 30-50 ezer fő kapcsolódik a hazai gyógyszeripari termeléshez foglalkoztatottként. Két szempontból emelkedik még ki a hazai gyógyszergyártási foglalkoztatás az ipar egészéből. Egyfelől a szellemi foglalkozásuk magas és növekvő arányával: 2004-ben már az összes foglalkoztatott közel fele (47 százaléka) szellemi foglalkozású volt, míg az ipar egészében ez az arány mindössze 22,7 százalékos. A KSH sajnos a diplomások számára vonatkozóan nem közöl adatokat, de az általános tendenciákat minden bizonnyal jól jellemzi, hogy a Richter összes magyarországi alkalmazottjának közel 30 százaléka volt diplomás 2005-ben. Másfelől az ipar átlagát jelentősen meghaladó átlagkeresetekkel: 2001-ben és 2004-ben is a gyógyszeriparban dolgozók bruttó átlagkeresete 76-78 százalékkal haladta meg az ipari bruttó átlagkereseteket.

6. ábra



Forrás: KSH.

Mint láttuk, számos területen játszik fontos szerepet a *hazai gyógyszeripar* a magyar nemzetgazdaságban. Véleményünk szerint azonban *igazi kulcsszerepe az innovációban, a kutatás-fejlesztésben van.*

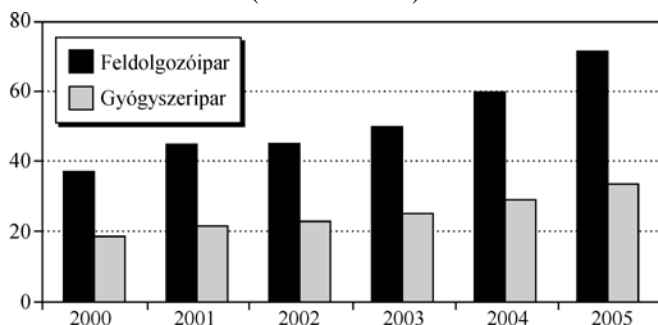
E szerep bemutatását érdemes nemzetközi összehasonlítással kezdeni.

Az Európai Unió átlagának a hazai GDP-arányos K+F ráfordítás a felét sem éri el. Az újonnan az EU-hoz csatlakozott országok között Magyarország a negyedik helyen állt 2004-ben a GDP-arányos K+F ráfordítások tekintetében, jelentősen elmaradva a két éllovastól, Szlovéniától és Csehországtól. (Lásd a 6. ábrát.)

Ebben a nemzetközi összehasonlításban egyáltalán nem kiemelkedő *K+F ráfordításban* ugyanakkor *meghatározó a gyógyszeripar szerepe.* Az elmúlt öt évben stabilan ez az ágazat adta a feldolgozóipari K+F nagyjából 50, az egész ipari K+F-nek pedig a 48 százalékát. (Lásd a 7. ábrát.)

7. ábra

A K+F ráfordítások alakulása a feldolgozóiparban és a gyógyszeriparban (Milliárd forint)



Forrás: KSH.

Magyarország különösen elmarad a vállalati K+F ráfordítások tekintetében: az EU-ban az üzleti szféra GDP-re vetített K+F aránya 1,07 százalék, hazánkban pedig mindössze 0,33 százalék. A vállalati K+F ráadásul nálunk rendkívül koncentrált: felét 17 nagyvállalat adja. A koncentráció még szembetűnőbb, mi több, félelmetes voltát mutatja, hogy *két vállalat, a Richter és az Egis adta 2005-ben a teljes ipari K+F 26 (!), a gyógyszeripari K+F-nek pedig az 54 százalékát.* A hazai vállalati K+F esetében szerepük nyilvánvalóan a fentieknél is jóval nagyobb. Ez azt jelenti, hogy a magyarországi gyógyszeripari cégek nélkül hazánk jelentősen hátrább, az utolsó két helyezett, Ciprus és Málta közelébe csúszna a GDP-arányos K+F ráfordítások rangsorában, ahol ma is csak a középmezőnyben helyezkedünk el.

A négy legnagyobb hazai gyógyszergyár mindegyike végez felfedező (originális) kutatást, de K+F-jük gerincét a generikus fejlesztés képezi. A tulajdonosi szerkezet, a döntési mechanizmus meghatározza a K+F szervezeti rendszerét, irányát, menetét.

A *Richter* nemcsak a hazai gyógyszeripar és ipar legnagyobb független innovátora, de napjainkra a kelet-közép-európai régió legjelentősebb gyógyszerkutatási központja is lett. A tavalyi évtől már a lengyel és a román leányvállalat is részt vesz a generikus fejlesztő munkákban. Miután a cég saját forrásai nem teszik lehetővé a molekulák teljes körű kifejlesztését és globális forgalmazását, így a Richter stratégiai együttműködési szerződéseket köt külföldi partnerekkel a projektek sikeres véghezvitelére. Fejlesztenek

a biotechnológia területén is: 2005 novemberében sor került egy biotechnológiai kísérleti félüzem kialakítására, amely utat nyithat többek között a fehérjealapú gyógyszerek előállítására előt.

A Chinoin, a Biogal és az Egis kutatás-fejlesztési tevékenysége szerves részét képezi anyavállalatuk K+F-jének. Mindhárom cégnél folynak felfedező kutatások (a Chinoinnál például az utóbbi három évben két új originális hatóanyag kifejlesztése történt meg), de a súlypont mindhárom vállalatnál a generikus fejlesztéseken van.

* * *

Az elmúlt évtized globális gyógyszeripari folyamatainak következtében az európai ágazat kettős szorításba került. Egyfelől a tartós, sikeres fejlődéshez elengedhetetlen K+F elhagyja Európát: az innovációban az Egyesült Államok mind nagyobb versenyelőnyre tesz szert, s már maguk az európai székhelyű vállalatok is egyre inkább az USA-ban fektetnek be. A biotechnológiában kezdetektől az Egyesült Államok a domináns. Másfelől az olcsó generikus termékek előállításában az indiai és a kínai gyártók, illetve gyártási helyszínek tesznek szert egyre nagyobb versenyelőnyre. A gyógyszeripari kutatás Amerikába, a termelés Ázsiába tart. A lisszaboni stratégia teljesítése már nem is titkoltnan jelentős késésben van. Amennyiben nem sikerül vonzóvá tenni a kutatás-fejlesztési, beruházási környezetet, előrelépni a szegmentált piac egységesítése felé, akkor az európai gyógyszeriparnak a további globális visszaszorulással kell szembenéznie.

A magyarországi gyógyszeripar az elmúlt évek nemzetközi és hazai kihívásaira összességében jól reagált. Kihasznlta a terápiás és a piaci réseket, a generikus aranykort, a szűkülő hazai piaci lehetőségeket a bővülő exporttal, illetve a céghálózatokon belüli értékesítés növelésével pótolta. A vállalatok nyereségessége javult, a tőzsdei cégek árfolyama emelkedett. Az ágazat innovációs képessége a cégek tevékenységének szinte minden területén – a vezetési módszerektől, a piaci kihívásokhoz történő alkalmazkodóképességig – megmutatkozott.

A több mint 100 évre visszatekintő sikeres múlt azonban kevés a sikeres jövőhöz. A branded generikumok piacán mutatkozó nemzetközi és hazai kihívások következtében a hazai gyártók kritikus fejlődési ponthoz érkeztek, s európai társaikhoz hasonlóan kettős szorításba kerültek.

A generikumok piacán mindig erős árverseny a kínai és indiai gyártók nemzetközi megjelenésével különösen kiélezetté vált, s a közeljövőben ennek további, nagyon jelentős fokozódása várható. A regionális versenytársak részéről is erősödik a piacok megszerzésért folytatott verseny, elsősorban a kelet-európai, de a magyar piacon is. Az innováció, a K+F területén pedig egyre nagyobb a szorítás a nagy originalisták, illetve ezek generikus részlegei részéről, s ugyancsak e nagy cégek diktálják a marketingfeltételeket. 2006–2007 fordulójától pedig ma még nem látható nagyságrendű, de egyértelmű forrásszűkülést jelent a vállalatok számára a bevezetett gyógyszer-gazdaságossági törvény.

A nemzetközi példák egyértelműen mutatják, hogy a világon mindenütt, ahol sikeres gyógyszeripar működik – felmérve, hogy az ágazat a gazdaság és a társadalom széles körét érinti, s egyik záloga lehet az innovatív, versenyképes fejlődésnek –, a kormányok komplex programok alapján kezelik az ágazatot az Egyesült Államoktól Franciaországban keresztül az éppen globális szereplővé váló Indiáig. A hazai gyógyszeripar mint a legnagyobb K+F központ ugyancsak kormányzati figyelmet érdemel. Már csak azért is, mert a középtávú kutatás-fejlesztési stratégia a gyógyszeripari cégek nélkül biztosan nem valósítható meg.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin* [1993]: Megáll a vegyész. Gyógyszervita Amerikával. *HVG*, május 29.
- Antalóczy Katalin* [1996]: Nagyvállalatok a gyógyszeriparban. *Társadalmi Szemle* 7. szám
- Antalóczy Katalin* [1997]: A magyar gyógyszeripar versenyképessége – adatok, hipotézisek, töprengések. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Műhelytanulmány, 17. kötet.
- Antalóczy Katalin* [2000]: Privatizáció a gyógyszeriparban. Számadás a talentumról sorozat, GJW–Consultatio–ÁPV Rt.
- Buzás László* (szerk.) [2004]: Az EU ajánlásai a tagországok gyógyszeripara számára; a hazai megvalósítás lehetőségei. I–II. Európa Füzetek. MAGYOSZ, október.
- Buzás László* [2005]: Magyar gyógyszeripar: folyamatos innováció. *Magyar Kémikusok Lapja*, 8–9. szám.
- Czakó Erzsébet* [2000]: Versenyképesség iparágak szintjén – a globalizáció tükrében. PhD-disszertáció, BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszék.
- Economist* [2004]: Screwing the brand names. Generic drugs in new EU countries. *Economist*, szeptember 16.
- Economist* [2005a]: An overdose bad news. *Economist*, március 17.
- Economist* [2005b]: Big generic pharma. *Economist*, július 28.
- Economist* [2006a]: Good chemistry. Indian pharmaceuticals. *Economist*, február 2.
- Economist* [2006b]: Pfizer's latest remedy. *Economist*, augusztus 5.
- Economist* [2006c]: Bitter pill. *Economist*, december 9.
- Egis [2005]: Éves jelentés, 2004. október 1. – 2005. szeptember 30. Budapest.
- EFPIA [2006]: The Pharmaceutical Industry in Figures. European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations, Brussels.
- Figyelő* [1995]: Ki nyeli le az édes pirulát? *Figyelő*, október 26.
- Gazdasági és Közlekedési Minisztérium [2006]: Tudás, alkotás, érték. A Magyar Köztársaság Kormányának kutatás-fejlesztés és innovációpolitikai közléstávú stratégiája a gazdasági versenyképesség ösztönzésére (2006–2013). Tervezet.
- KSH [2001]: Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv. KSH, Budapest.
- KSH [2002]: Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv. KSH, Budapest.
- KSH [2003]: Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv. KSH, Budapest.
- KSH [2004]: Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv. KSH, Budapest.
- KSH [2007]: Magyarország 2006. KSH, Budapest.
- OMIKK [1989]: Gyógyszeripari trendek. Budapest.
- Richter Gedeon Rt. [2006]: Éves jelentés 2005. Budapest.
- Sanofi-Aventis [2006]: Business Report 2005.
- Sipos Antalné – Bencze Géza – Bikki István – Korbonits Dezső* [1996]: Egy mindig megújuló vállalat: A Chinoin története (1910–1995). Chinoin Gyógyszer- és Vegyészeti Termékek Gyára Rt. Kommunikációs Osztály, Budapest.
- Standard&Poor [2005]: Industry Surveys: Healthcare: Pharmaceuticals. Standard&Poor, december 22.
- UNCTAD [1997]: World Investment Report. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. New York and Geneva.
- UNCTAD [2001]: World Investment Report. Promoting Linkages. New York and Geneva.
- UNCTAD [2002]: World Investment Report. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York and Geneva.
- UNCTAD [2003]: World Investment Report. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. New York and Geneva.
- UNCTAD [2005]: World Investment Report. Transnational Corporations and the Internalization of R&D. New York and Geneva.
- UNCTAD [2006]: World Investment Report. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. New York and Geneva.
- Internetes honlapok: www.efpia.org
www.krka.si
www.sanofi-aventis.com
www.sanofi-aventis.hu
www.teva.com
www.teva.hu
www.servier.com
www.sunpharma.com
www.zentiva.cz

Az agglomerálódás klasszikus és új logikája

RICZ JUDIT

*A szerző új gazdaságföldrajzi alapokon elemzi a városok kialakulását és fejlődését. Az elméleti háttér rövid ismertetése után a transznacionalizáció és az információs és kommunikációs technológiai (IKT) forradalom tükrében átértékelésre kerülnek a centripetális és centrifugális erők. Az írás fő állítása szerint az új információs és kommunikációs technológia terjedése, a gazdaság szektorainak átalakulása nemcsak eltérően hat a fejlett, illetve a fejlődő országokban, hanem azok hatása a városokra, kifejezetten a legnagyobb városokra koncentrálódik. Az első részben bemutatott klasszikus elméletek és a második részben értelmezett napjainkban zajló folyamatok szembeállításából értelmezhető az agglomerálódás klasszikus és új logikája. Végül a szerző a gazdaságpolitika szempontjából értékeli a bemutatott változások jelentőségét.**

A gazdasági tevékenységek transznacionalizációja,¹ az új információs és kommunikációs technológiák (IKT) terjedése nemcsak a gazdasági struktúrákat, folyamatokat alakítják át, hanem azok területi vetületére is hatással vannak. Ebben a tanulmányban a városok, különös tekintettel a fejlődő országok nagyvárosai állnak a vizsgálatok középpontjában.

Az adott országon belüli városi struktúra kialakulása sok tényező függvénye, mint ahogy a gazdasági fejlődés és az urbanizáció kapcsolata is komplex jelenség. Kétségtelül állítható azonban, hogy azokra hosszú távon a központi kormányzati beavatkozások is hatással vannak, úgy szándékolt, közvetlen hatásokkal, mint nem szándékolt, közvetett következményekkel. A gazdaságpolitikát úgy kell kialakítani, hogy a létező gazdasági automatizmusokat figyelembe véve, azokkal összhangban történjen a központi beavatkozás. Ez adja a kutató városokra vonatkozó kutatási agendájának egyik pontját: a gazdasági tevékenységek térbeli hatásainak vizsgálatát. A közgazdászok célja a problémák kialakulásának okait feltárni, a mechanizmusokat értelmezni, és ezáltal az okokat megszüntető gazdaságpolitikai beavatkozások számára ismeretekkel szolgálni.

A gazdasági tevékenységek területi vetületének vizsgálata már bekerült a közgazdaságtan főirányába, éppúgy mint az újgazdaság hatásainak figyelembevétele. A jelen

* A tanulmányhoz fűzött hasznos megjegyzésekért köszönet illeti az anonim lektort. A fennmaradó hibák természetesen kizárólag a szerzőt terhelik.

¹ A transznacionalizáció fogalmát Csaba [2006, 131. o.] alapján használom, szembeállítva az internacionalizációval, amely a nemzetállamok szuverenitását túlzottan hangsúlyozza, valamint a globalizációval, amely túlpolitizált, túlideologizált fogalomvá vált, továbbá a folyamatok egész világra való kiterjedését sejteti. A transznacionalizáció itt a gazdasági kapcsolatok intenzívebbé válására és a gazdasági tevékenységek határokon átnyúló szerveződésére utal.

írásban először arra keressük a választ, mit mond az új gazdaságföldrajz (New Economic Geography – NEG) irányzata a városok, különös tekintettel a nagyvárosok kialakulásáról, fennmaradásáról. Így a cikkben nem modellek részletes elemzése vagy új modell készítése a cél, hanem annak megvizsgálása, milyen állításokat tartalmaz ez az irányzat explicite, illetve mire lehet következtetni az állításokból, feltételezésekből implicite, azaz milyen következtetéseket lehet levonni a fejlődő világ legnagyobb városait illetően. A második rész a gazdasági tevékenységek fokozódó *transznacionalizációjának* és az új *információs és kommunikációs technológiák terjedésének* területi hatásaival foglalkozik. Fő hipotézisünk szerint az új *információs és kommunikációs technológiák* terjedése, a gazdaság szektorainak átalakulása nemcsak eltérően hat a fejlett, illetve a fejlődő országokban, hanem azok hatása a városokra, kifejezetten a legnagyobb városokra koncentráliódik. Az első részben bemutatott klasszikus elméletek és a második részben értelmezett napjainkban zajló folyamatok szembeállításából értelmezhető lesz az *agglomerálódás klasszikus*, illetve *új logikája*. Végül azt fejtjük ki, hogy mit jelent mindez a *gazdaságpolitika* és a *fejlesztéspolitika* számára.

Városok felemelkedése vagy hanyatlása mikroökonómiai alapokon

Az elmúlt 15 évben az új gazdaságföldrajz irányzata bekerült a közgazdaságtan főirányába. Az új gazdaságföldrajz, vagy gyakran térgazdaságnak is nevezett tudományág megalapítását *Krugman* [1991a, 1991b] nevéhez kötik, azóta azonban számos szerző foglalkozik a gazdasági tevékenységek térbeli elhelyezkedésének vizsgálatával, formalizált modellek alkotásával. Az új gazdaságföldrajz irányzatán belül számos – különböző problémákra koncentrálnó – modellcsaládot különböztethetünk meg. Ezekről jó összefoglalást adnak *Fujita–Krugman–Venables* [1999], valamint *Baldwin et al.* [2003].

Jelen írásban a vizsgálat tárgyát a *városok* jelentik: mikroökonómiai alapokon keressük a fejlődő országokban megfigyelhető urbanizációs válság értelmezését, magyarázatát. Azaz azt vizsgáljuk meg, hogy mit mond az új gazdaságföldrajz megközelítése a fejlődő országok legnagyobb városai tekintetében. Az első részben egy elméleti áttekintés következik, amelyben az időközben *klasszikusnak* tekinthető *központ-periféria alapmodellt* mutatjuk be *myrdali* alapokon, majd a klasszikus telephelyelméletekkel párhuzamba állítva annak alkalmazásait a *városokra*. Az elmélettel való ismerkedés azt a célt szolgálja, hogy választ kapjunk arra, miért és hogyan alakulnak ki agglomerációk, azaz közgazdaságilag értelmezzük a városok felemelkedését, hanyatlását, eltűnését.

Az új gazdaságföldrajz elméleti kerete

A városi modellek konkrét ismertetése előtt elengedhetetlennek tűnik az új gazdaságföldrajz elméleti keretének általános bemutatása.

A földrajztudományban hagyományosan két magyarázat létezik arra, hogy miért koncentráliódik egyes területekre a gazdasági tevékenységek és a lakosság nagy része, ezek: *az eleve elrendeltetés* és *a történelmi esély elve* (*Krugman*, 2000). Az új gazdaságföldrajz elméletei számára azonban a kiindulópontot legalább egy létező központ vagy város jelenti a gazdaságban. Tehát a városok kialakulását csak abban a helyzetben vizsgálják, amikor a népesség növekedése következtében újabb városok alakulnak. Ekkor egy *önszerveződő körkörös folyamat* jelenti a hajtóerőt, amelynek lényege abban áll, hogy az egyes szereplők telephely-választási döntése előnyössé teszi az adott telephelyet más szereplők számára.

Harris és Pred nevéhez köthető a kumulatív folyamatok modellezése. *Harris* [1954] piaci potenciál elméletében a javuló méretgazdaságosság és az ennek következtében kialakuló térbeli koncentráció mögött a piaci elérhetőség (*market access*) áll. A városok modellezésénél ezt fogjuk használni és bővebben ki is fejtjük. *Pred* [1965] *Harristól* eltérő módon egy multiplikátor alapú megközelítést dolgozott ki, amelyben a gazdasági tevékenységeket két típusba sorolta be, ezek: az exportalapú, valamint a helyben elfogyasztott termelés. A helyben elfogyasztott termékhányad azonban a helyi piac méretével arányosan nő, és ez váltja ki az önerősítő folyamatot.

A *Harris és Pred* munkáiban megjelenő „*hógyolyó hatásnak*” is nevezett folyamat implicit módon tartalmazza a vállalatok szintjén jelentkező állandóan javuló méretgazdaságosság feltételezését (*Fujita–Thisse*, 2002, 8–9. o.). Ez ösztönzi a vállalatokat a térbeli koncentrációra. Közgazdaságtani terminusokban a javuló méretgazdaságosság *növekvő skáláhozadékat* és ezáltal a tökéletes verseny felborulását jelenti. A *Dixit–Stiglitz-féle monopolista verseny modellje* tette lehetővé a növekvő hozamok és a tökéletlen verseny matematikai megfogalmazását a főáramú közgazdaságtan keretein belül (*Dixit–Stiglitz*, 1977).

A szállítási költségek modellezését egy technikai trükk segítségével oldották meg az új gazdaságföldrajzban: a *Samuelson-féle jégyhegy-modell* (*Samuelson*, 1954) alkalmazásával. Ez azt jelenti, hogy bármely szállított árunak egy adott hányada „elolvad” szállítás közben.² Így a szállítási költségek tulajdonképpen benne vannak a szállított áruban. Továbbá az új gazdaságföldrajz modelljei dinamikus folyamatot feltételeznek, amelyet olyan játéknak lehet felfogni, amelyben a szereplők nem stratégiát, hanem telephelyet választanak. Ez a korábbi statikus várakozások helyett egy „*state of the art*” típusú *evolúciós játékelmélet* alkalmazását jelenti (*Krugman*, 2000). A cikk tárgyát képező városi modellek esetében a statikus modellek „ad hoc dinamizálása” lesz a jellemző: azaz egy időben eltolt kétlépcsős folyamatot feltételezünk, majd ez újra meg újra megismétlődik.

Mindezen modellezési technikák és trükkök mellett is erőteljes *számítógépesített támogatást* igényelnek a modellek, hiszen a statikus számítások és dinamikus szimulációk ritkán oldhatóak meg egyszerű analitikus eszközökkel. Ez a magyarázata annak, hogy miért éppen a 90-es években kapott új erőre a gazdasági tevékenységek koncentrációjának közgazdasági kereteken belüli elemzése.

Az új gazdaságföldrajz ezek alapján – erősen formalizált módszerekkel – általános megközelítéssel vizsgálja a növekvő hozamok, a szállítási költségek és a termelési tényezők mobilitási hármását. Ez a megközelítés alkalmazható nemcsak a városokra, hanem regionális és nemzetközi gazdaságtani elemzésekre is. Elsőként a térbeli koncentráció hajtóerőinek bemutatása következik, amelyet a központ-periféria elmélet formalizált modelljének illusztrációja követ, és ez a bonyolultabb városi alkalmazások alapját jelenti.

A koncentráció irányába és ellene ható erők

A legtöbb gazdasági tevékenység, iparág földrajzilag koncentrált, és számos esetben egy bizonyos szintű területi koncentráció további tömörülésre ösztönöz. Mégsem koncentrálik az egész világgazdaság egyetlen „pontban”, illetve a világ népessége sem egyetlen megavárosban. A koncentráció irányába ható erők mellett vannak ugyanis gazdasági erők,

² A szállítási költség mindig kifejezhető a szállítandó áru konstans hányadosaként, ami lehetővé teszi, hogy a kereslet rugalmasságát konstansnak feltételezzük (*Krugman*, 2000, 5. o.), ami a *Dixit–Stiglitz*-elmélet központi eleme és az itt bemutatandó modell feltételeinél is fontos lesz.

amelyek az ellen, azaz a diszperzió irányába hatnak. *Marshall* [1890, 1938] nevéhez fűződik az externáliák, tovatervedő (*spillover*) hatások koncentrálódás irányába ható szerepének felismerése. Később a fejlődés-gazdaságtanban a strukturalista iskola képviselője, *Hirschman* [1958] is felhívta a figyelmet az előre- és visszacsatoló kapcsolatok (*forward, backward linkages*) koncentrálódás irányába ható erőire, míg *Myrdal* [1957] már említett elméletében a körkörös kumulatív folyamatok kialakulását mutatta be.

Az új gazdaságföldrajzban is a koncentrálódás irányába ható erőket (a fizikából ismert elnevezéseknek megfelelően) centripetális, míg a diszperzió irányába ható erőket centrifugális erőknél nevezzük (*Fujita–Thisse*, 2002, 5. o.).

1. táblázat

A földrajzi koncentrációra ható erők

Centripetális erők	Centrifugális erők
Piaci méret hatásai (kapcsolatok)	Immobil tényezők
Nagy munkapiacból származó előnyök	Ingatlanhasználati (bérleti) díjak
Tisztán pozitív externhatások	Tisztán negatív externhatások

Forrás: *Krugman* [2000], 2. o.

Az 1. táblázatban bemutatott erőkkel magyarázható, hogy például miért koncentrálódik a pénzügyi szolgáltatások jelentős hányada New Yorkban (centripetális erők); ugyanakkor arra is választ kapunk, hogy miért nem költözik minden pénzügyi vállalkozás New Yorkba (centrifugális erők). (*Krugman*, 2000, 3. o.) Egyes speciális szolgáltatások néhány nagyvárosba való koncentrálódása, illetve e városok globális hálózatba (*Sassen*, 2002) rendeződése első látásra talán kevésbé nyilvánvaló a fenti erők hatása következtében, a cikk második részében azonban látni fogjuk, hogy a centripetális és centrifugális erők kiterjesztése és specifikációja révén az új gazdaságföldrajzos logika erre is választ ad.

A centripetális és centrifugális erők eredője határozza meg a gazdasági tevékenységek koncentrációjának fokát. *Krugman* és az új gazdaságföldrajz képviselői a felsorolt centrifugális és centripetális erők közül a *piaci méretből adódó kapcsolatokat*, mint koncentrációt segítő és *az immobil tényezőkből* eredő, koncentráció ellen ható erőket vizsgálja.

Az egyik oldalon eltekintenek tehát olyan tisztán pozitív externáliáktól, mint például a földrajzi közelség következtében generált tudásáramlás, az innováció kifejlesztésére és terjedésére ösztönző üzleti környezet. A másik oldalon azonban nem vesznek figyelembe a túlzásfoltyságból származó többletköltségeket, tisztán negatív externáliákat, mint például a koncentrált környezetszennyezés hatásai, a bűnözés, kriminalitás erősödése. Mind a pozitív, mind a negatív oldalon olyan tényezők maradnak figyelmen kívül, amelyek fontosak lesznek a legnagyobb városok vizsgálata szempontjából (például a várakozások szerepe vagy a gazdaságpolitika hatása). Számos kritikát fogalmaztak meg az új gazdaságföldrajz modelljeivel szemben,³ amelyek általában a valóságtól távol álló szigorú feltételeket állítják a középpontba, éppen e feltételek teszik azonban lehetővé, hogy „egyszerű” modell keretein belül rávilágítsanak a térbeli koncentrálódás *magfolyamatára*.

³ Lásd: *Brakman–Garretsen* [2003]; *Martin* [1999].

A *Krugman* [1991B] nevéhez fűződő kétrégiós alapmodellt – amely a központ-periféria elmélet formalizálása egyensúlyi modell keretein belül – egyrészt azért mutatjuk be, mert az a magyar nyelvű irodalomban jelentőségénél kevesebb figyelmet kapott.⁴ Másrészt azért – és ez talán a fontosabb –, mert az alapmodell ismerete teszi majd lehetővé, hogy az referenciapontként szolgáljon az elmélet városokra való alkalmazása során.

A központ-periféria elmélet eredeti megfogalmazása *Myrdal* [1957] nevéhez fűződik, és a fejlődés-gazdaságtanban talált először visszhangra. *Myrdal* a fejlettebb központi régió és az elmaradottabb periféria közötti kapcsolatokat szétterítő (*spread effects*) és visszamosó hatásokkal (*backwash effects*) írta le. Könnyen belátható, hogy ezek párhuzamba állíthatók a centripetális és centrifugális erőkkel, bár az eredeti elmélet nem azok területi vetületeit hangsúlyozta, hanem a fejlődésre gyakorolt hatásokat. A központ-periféria elmélet *Krugman* által formalizált kétrégiós alapmodellje⁵ olyan általános egyensúlyi modell, amelyben a gazdasági folyamatok koncentrációját három tényező: a növekvő méretgazdaságosság, a szállítási költségek csökkenése és az ipari termékek iránti kereslet kölcsönhatásai magyarázzák.⁶ Ez tulajdonképpen a *Harris* és *Pred* által leírt földrajzi probléma, az iparban jelentkező növekvő skálahozadék által előidézett koncentráció *öngerjesztő körkörös folyamatának* formalizálása.

Kezdjük a legalapvetőbb feltételek bemutatásával, majd az eredményeket összegezzük. Két régióból áll a gazdaság: keletből és nyugatból. Mindkét régióban két iparág van jelen: az immobil, tökéletes versennyel bíró mezőgazdaság és a mobil, tökéletlen versennyel jellemezhető gépipar. További egyszerűsítés, hogy a keleti régióban az ipar dominál, nyugaton csak mezőgazdasági termelés folyik, a helyhez kötött mezőgazdasági munkások azonban egyenletes földrajzi eloszlást követnek. Ekkor az iparban jelentkező előre- és visszacsatoló kapcsolatok centripetális erőket hoznak létre, míg a mezőgazdasági munkások helyhez kötöttsége centrifugális erőket generál. A földrajzi koncentráció mértékét e két erő eredője határozza meg. A modell három legfontosabb paramétere: az ipar részaránya, a méretgazdaságosság mértéke, valamint a szállítási költségek. Még a bemutatott egyszerűsítő feltételek mellett is rendkívül bonyolult lenne azonban a két régió kialakulásának dinamikus elemzése. Ehelyett az alapmodell arra keresi a választ, hogy mely feltételek mellett költözne egy reprezentatív vállalat keletről nyugatra. Ehhez az egyes régióban elérhető jövedelmeket hasonlítják össze, és a következő eredményeket kapják.

– Az ipari értékesítés részarányának növekedése a koncentrációt segíti elő. Ennek hátterében két okot találhatunk: nagyobb lesz a bérkülönbség, amit az áttelepülő vállalatnak fizetnie kell, és ezáltal az értékesítési kapcsolatok (előreacsatolás) mélyülnek; valamint nagyobb lesz a központ, azaz nő a beszállítások szerepe (visszacsatoló hatások).

– A csökkenő méretgazdaságossági előnyök a koncentráció ellen hatnak. Ez intuitíve könnyen belátható: minél kevesebb előnnyel jár a termelés koncentrálása, annál könnyebben kerül szét térben a termelés (hiszen a kitelepülés nem jár olyan nagy hátrányokkal, amelyek kioltanák az elérhető előnyöket).

– A magas szállítási költségek az ipar szétterülését segítik elő, míg ha a szállítási költség egy kritikus szint alá csökken, akkor a koncentráció jelenti a stabil egyensúlyi helyzetet. Közepes szállítási költségek esetében mind a koncentráció, mind a diszperzió stabil lehet (a többi paraméter függvényében).

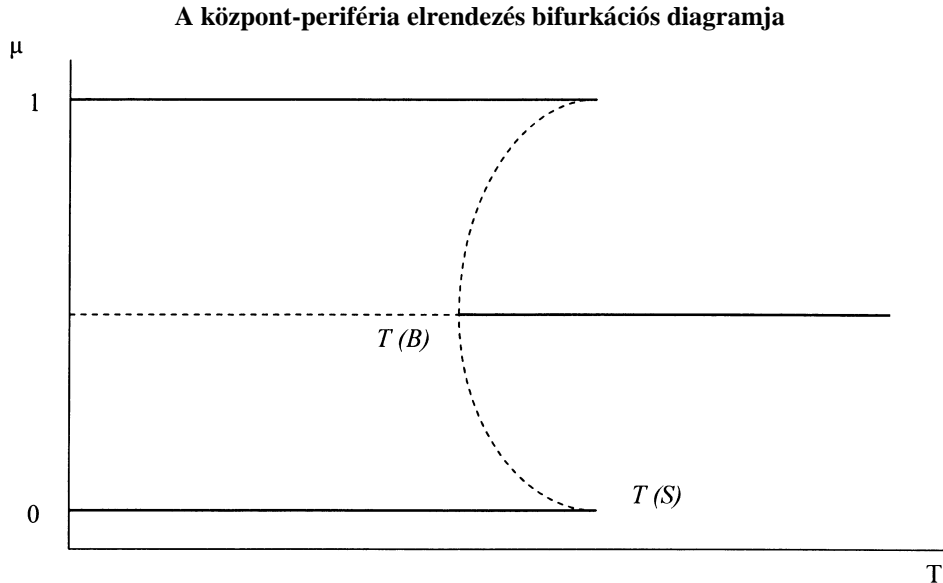
⁴ Legfontosabb, nemzetközileg is elismert, az új gazdaságföldrajzzal foglalkozó magyar szerzők: *Varga Attila* és *Ács Zoltán*.

⁵ A modell leírásánál többnyire az alábbi művekre támaszkodom: *Krugman* [1991a/2003]; *Krugman* [1991b]; *Krugman* [1999/2000]; *Fujita* et al. [1999]; *Fujita–Thisse* [2002]; *Ács–Varga* [2000].

⁶ Eltekintünk tehát a természeti tényezők kezdeti egyenlőtlen elosztásától.

A kapott eredményeket a bifurkációs diagramban⁷ egyesíthetjük (lásd az 1. ábrát), amely megmutatja, hogy a szállítási költségek (T) növekedésével hogyan változik a két régió között megoszló népesség aránya (μ). A sima vonal stabil, a szaggatott vonal instabil egyensúlyi helyzeteket jelöl.

1. ábra



Forrás: Fujita–Thisse [2002], 318. o.

A *fenntarthatósági pont* (*sustain point*) – amelyet az ábrán $T(S)$ jelöl – megmutatja, hogy mekkora a szállítási költségek azon szintje, amely alatt egy agglomeráció, ha már egyszer kialakult, fenn is marad, azaz stabil egyensúlyi helyzetet jelent. A *töréspont* [*break point*, az ábrán $T(B)$] ezzel szemben azt jelzi, amikor egy egyenletes térségi eloszlású gazdaság (lakossága és/vagy ipara) elkezd koncentrálni (Fujita–Thisse, 2002, 316–318. o.). A töréspont jelentősége, hogy a szállítási költségek azon szintjét jelöli, amely alatt elkezdődik a koncentrálnás folyamata, és a gazdaság önmagát erősítő folyamat következtében átalakul egy központ-periféria felépítéssel jellemezhető duális térszerkezetű gazdasággá.

Városok az új gazdaságföldrajzban

A világ lakosságának közel fele (2005-ben 48,7 százalék) városokban él, és a városok mintegy ötöde hatalmas, sűrűn lakott, nagyvárosi térségekben koncentrálnak. 2005–2030 között a világ népességének további mintegy 30 százalékos növekedése várható (UNPD, 2005), melynek 97 százaléka a fejlődő országok városaiban koncentrálnak majd. A világ 15 legnagyobb városából 13 a fejlődő országokban van. Valamint a

⁷ A bifurkációk azokat a modelleket jellemzik, amelyekben egy kritikus szint elérése törést jelent, minőségi változást okoz.

19 megavárosból, ami alatt a 10 millió feletti lakossággal rendelkező városokat értjük, 17 található a fejlődő országokban. A latin-amerikai megavárosok (Mexikóváros, São Paulo és Rio de Janeiro) jó példái az ilyen mértékű területi koncentrációból adódó negatív következmények halmozódásának. A közeljövőben a nagyvárosi koncentráció Kínában, Indiában és Afrikában várhatóan egyre nagyobb problémákat fog okozni. Afrikában a városóriások (*urban giants*) kialakulása mellett a gazdasági növekedés hiányában is folytatódó urbanizáció következményeire hívja fel a figyelmet Fay és Opal [2000].

A fejlődő országokban urbanizációs válság van tehát kialakulóban, amelynek kifejtése meghaladja ezen írás kereteit, ugyanakkor kétségkívül állítható, hogy annak megoldása, kezelése a nemzeti gazdaságpolitikák és a nemzetközi fejlesztéspolitikák kulcskérdése lesz a közeljövőben. Ez adja annak relevanciáját, hogy az új gazdaságföldrajznak a városokkal foglalkozó irányzatát tanulmányozzuk. Jelen tanulmány célja tehát nem város-gazdaságtani elemzés, hanem a városi szinten értelmezhető agglomerációs folyamatok mechanizmusának megértése. Ehhez az előző részben megismert központ-periféria alapmodellt vetjük össze az új gazdaságföldrajz városi modelljeivel.

A városi modellek speciális feltételei

A városok felemelkedésének és hanyatlásának formalizáláshoz a központ-periféria alapmodell feltételein túlmenően további, speciális kikötésekre van szükség (*Fujita et al.*, 1999). A városokat mint a gazdasági tevékenységek színhelyeit, telephelyeit vesszük figyelembe. A városok további, de ugyancsak fontos, szerves feladataitól többnyire eltekintünk, azaz háttérbe szorul, hogy a városok egyúttal közigazgatási, politikai hatalmi térként, valamint társadalmi életterként, illetve természeti térként is szolgálnak. Ez utóbbi funkciók kizárása az urbanizációs válság elemzése tekintetében és a fejlődés új paradigmája tükrében fontos következményekkel jár, itt azonban ezektől eltekintünk. Így a város, az agglomeráció, a telephely fogalmakat szinonimaként használjuk, és a vállalatok és a népesség koncentrációja következtében sűrűn beépített és lakott, lehatárolható területet értünk alatta.

A *központi* város akár természeti adottság vagy történelmi véletlen folytán is kialakulhatott, feltesszük tehát, hogy már létezik. Az új gazdaságföldrajzban nem az az átütő erejű „felfedezés”, hogy hogyan alakul ki egy város a „semmitől”, hanem az, hogy bemutat egy olyan decentralizált piaci erők által kiváltott folyamatot, amely akár a városok felemelkedését, akár hanyatlását is magyarázni képes. Továbbá az öngerjesztő körkörös folyamat iránya a paraméterek függvényében lesz meghatározható.

Az egyik legfontosabb, a központ-periféria modelltől eltérő speciális feltétel, hogy a teret *folytonosan* értelmezzük. Ezt szolgálja a korábban már említett, *Harris* nevéhez fűződő *piaci potenciál függvény* alkalmazása. *Harris* [1954, 321. o.] a népességi potenciál⁸ mintájára definiálta a piaci potenciál fogalmát, amely így „...a lehetséges piaci kapcsolatok intenzitásának absztrakt indexe”. Egy adott pont piaci potenciálját kiszámíthatjuk, ha összegezzük a vásárlóerővel mért összes elérhető piacot távolságuk arányával súlyozva.

Feltesszük továbbá, hogy a gazdaság *lineáris egyenes* mentén helyezkedik el, azaz a teret csak egy dimenzióban értelmezzük. A végpontokra jellemző határesetekkel azon-

⁸ *Harris* *Colin Clark* nevére mint a piaci potenciál ötletadóójára hivatkozik, és *John Q. Stewart* nevéhez kapcsolja a népességi potenciál („*population potential*”) koncepciójának megalkotását (*Harris*, 1954, 321. o.).

ban az általános modellek nem foglalkoznak. Ehhez a jelen modelleknél kikötik, hogy az elképzelt egyenes kellően hosszú ahhoz, hogy eltekinthessünk a végpontoktól.⁹

A bemutatandó városi modellek esetében többnyire kizárjuk a *fekete lyuk feltétel* teljesülését,¹⁰ ez azt jelenti, hogy az ipari szektorban foglalkoztatottak arányának növekedése nem járhat a reálbérek növekedésével. Azaz, ha a méretgazdaságosságból származó előnyök olyan nagyok, hogy kioltanak minden ellenerőt, akkor a gazdaság egy pontban koncentrálna, vagy *Fujita et al.* [1999, 58. o.] szavaival „*összeomlana*” – ez a fekete lyuk esete. Ez a feltétel központi jelentőségű lesz a megavárosok szempontjából.

Az egyvárosos gazdaság

A klasszikus thüneni modell, azaz az izolált város modelljének formalizálása az első lépés az új gazdaságföldrajzi megközelítések városokra való alkalmazásának (von Thünen, 1826). Ez tulajdonképpen a bemutatott központ-periféria modell adaptációja és a monocentrikus gazdaság feltételezése kiindulópontot jelent a további vizsgálatokhoz. A cél tehát az elemzési eszköztár kialakítása, amely lehetővé teszi, hogy egy többvárosos rendszerhez jussunk el. Ezáltal olyan elképzelt fejlődési utat kell bejárni, amelyen a népesség növekedése következtében újabb és újabb városok alakulnak ki.

Az előző fejezetben bemutatott feltételezések többnyire érvényesek: továbbra is két-szektoros a gazdaság (mezőgazdaság és ipar), egyféle homogén mezőgazdasági termék, valamint differenciált ipari termékekről van szó. Új azonban ebben a modellben a tér folytonos értelmezése, amelyet a piaci potenciál jelenít meg. Figyelembe vesszük a mezőgazdasági termeléshez szükséges föld mint immobil termelési tényező mennyiségét,¹¹ ugyanakkor minden munkatényező mobil és azonos, szabadon mozog.¹² A gazdaság térbeli megjelenését a városi modellekre jellemző speciális feltételeknek megfelelően továbbra is egydimenziós térben képzeljük el hosszú egyenes mentén, amely kellően hosszú ahhoz, hogy eltekinthessünk a végpontoknál jelentkező határesetektől.

Ebben az egyszerűsített modellben arra keressük a választ, hogy milyen feltételek mellett jelent egyensúlyi helyzetet egyetlen város létezése a gazdaságban. A kapott eredmények értelmezése a monocentrikus gazdaságra a következő: a népességnövekedés kezdeti szintjénél az ipari termelés méretgazdaságosságból származó előnyök dominálnak, majd egy *kritikus szint* után az egyre távolabbra kerülő mezőgazdasági termelésből eredő hátrányok kerülnek túlsúlyba. A reálbéreket maximáló népességméret ezek alapján annál nagyobb, minél differenciáltabbak az ipari termékek, minél nagyobb az ipari termelés aránya a gazdaságban, valamint minél kisebbek a szállítási költségek. Intuitíve már láthatjuk, hogy ha a népesség mérete túllép egy bizonyos kritikus szintet, akkor a monocentrikus gazdaság nem lesz fenntartható. Ezek az eredmények párhuzamba állíthatók a központ-periféria alapmodell eredményeivel, amennyiben a *tiszta* esetben a központot képező, ipari termelést koncentráló régiót városnak, míg a kizárólag mező-

⁹ Alternatív módszer lehetne az ún. *versenypálya* feltétel bevezetése. Ennek értelmében a gazdaság egy kör mentén helyezkedik el, és az egyes pontok közötti kapcsolatokat is csak a körív mentén engedélyezik. Ezáltal a versenypálya-modellben nincsenek végpontok, és minden pontnak két szomszédja képzelhető el. Ez az ideális elhelyezkedés megfelelő keretet kínál egyszerű elemzések elvégzésére (*Krugman*, 2000, 11. o.).

¹⁰ Külön utalunk arra, ahol ezt nem kötik majd ki, vagy feloldják.

¹¹ Ugyanakkor a mezőgazdasági föld továbbra is térben homogén eloszlású, azaz nincsenek minőségi eltérések.

¹² Azaz az alap központ-periféria modellel ellentétben itt nincsenek megkülönböztetve a mezőgazdaságban dolgozó „farmerek” az ipari „munkásoktól”, vagy más megközelítésben azok egymással tökéletesen helyettesíthetőek.

gazdasági termelésre szakosodott régiót a város környezetének tekintjük, azaz a teret folytonosan értelmezzük.

Eddig egyszerűen feltételeztük, hogy ipari termelés kizárólag a városban zajlik, ezek után azonban annak bizonyításához, hogy a fent leírt helyzet egyensúlyt jelent, azt vizsgáljuk, hogy van-e olyan cég, amelynek megéri kitelepülni a városból – ekkor ugyanis nem egyensúlyi helyzet az egyvárosos gazdaság. Ehhez a már említett, *Harris* nevéhez fűződő piaci potenciál függvényt használjuk fel. *Fujita* et al. [1999, 140–141. és 148–149. o.) megmutatja, hogy adott pont piaci potenciál függvénye az adott pontban értelmezhető reálberek hányadosával egyenlő. A piaci potenciál értéke a városban a reálberek kiegyenlítődése következtében 1 (itt az ipari munkás reálbére megegyezik a mezőgazdasági farmer reálbérelével). Azaz a monocentrikus gazdaság akkor jelent fenntartható állapotot, ha a térben bármely tetszőleges pont tekintetében a piaci potenciál nem nagyobb egynél.

A várost elhagyva először csökken, majd egy fordulópont után nő a piaci potenciál értéke. Kezdetben a városba csalogató piaci előre- és visszacsatolások, a méretgazdaságossági előny megszűnik (és ez a hatás dominál), majd távolodva az új telephely lesz előnyösebb (hiszen verseny nélkül szolgálhatja ki az új piacot, és közelebb van a mezőgazdasági termékekhez is).

Eddig azonban a népesség állandó méretét feltételeztük a piaci potenciál függvényének meghatározásánál. Minden egyéb változatlansága mellett azonban a népesség növekedése felfelé tolja el a piaci potenciál függvényt. Ha a népesség kellően kicsi, akkor a piaci potenciál függvény minden értéke az egy városnak megfelelő vonal alatt van, létezik azonban a népességnek egy kritikus szintje, amely felett a piaci potenciál függvény nagyobb lesz, mint egy, azaz megéri a vállalatoknak új telephelyet választani: egy második várost alapítani. A levonható következtetés: csak a népesség egy kritikus szintje alatti esetben fenntartható a monocentrikus gazdasági struktúra.

Ha feloldanánk a fekete lyuk feltételének tilalmát, akkor a távolsággal a piaci potenciál csökkenne, és az ipar nem tudna kimenekülni a városi fekete lyukból, bármikorára is nőne a népesség és a mezőgazdasági terület. Ekkor a centripetális erők olyan erősek, hogy mindig kioltják a centrifugális erőket, azaz a koncentráció mértéke „végtelen” lenne. Ne feledjük azonban, hogy a város méretének meghatározódásánál számos tényezőt nem vettünk figyelembe, például a városon belüli földhasználatot, illetve a városban a túlszűfoltyságból eredő (*intra-urban commuting*) költségeket.

Új városok kialakulása

Megvizsgáltuk, hogy mikor jelent stabil egyensúlyi helyzetet egy gazdaságban a monocentrikus térstruktúra, a következő logikus lépés annak modellezése, hogy hogyan alakulnak ki új városok a népesség növekedésének hatására. A telephelyelméletekkel párhuzamba állítva: a *von Thünen*-féle „izolált város” modellje és a *Lösch*-féle [1940] „központi helyek” elméletének ötvözése következik.

Az új városok alakulása dinamikus kiigazítási folyamat, amelyben a népesség növekedése hatására a bérek változása és a munkaerő vándorlása következtében alakul ki az új egyensúlyi helyzet. A könnyebb formalizálás kedvéért *Fujita* et al. [1999, 152. o.) kétlépcsős dinamikus folyamatot feltételeznek, amikor először nő a népesség, majd a következő időszakban a gazdaság a munkaerő vándorlása révén újra egyensúlyi helyzetbe kerül, és ez a folyamat később ismétlődik.

További egyszerűsítő feltétel, hogy csak az iparban foglalkoztatott munkaerő áramlása játszik szerepet a kiigazítási folyamatban: azaz feltételezzük, hogy a mezőgazdaságban a farmerek azonnali mozgással reagálnak a bérváltozásokra, így a mezőgazdasá-

gi bérek térben állandónak tekinthetőek. A városi népesség növekedése arányos az adott városbeli reálbér és a gazdaságra jellemző átlagos bér közötti különbséggel. A modell dinamikáját tehát a városi (ipari) munkaerő vándorlása jelenti, ahol a vonzerőt az egyes telephelyeken elérhető magasabb reálbér jelenti. Fenntartjuk a lineáris gazdaság feltételezését is, így ha csak egy új város alakul ki, amely az eredeti város egyik oldalán helyezkedik el, akkor a kialakuló aszimmetria miatt az nem jelenthet stabil egyensúlyi helyzetet. Itt a modell bemutatását a két egyenlő méretű szomszédos város kialakulására korlátozzuk az eredeti város két oldalán, azaz a *szimmetrikus átmenetet* vizsgáljuk.¹³

A városok kialakulásának evolúciós folyamatát látványosan illusztrálja a következő elképzelt történet. Jelentsen a kiinduló állapotban a monocentrikus gazdaság stabil egyensúlyi helyzetet (ekkor a piaci potenciál értéke mindenhol kisebb, mint egy). Majd a népesség növekedésével először a piaci potenciál függvénye felveszi az 1 értéket (érintési pont), ekkor azonban a monocentrikus struktúra még stabil egyensúlyi és nincsen olyan piaci automatizmus, amely a rendszert a háromvárosos instabil helyzetbe mozdítaná el. A népesség további növekedésével azonban a tricentrikus állapot stabil egyensúlyi helyzetté válik. Ha a népesség tovább nő, belátható, hogy egy kritikus szint felett a két új város kiszorítja az eredeti központi várost, és egy kétvárosos struktúra jelenti a (*bicentrikus*) stabil egyensúlyi állapotot.

A modell feltételei miatt a szimmetrikus átmenet a népesség további növekedése mellett is megmarad. A további városok kialakulása a fenti logikát követi, egyszerűen belátható, hogy a három városból álló rendszert egy öt, majd hét stb. városból álló gazdaság váltja fel. A piaci potenciáloknak megfelelően adódik, hogy mindig az újonnan kialakuló két szélső város a legnagyobb, a következő kettő a legkisebb, és a rendszer közepén elhelyezkedő városok közel azonos nagyságúak lesznek. Így hosszú távon a városok mérete jellemzően közel azonos lesz. Mind a valóság, mind a klasszikus telephelyelméletek – melyek az új gazdaságföldrajzi modellek alapjául szolgálnak – ellentmondanak annak a ténynek, hogy idővel a városok közel azonos méretűek lesznek. A továbbiakban a modell további specifikációja következik, amelyben a városi hierarchiák is értelmezhetőek lesznek.

Hierarchikus városrendszer kialakulása

A megismert többvárosos modell a korábbi „izolált város modelljének” jelentős kiterjesztése, ugyanakkor van egy fontos korlátja: ebben a modellben minden város közel egyforma nagyságú. Az eltérő méretű városok, azaz a *Christaller* [1933] típusú városi hierarchia rendszerének modellezését mutatja be ez a fejezet.

A legfontosabb újítás, hogy egy adott iparág cégeinek termékeit meg kell különböztetni más iparágakétól, míg a korábbi modellekben minden iparág azonos volt (de az iparágon belül differenciált termékeket gyártottak). Mindegyik iparág leírható a korábbi paraméterekkel: költségarányokkal, helyettesítési rugalmassággal és szállítási költségekkel – ezek azonban iparáganként eltérnek. A megteendő út heurisztikus bemutatásához feltételezzünk először két különböző iparágat: az alacsonyabb rendű, illetve a magasabb rendű iparágat. Azt neveztük alacsonyabb rendű iparágnak, amelyet magasabb helyettesítési rugalmasság (azaz egyensúlyi helyzetben alacsonyabb méretgazdaságosságból származó előnyök) és/vagy magasabb szállítási költségek (azaz nagyobb előnyök a mezőgazdasági termelők piacának közelségéből) jellemeznek. Először az alacsonyabb rendű iparra alapulva alakulnak ki új „kisebb” (alacsonyabb rendű) városok. Később azonban a magasabb rendű iparág termelésének is megéri kitelepülni: már nemcsak a

¹³ Az aszimmetrikus átmenet levezetéséhez lásd: *Fujita et al.* [1999, 175–179. o.].

mezőgazdasági dolgozók által generált piac jelenti a vonzerőt, hanem az alacsonyabb rendű ipari termelők jelenléte is. A magasabb rendű iparág tehát a visszacsatoló hatások miatt oda települ, ahol az alacsonyabb rendű iparágban már telephelye van, azaz a korábban kialakult kisebb határvárosba. Ezáltal ez a város átalakul magasabb rendűvé, hiszen már mind a két iparág termelése megtalálható ott. Ez az evolúciós folyamat¹⁴ folytatódik, és így kialakul egy városi hierarchiarendszer: alacsonyabb rendű, kisebb városok csak az egyik iparágra alapulva, valamint magasabb rendű, nagyobb városok, amelyekben mindkét ipar megtalálható.

A modell dinamizmusát jól érzékelteti a következő elképzelt történet: kezdetben csak egy iparág lépi át a piaci potenciál kívánatos szintjét, és kitelepül a központi városból, új várost alapít. Ez az új város nem rendelkezik előre- és visszacsatoló kapcsolattal, így teljes mértékben az említett iparágra specializálódik. Ez az új határváros annyira kicsi, hogy nincs elegendő megtartó ereje ahhoz, hogy helyben maradjon. A piaci potenciál függvénye a határvároson kívül továbbra is növekvő lesz, azaz veszélyezteti a település stabilitását. Így a stabilitás érdekében a határváros folyamatosan mozogni fog kifelé.¹⁵ Az alacsonyabb rendű, kisebb városok mindaddig kifelé mozognak a gazdaságot szimbolizáló egyenesen, azaz távolodnak a központi várostól, míg másik iparág is odatelepül, és ezáltal felértékelődnek, majd olyan vonzerőt képviselnek, ami helyben tartja ezeket a városokat. De a népesség növekedésével a folyamat újra előről indul, és előfordulhat, hogy az újonnan megjelent határváros „bekebelezi” a korábbi határvárost, így lesznek *eltűnő, elsüllyedő városok* is (a paraméterek különbözőségének függvényében). A folyamat folytatódik: ha a népesség túllépi a kritikus szintet, új határvárosok jelennek meg, azok azonban nem elég erősek, folyamatosan kifelé mozognak, közben a népesség eléri a következő kritikus szintet, és a határváros elég erős lesz ahhoz, hogy helyben maradjon. Ha a népesség tovább nő, akkor egy új határváros is megjelenik, és elkezd növekedni, illetve kifelé mozogni, és bekebelezi a régi határvárost. Ezek után újra népességnövekedés következik, új városok alakulnak és tolnak el térben. Ezáltal a népességnövekedés és a reálbérek kiegyenlítődése által generált automatizmus *önszerveződő városi struktúra* kialakulását okozza.

Ezzel a modellel végül *Krugman, Fujita és Venables*¹⁶ „valós történetet” szimuláltak, amely tartalmazta városok kialakulását, megszűnését vagy felemelkedését, azaz városi hierarchiarendszer kialakulását.¹⁷

A klasszikus új gazdaságföldrajz elméletéből adódó következtetések

Az új gazdaságföldrajz alapmodelljének, illetve annak városra való alkalmazásának megismerése után elkerülhetetlenül adódik a kérdés: mit mond mindez nekünk a fejlődő országok legnagyobb városairól.

A legelső és talán legfontosabb következtetés, hogy az új gazdaságföldrajz mind a koncentráció folytatódását, mind annak megfordulását és a gazdasági tevékenysége-

¹⁴ *Krugman* a modell megalkotásakor vizsgálatait az USA esetére végezte el, és ott igazolást nyert, hogy a népesség növekedésével, (tervezés nélkül) piaci automatizmusok következtében önszerveződő hierarchikus városi rendszer alakult ki (*Krugman, 1991b*).

¹⁵ A „mozgó városok” elképzeltése talán nehezen egyeztethető össze a valósággal, de ne feledjük a modell szigorú előfeltételezéseit, amennyiben csak három paramétert vizsgál (a növekvő hozamokat, a szállítási költségeket, az ipari szektor arányát) és számos tényezőtől eltekint. Nem jelenik meg így például az új városoknál helyben tartó erőként az épített környezet immobilitása és az ebből adódó *pályafüggőség*.

¹⁶ Lásd: *Fujita et al. [1999]*.

¹⁷ Azaz mikroökonómiai alapokra helyezték a *Christaller* típusú hierarchikus városi rendszert.

ket, valamint a népesség térbeli szétterülését magyarázni tudja. A koncentráció vagy a diszperzió, azaz a folyamat iránya a modell paramétereinek értékeitől függ, azaz a szállítási költségektől, a népesség szintjétől és a méretgazdaságosságtól. Továbbá adódik a modellből, hogy ha valamelyik irányú folyamat beindult, akkor a gazdaság önmagát gerjesztő körkörös útra kerül, ez pedig a folyamat erősödését jelenti. Ugyanakkor megmutattuk, hogy létezik egy töréspont, ahol a kritikus szint elérése után ellenkező irányú folyamat indul be, és kerül önfenntartó pályára. A városok tekintetében ez azt jelenti, hogy egy kezdeti előny (természeti adottság vagy történelmi véletlen) következtében kialakulhat egy agglomerációs spirál, amely azonban a szállítási költségek (vagy egyéb centripetális és centrifugális erők) megváltozása¹⁸ révén visszafordulhat és dekoncentráció következhet be, és ez ismét tovagyűrűzik egy kumulatív folyamatot kiváltva, csak most az ellenkező irányba.

Látható tehát, hogy a modellekben kikötött feltételek, valamint a jelenben megfigyelhető gazdasági folyamatok összevetése központi jelentőségű a következtetések levonása szempontjából. Álljon itt a vizsgált nagyvárosok tekintetében a fekete lyuk feltételének kizárása. A fekete lyuk feltétele kizárta, hogy az agglomerációs előnyök olyan nagyok legyenek, hogy minden esetben kioltásák a területi diszperzió irányába ható erőket. A modellben azonban csak a méretgazdaságosság, az előre- és visszacsatoló hatások, illetve ezekkel szemben a szállítási költségek hatásait vizsgáltuk. Ugyanakkor a valóságban számos egyéb, matematikailag nehezen megfogható erő hat mindkét irányba. További kutatásokra van tehát szükség, hogy feltárjuk, a fejlődő országok nagyvárosai esetében a kimaradó erők közül melyek erősebbek, illetve legalábbis tendenciájában melyek között nagyobb az aránya a piacon meg nem jelenő hatásoknak, externáliáknak.

A transznacionalizáció és az információs és kommunikációs technológiák hatása a városokra

Az új gazdaságföldrajzi modellek viszonylag merevek abban a tekintetben, hogy többnyire a szállítási költségekben megjelenő előnyökre koncentrálnak az önerősítő folyamatok kialakulásánál. A mai globalizálódó világ gazdaságában a szállítási költségek szerepe jellemzően csökken, és egyéb tényezők figyelembevételére is elkerülhetetlennek tűnik. A világ gazdaság transznacionalizációja tükrében a továbbiakban az új információs és kommunikációs technológiák hatását vizsgáljuk a gazdasági tevékenységek területi elhelyezkedésére.

A 80-as évek eleje óta két fontos folyamat van hatással a városok változó szerepére: 1. a gazdasági tevékenységek egyre intenzívebb transznacionalizációja (delokalizálódás, dematerializálódás, sokrétűbbé válás); 2. a gazdasági szerkezet elmozdulása a szolgáltatásintenzív ágazatok felé, valamint a korábbi ágazatok átalakulása az új információs és kommunikációs technológiák hatására.

A gazdasági tevékenységek transznacionalizációja átalakítja a városok belső struktúráját, valamint hozzájárul egy dinamikus nemzethatáron átnyúló városi hálózat kialakulásához. Ezek következtében a városok világ gazdaságában, illetve az adott nemzet gazdaságában betöltött szerepe ártértekelődik a fejlett, valamint a fejlődő országokban. A városokat már nem elég az országhatáron belüli térbeli struktúrában betöltött szerepük alapján vizsgálni, mint teszi azt az új gazdaságföldrajz, hanem a határon átnyúló kapcsolataikat, az átalakuló világ gazdasági folyamatokba való bekapcsolódásukat is figyelembe kell venni.

¹⁸ Ez a megfogalmazás nem precíz, hiszen nem az erők megváltozása, hanem egy kritikus szint átlépése jelenti a minőségi változást a modellben.

A városok korábban is pénzügyi és szolgáltató központok voltak, de a 80-as évek óta ezen szerepük nőtt, míg a termelésből való részesedésük csökkent (*Sassen*, 1996, 75. o.). Az új információs és kommunikációs technológiák hatásainak vizsgálatok azonban túl kell lépni az ipar és a szolgáltatások dichotómiáján. Napjaink legdinamikusabban fejlődő ágazata az ún. termelőszolgáltatások,¹⁹ amelyek speciális, informatikai alapú, valamint pénzügyi szolgáltatásokat, innovációkat állítanak elő. Bár a hagyományos iparágak és szolgáltatások is átalakulnak az új technológiák alkalmazása következtében, azok versenyképessége nem tud lépést tartani az új ágazatokkal. Napjaink változásai új kihívásokat jelentenek a városoknak, az egyik legfontosabb ezek közül, hogy a helyi szükségleteket kielégítő szolgáltatások nem versenyképesek többé.

Két, látszólag ellentétes érvelés található az irodalomban a gazdasági tevékenységek – információs és kommunikációs technológiai forradalmának hatására bekövetkező – koncentrációja és decentralizációja tekintetében. Az egyik oldal érvelése szerint a technológiák gyors és széles körű terjedése miatt a gazdasági tevékenységek térben szétterülnek, ami nemcsak az integrálódást, felzárkózást vetíti elő, hanem az egyenlőbb területi struktúra kialakulását is. A másik oldal ezzel szemben a centralizációs és koncentrációs tendenciákat helyezi előtérbe, és ezáltal az országok között további leszakadást, a városokban további koncentrációt prognosztizál. *Siebert* [2006], *Gillespie* et al. [2001], *Sassen* [1991] a két érvelést ötvözik (bár eltérő megközelítésben), de mindannyian csak a termelőtevékenységek decentralizációját fogadják el, és a komplex irányítási és ellenőrzési folyamatok koncentrációját hangsúlyozzák a világgazdaság központjaiban. Hasonlóan érvel *Szalavetz* is [2004, 150–163. o.].

A centripetális és centrifugális erők újraértékelése

Először megvizsgáljuk, hogyan változik a hagyományos értelemben vett (Marshall-féle) centripetális és centrifugális tényezők jelentősége, majd utána kitérünk a speciálisan a fejlődő országok nagyvárosainak esetére. Tekintsük először a korábbiakban ismertetett centripetális tényezőket, valamint azt, hogyan érvényesülnek azok a mai világgazdaságban.

A tisztán pozitív externáliák, tovaterjedő hatások (spilloverek) jelentőségének átalakulását talán a legegyszerűbb a „tudás-tovaterjedő hatások” elemzésével érzékeltetni. Ez a *Lucas* érvelést idézi: a koncentráció hajtóereje, hogy az emberek közel legyenek egymáshoz (*Lucas*, 1988). A tudásgazdaság korában nem az anyagi erőforrások, nem a fizikai tőke jelentik a gazdasági növekedés alapját, hanem a technológiai fejlődés, a humán tőkében megtestesülő felhalmozott tudás és az innovációk. Az információ, illetve annak diffúziója válik ezáltal kulctényezővé. Ugyanakkor meg kell különböztetni a sztenderdizálható, kodifikálható, megtestesülő tudást, amelyet az egyszerűség kedvéért gyakran információnak neveznek, valamint a nem megtestesülő, nem sztenderdizálható egyedi tudást²⁰ (tacit knowledge), amelyre szaktudásként utalunk (*Dohse–Schertler*, 2003). A „specializálódott” szaktudás áramlása tekintetében továbbra is fontos a földrajzi közelség, amit a szociális infrastruktúra, az informális kapcsolatok és a bizalom megnövekedett szerepe magyaráz (*Szabó–Hámori*, 2006, 395. o.). Az innovációra ösztönző környezet, az adott szolgáltatások megfelelő kombinációja iránti igény, az

¹⁹ Az idesorolt szolgáltatások körét részletesebben lásd: *Sassen* [1996, 341. o.].

²⁰ Erre *Polányi* [1966] hívta fel elsőként a figyelmet az irodalomban.

„idődruck”²¹ mind a tudásalapú gazdasági tevékenységek (az információs és kommunikációs technológiák és pénzügyi szolgáltatások, a felsőszintű vezetés, az ellenőrzés) koncentrációja irányába hatnak (Sassen, 1991). Ugyanakkor a tudás-tovaterjedő hatás lokális kapcsolatrendszer kiépülését feltételezi, ami a fejlődő országok nagyvárosaiban gyakran hiányzik.

A nagy munkapiacból származó előnyök, a szakosodott munkaerő jelentősége csökkenhet, mert az információs és kommunikációs technológiák miatt terjed az atipikus vagy távmunka, illetve a termelési folyamat olyan részfolyamatokra bontása jellemző, ami nem igényel különösebb szaktudást. Így a foglalkoztatási struktúra polarizálódása figyelhető meg: a magas képzettséget, nagy szaktudást igénylő, jól fizetett munkaerő, valamint a képzetlen, alacsony jövedelmű munkaerő jelentősége nő, a középszint eltűnően van. Egyre több, korábban szaktudást igénylő munkakör megszűnik, hiszen a számítógépek veszik át a szakemberek helyét. A termelő gazdasági tevékenységek növekvő aránya képzetlen munkaerőt igényel, és ez a decentralizáció irányába hat. Ugyanakkor a magasan kvalifikált munkaerő tömeges jelenléte fokozott agglomerációs előnyt jelent a vállalatok felsővezetői szintjén, ami a koncentrációs hatásokat erősíti, de a top munkaerő koncentrációja²² kifejezetten csak a legnagyobb városokban érvényesül. Természetesen a nagyvárosokban koncentrálódó pénzügyi és speciális szolgáltató szektorban is van igény alacsony jövedelmű munkaerőre („backwards” szektorok), és ez részben csökkenti a képzetlen munkaerő szétterjedését.

A nagy helyi piacokon jelentkező előre- és visszacsatolások (forward, backward linkages) jellemzően a koncentráció irányába ható erőket jelentenek. A gazdasági tevékenységek növekvő transznacionalizációja, a szállítási költségek csökkenése és az ún. globális integráció következtében a nagy helyi piacokból származó előnyök jelentősége csökkenhet. A globális piacra való termelés térnyerése figyelhető meg. Globális hálózatok alakulnak ki, és veszik át részben a lokális kapcsolódások helyét. Természetesen maradnak hagyományos termékek, szolgáltatások, amelyek termelése vagy fogyasztása helyhez kötött, helyipiac-orientált, és azok tekintetében továbbra is él a nagy helyi piacból származó előny. Tendenciájában mégis csökken ennek a lokalizációs előnynek a súlya.

Láthatjuk, hogy a koncentráció irányába ható centripetális erők átértékelődése az információs és kommunikációs technológiai forradalom következtében kettős, ambivalens folyamat. Egyrészt a hagyományos gazdasági ágazatokban, illetve azokhoz kapcsolódóan a centripetális erők gyengülnek. Másrészt viszont az úgazdaság, a pénzügyi és egyéb speciális szolgáltatások térnyerése a koncentrációt erősíti, de ez csak a legnagyobb városokra korlátozódik.

Nézzük most a koncentráció ellen ható centrifugális erők alakulását napjainkban. Krugman elsőként az immobil tényezőket említette, mint a decentralizáció irányába ható erőt. Ez a hagyományos új gazdaságföldrajzi modellekben a mezőgazdasági termelés „röghöz kötöttségét” jelenti, amihez kapcsolódóan az ipari termelés is szétterül a térben, hogy közel lehessen a mezőgazdasági termékek piacához, valamint a mezőgazdasági munkások kereslete által támasztott felvevőpiachoz. A szállítási költségek csökkenésével és túllépve a kétszektoros gazdaságon, e tényezők jelentősége csökken. Az anyagi erőforrások térvesztése (decommodifikálódás) figyelhető meg a humán erőforrásokkal szemben, amely utóbbiak a mobil tényezők közé tartoznak. Kétségtől továbbra is vannak immobil termelési tényezők, melyek a gazdasági tevékenységek szétszóródása

²¹ A gazdasági tevékenységek felgyorsulása miatt nem éri meg térben szétszórta szolgáltatásokat igénybe venni.

²² Ehhez lásd Kremer O-gyűrű modelljét (Kremer, 1993).

irányába hatnak, mégis nézetünk szerint a *delokalizálódó* és *dematerializálódó* termelési folyamatok korában ez a decentralizációs erő gyengül.

Az *ingatlanhasználati díjak*, földbérleti díjak továbbra is a koncentráció ellen hatnak, de ez gyakran csak az elővárosok megjelenéséhez vezet, a város határainak kitolódásához, új üzleti központok alakulását segíti elő az „agglomerációs térségben”. Jellemzően a decentralizálódó hagyományos gazdasági tevékenységek (ipari, mezőgazdasági termelés) helyigénye nagyobb volt, mint az agglomerálódó új típusú szolgáltató tevékenységek („irodai munkák”). Ebből következően ez a diszperziós erő is csökkenő mértékben hat.

A gazdasági tevékenységek szétszóródása irányába hatnak tovább a koncentráció tisztán *negatív externhatásai*, melyek a túlnépesedésből, túlszűfolttségéből erednek. A mai technológiák mellett egyes következmények jobban kezelhetők (például levegőtisztító klímaberendezések, hangszigetelő nyílászárók stb. segítségével), mint korábban, és ez legalábbis átmenetileg csökkentheti a decentralizációs hatás érvényesülését. Az új technológiákat kihasználva a társadalom felső rétege jobban el tud zárkózni a túlszűfolttség negatív hatásai elől, mint az alacsonyabb jövedelmű rétegek. A leginkább hátrányosan érintett társadalmi rétegek, a legszegényebbek gyakran – érdekérvényesítő képesség híján – nem tudják érdekeiket képviselni, és ez nehezíti az egységes politikai konszenzus kialakítását a negatív externhatások internalizálására.

Nézetünk szerint tehát a gazdasági struktúra átalakulásával és az új technológiák terjedésével a gazdasági tevékenységek területi szétszóródása irányába ható hagyományos erők jelentősége csökkent. Ennek ellenére nem cáfolható alapjaiban az az általánosan elfogadott nézet, hogy a kommunikációs és technológiai forradalom következtében a gazdasági tevékenységek bizonyos szintű területi szétszóródása következik be, de ez az állítás csak az érem egyik oldalát mutatja: csak a fejlett országokra és a hagyományos iparágakra érvényes. A *sasseni* új logika szerint épp a telekommunikáció által lehetővé tett területi szétszóródás miatt bizonyos központi tevékenységek koncentrációja nő, és ez a koncentráció a legnagyobb városokra korlátozódik (*Sassen*, 1991). Ezek szerint tehát meg kell különböztetni a koncentráció irányába és az ellen ható erőket a városok mérete, globális szinten betöltött szerepe és az iparágak jellege tekintetében. Megalapotottnak látszik az a hipotézis, amely szerint a transznacionalizáció és az új információs és kommunikációs technológiák terjedése következtében a nagyvárosok gazdasági jelentősége tovább nő.

A technológia globális és lokális diffúziója

Térjünk ki most az információs és kommunikációs technológiák terjedésének és az újjgazdaság térnyerésének területi hatásaira a fejlődő országokban. Ma a világgazdaságban az informatikaalapú üzleti szolgáltatások a legdinamikusabban fejlődő üzletágat jelentik, és ezeket gyakran (tévesen) az újjgazdasággal azonosítják. Az újjgazdaság azonban jellemzően nem egy elkülönülő iparágat jelent, hanem azt, hogy az új technológia terjedése átalakítja a hagyományos iparágakat is, és átalakítja a gazdaság szervezetszerkezetét, működését.

Szalavetz [2004] megkülönbözteti a *globális és lokális technológiai diffúziót*. Azokban az ágazatokban, amelyekben a globális kapcsolatrendszer a jellemző, a gazdasági tevékenység térben inkább szétterül. Ha azonban az adott ágazatban a lokális kapcsolatrendszer és az agglomerációs hatások dominanciája jellemző, akkor a növekedés és az innováció térben sűrűsödik. A fejlett országok nagyvárosaiban a globális szerveződés és a lokális előre- és visszacsatolások együttesen vannak jelen. Erőteljes a lokális tudásáramlás, ugyanakkor ezek a városok a globális szerveződésű, új információs és kommu-

nikációs technológiákat alkalmazó vállalatok központjai is. Ezáltal lehetővé válik a vezető ágazatokban felhalmozott tudás, előállított innovációk hatásainak áttérjedése más ágazatokba, valamint a környező területekre is. A kialakuló pozitív externáliák következtében a gazdasági növekedés térben szétterjed. Ezt a jelenséget nevezi *Harberger* [1998, 4–12. o.] *élesztőszerű gazdasági növekedésnek*.

A gazdasági tevékenységek transznacionalizációja, a bér- és egyéb jellegű költségek nemzetközi minimalizálása következtében a közvetlen külfölditőke-beruházások áramlanak az olcsóbb termelési környezetet jelentő fejlődő országok nagyvárosaiba.²³ A közvetlen külfölditőke-beruházások a fejlődő országokban információs és kommunikációs technológiákat alkalmazó *növekedési pólusokat*²⁴ hoznak létre, nem alakul ki azonban lokális kapcsolatrendszer sem a különböző iparágak között, sem az adott város háttérrel. Ezekben a növekedési pólusokban nem endogén tényezők (mint a tudásáramlás pozitív externáliái) adják a növekedés forrását, hanem az a közvetlen külfölditőke-beruházások koncentrálódásából fakad, azaz a növekedés exogén. Ez párhuzamba állítható a *Harberger-féle gombaszerű gazdasági növekedéssel* (*Harberger*, 1998, 4–12. o.). Globális szinten technológiaáramlás következik be, ami az országok közötti konvergenciát erősíti, de nem alakul ki lokális kapcsolatrendszer, nem működik a lokális technológiai diffúzió. Így a generált növekedés mind térben, mind szektorálisan koncentrált marad, valamint az erős közvetlen külfölditőke-beruházásoktól való függés miatt sérülékeny és felszínes jelenség lesz (*Szalavetz*, 2004). További hátrány, hogy a technológia diffúziójából, a tudás-tovaterjedő hatásból származtatható pozitív externáliák nem jelentkeznek, nem járulnak hozzá más iparágak modernizációjához, így nem okoznak pótlólagos gazdasági növekedést.

Az irodalomban konszenzus van kialakulóban arról, hogy az információs és kommunikációs technológiák hatására a globális technológiai diffúzió szerepe felerősödik. A globális technológiai diffúzió az elmélet szerint konvergenciához vezet az országok között. Ennek a fejlődő országokban megfigyelhető lokális szinten jelentkező következménye azonban a térbeli polarizáció. Lokális diffúzió nélkül a generált gazdasági növekedés „enkλάβészerűen” koncentrálódik (a legnagyobb városokban jelentkezik). A „globális konvergencia, lokális divergencia” koncepciója nem új. *Williamson* [1965] nevéhez fűződik a *kuznetsi „fordított U”* hipotézisének alkalmazása a gazdasági növekedés és a regionális különbségek közötti kapcsolat leírására. Ami új, hogy a leírt folyamatokat a fejlődő országokban az újgazdaság terjedése felerősíti, és előrevetíti az urbanizációs válság kialakulását. Ez alatt a gazdasági tevékenységek további koncentrálódását értjük legnagyobb, elsősorban városokban, ami ott a hagyományos és új gazdasági ágazatok közötti nyereségszint elszakadásával párhuzamosan a foglalkoztatási struktúra polarizációjához, a társadalom fragmentációjának erősödéséhez vezet. Így a fejlődő országok legnagyobb városaiban a már napjainkban is kritikus szintet meghaladó túlszűfoltosság növekedése várható. A közszolgáltatások iránti kereslet ilyen mértékű növekedésével azok kínálata nem tud lépést tartani, és ezt a helyzetet tovább rontja, hogy ezen ágazatok versenyképessége a fent bemutatott folyamatok tükrében relatíve romlik. Ez negatív spirál kialakulásához vezethet, amely hosszú távon nemcsak a nagyvárosok élıhetőségét, hanem azok gazdasági növekedésben játszott szerepét is veszélyez-

²³ A közvetlen külfölditőke-áramlások és a telephely-választási problematikának ez nyilvánvalóan túlzottan leegyszerűsített értelmezése, amelynek kifejtése meghaladja jelen tanulmány kereteit, illetve annak részletes elemzése nélkül is érthető az itt középpontba állított területi logika. A telephelyverseny új paradigmájának kifejtéséhez lásd *Siebert* [2006], valamint *Csaba* [2007] munkáit.

²⁴ A növekedési pólusok koncepciója napjainkban a gazdaságpolitikai viták előtérbe került, és bár itt ezt nem részletezzük, annak eredete a klasszikus fejlődés-gazdaságtani irodalomban is megtalálható, *Perroux* [1955] nevéhez kötik az eredeti gondolatot.

tetheti. Ugyanakkor a decentralizált piaci erők következtében a kisebb városok gazdasági jelentősége csökken, amennyiben azok nem tudnak bekapcsolódni a globális piacorientált új típusú gazdasági termelésbe, így az *új agglomerációs előnyök* az esetükben nem érvényesülnek.

Nézetünk szerint tehát az újgazdaság és az információs és kommunikációs technológiák terjedése következtében a fejlődő országok nagyvárosai bekapcsolódhatnak a globális gazdasági folyamatokba, növekedési pólusként a gazdasági felzárkózás útjára léphetnek. Ez a lehetőség új agglomerációs előnyként működik, de egyúttal a gazdasági tevékenységek legnagyobb városokban való térbeli koncentrációját erősíti. A transznacionalizáció a világ egyes nagyvárosai közötti kapcsolatokat erősíti, az országhatároktól függetlenül azokat *globális hálózatba*²⁵ szervezi, ugyanakkor más városokat elszigetel, azok lemaradását okozza. Új típusú városok közötti egyenlőtlenségek alakulnak ki.

A külföldi működőtőke-befektetések helyi beágyazódottsága hosszú távú, konzekvens állami gazdaságpolitikával és fejlesztési beavatkozásokkal elősegíthető a fejlődő országokban is, ami hozzájárulhat a gazdasági növekedés fenntartásához, megszilárdításához. De feltehetőleg a lokális technológiai diffúzió erősítése eleinte csak a nagyvárosokon belül érvényesülne, ami ugyan a szektorális kapcsolódásokat elősegítené, de továbbra is a területi koncentráció irányába hatna. Hosszú távon, megfelelő politikával a *hatás terjedése* az ország más területeire ösztönözhető, ez azonban időigényes és komplex folyamat, ami feltételezi egy ágazati és regionális határokon átnyúló, összehangolt fejlesztési koncepció meglétét és megvalósítását.

Következtetések

Az új gazdaságföldrajz hagyományos modelljei rávilágítottak az *agglomerálódás klasszikus logikájára*: egy *kumulatív, önmagát erősítő folyamat* erősítheti a térbeli koncentrációt, de hathat a térbeli szétterülés irányába is. A kialakuló folyamat iránya a modell paramétereinek értékeitől, a szállítási költségektől, a népesség szintjétől és a méretgazdaságosságtól függ. Az új gazdaságföldrajzi modellek tehát decentralizált piaci folyamatokból levezették a fejlődés-gazdaságtanból már ismert „angyali” és „ördögi” köröket is (*virtuous és vicious circles*).

A bemutatott modellek esetében alkalmazott elméleti keret azonban nem adott lehetőséget a transznacionalizáció és az információs és kommunikációs technológiák hatásainak vizsgálatára, így nem tudta értelmezni az *agglomerálódás új logikáját*. Napjainkban, ha gazdaságpolitikailag releváns következtetéseket akarunk levonni, akkor nem állhatunk meg a klasszikus „ipar versus mezőgazdaság” figyelembevételénél. A telepely-választási döntéseknél nem szabad figyelmen kívül hagyni a különböző szektorok közötti különbségeket, az eltérő célú befektetéseknél eltérő kapcsolódások lehetnek, amelyek eltérő centripetális és centrifugális erőkhöz vezethetnek. Ezek tükrében megvalósulhat az, amit *Harberger* [1998] *élesztőszerű vagy gombaszerű növekedésnek* nevez, amelynek háttérében *Szalavetz* [2004] által bemutatott *globális, illetve lokális szinten eltérő technológiai diffúzió* áll.

A hagyományos gazdasági tevékenységek transznacionális szinten való szerveződése, területi decentralizációja egyúttal hozzájárul a központi irányítási és ellenőrzési funkciók fokozott koncentrációjához. Az egyéb információs és kommunikációs technológián alapuló tudásintenzív ágazatok is térben tömörülnek, mert az információáramlás

²⁵ Itt *Sassen* [2002] nyomán a „*globális hálózat*” elnevezést használom ugyan, bár az korántsem terjed ki a világ összes országára, így megalapozottabb lenne a „*transznacionális hálózat*” kifejezésének használata.

következtében a gazdasági tevékenységek diffúzióját lehetővé tevő fizikai infrastruktúra helyét a nehezebben megfogható szociális infrastruktúra veszi át, ami az elérhető információ feldolgozását, az innovációk előállítását ösztönzi. Ennek következtében az *agglomerálódás új logikája* a fejlődő gazdaságokban egy megújult koncentrációt idéz elő, ez azonban csak az információalapú ágazatokra, a komplex irányítási és ellenőrzési folyamatokra, valamint a legnagyobb városokra koncentrálódik. Az információs és kommunikációs technológiák, amelyekről első látásra azt hihetnénk, hogy semlegesítik a teret, végső soron a térbeli polarizációhoz járulnak hozzá.

Az urbanizációs válság vizsgálatánál *Todaro* és *Smith* [2003, 308–355. o.] bemutatja, hogy a fejlődő országok nagyvárosaiban való túlzott koncentrálódás esetében a meghatározó ok a *várákozás* és a *gazdaságpolitika*. A várakozásokat a fejlődés-gazdaságtanból ismert *Harris–Todaro* [1970] modell már tartalmazta, e szerint: a munkaerő vándorlása következtében nem a reálbérek egyenlítődnek ki, hanem a várható bérek. Tehát a nagyvárosokban növekvő munkanélküliség mellett is magyarázható a koncentráció folytatódása. A fejlődő országokban a legnagyobb városokban, az ún. első városban (first city) való koncentrálódás hátterében álló okok (*Todaro–Smith*, 2003, 325–327. o.; *Krugman*, 2000, 14–15. o.) között kiemelkedő szerepet játszanak a gazdaságpolitikai beavatkozások. Ezeket a bemutatott modellek explicit módon nem tartalmazták, de bármilyen véletlen esemény hatásának a felerősödését mikroökonómiai alapon megmutatták. A decentralizált piaci folyamatok tekintetében mindegy, hogy a kiváltó ok egy természeti adottság volt a múltban, vagy valamilyen történelmi véletlen esemény, illetve *gazdaságpolitikai beavatkozás*. Így az új gazdaságföldrajzban megismert modellekből levonható másik legfontosabb következtetés, hogy felhívják a figyelmet a *gazdaságpolitika központi szerepére*. A megismert logika alapján bármilyen kismértékű gazdaságpolitikai beavatkozás jelentős, tartós hatásokat érhet el. Azaz feltehetőleg egy megfontolt gazdaságpolitikai beavatkozás is kiválthat egy kumulatív folyamatot, és ezáltal tudatosan is alakítható a gazdaság térbeli struktúrája. Ugyanakkor az ellenkezője is bekövetkezhet: egy nagymértékű beavatkozás is hatástalan maradhat, ha annak következtében nem lépi át a kritikus szintet a rendszer. Nem szabad azonban elfelejteni, hogy a modellek szigorú feltételek teljesülése mellett érvényesek, és nagyon nehéz konkrét politikai alkalmazásokra javaslatokat megfogalmazni.

Kiemelendő továbbá, hogy a gazdaság struktúrájának alakulása hosszú távú folyamat, és a már kialakult térszerkezet mellett nemcsak a gazdasági, hanem történelmi, társadalmi, természeti, kulturális tényezőket is figyelembe kell venni. Ugyanakkor a tudatosan kiváltott vagy megakadályozott agglomerálódás járhat pozitív vagy negatív hatásokkal is, ennek eldöntése szükségszerűen tartalmaz *normatív értékítéleteket* is. A fejlődő országok nagyvárosai esetében a nyertesek és vesztesek meghatározásakor a *fejlődés új paradigmájának*²⁶ kell támpontként szolgálnia a korábban alkalmazott gazdasági növekedés dominanciája helyett.

Összegezve tehát, a fejlődő országokban megfigyelhető agglomerációs válság megoldásához, hatékony kezeléséhez a *gazdaságpolitikák*, *fejlesztéspolitikák* újraértelmezésére van szükség, amelyhez az új gazdaságföldrajz modelljeinek éppúgy elméleti háttérként kell szolgálniuk, mint az újraértelmezett fejlődés-gazdaságtan.

²⁶ *Szentes* [2005]; *Csaba* [2006, 105–126. o.]; *Ricz* [2005].

Irodalomjegyzék

- Ács J. Z. – Varga A. [2000]: Térbeliség, endogén növekedés és innováció. *Tér és Társadalom*, 14. évf., 4. szám, 23–38. o.
- Baldwin, R. – Forsild, R. – Martin, P. – Ottaviano, G. – Robert-Nicoud, F. [2003]: *Economic Geography and Public Policy*. Princeton University Press, Princeton.
- Brakman, S. – Garretsen, H. [2003]: Rethinking the „New” Geographical Economics. *Regional Studies*, Vol. 37., No. 6–7., 637–648. o.
- Christaller, W. [1933]: *Die Zentralen Orte in Süddeutschland*. Gustav Fischer Verlag, Jena.
- Csaba L. [2006]: A fölemelkedő Európa. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Csaba, L. [2007]: How Much Trade and FDI Theories Help Analyzing Competitiveness-Related Issues? In: Winięcki, J. (ed.) [2007]: *The Competitiveness of New Europe*. Routledge, London.
- Dixit, A. – Stiglitz, J. E. [1977]: Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. *American Economic Review*, Vol. 67., No. 3., 297–308. o.
- Dohse, D. – Schertler, A. [2003]: Explaining the Regional Distribution of New Economy Firms – A Count Data Analysis. Kiel Institute for World Economics, Working Paper, No. 1193.
- Fay, M. – Opal, C. [2000]: Urbanization without Economic Growth: a Not-So-Uncommon Phenomenon. World Bank Policy Research Working Paper, 2412, Washington D.C.
- Fujita, M. – Krugman, P. – Venables, A. J. [1999]: *The Spatial Economy – Cities, Regions and International Trade*. MIT, Massachusetts.
- Fujita, M. – Thisse, J.-F. [2002]: *Economics of Agglomeration – Cities, Industrial Location and Regional Growth*. Cambridge University Press, Cambridge, 307–321. o.
- Gillespie, A. – Richardson, R. – Cornford, J. [2001]: Regional Development and the new economy. *EIB Papers*, Vol. 6., No. 1., 109–131. o.
- Harberger, A. C. [1998]: A Vision of the Growth Process. *American Economic Review*, Vol. 88., No. 1., 1–32. o.
- Harris, C. D. [1954]: The Market as a Factor in the Localization of Industry in the United States. *Annals of the Association of American Geographers*, Vol. 44., No. 4., 315–348. o.
- Harris, J. R. – Todaro, M. P. [1970]: Migration, unemployment and development: a two-sector analysis. *American Economic Review*, Vol. 60., 126–142. o.
- Hirschman, A. O. [1958]: *The Strategy of Economic Development*. Norton, New York.
- Kremer, M. [1993]: The O-Ring Theory of Economic Development. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108., No. 3., 551–575. o.
- Krugman, P. [1991a]: *Geography and Trade*. MIT, Cambridge, Massachusetts. Magyarul Krugman, P. [2003]: *Földrajz és kereskedelem*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Krugman, P. [1991b]: Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, Vol. 99., No. 3., 483–499. o.
- Krugman, P. [2000]: A földrajz szerepe a fejlődésben. *Tér és Társadalom*, XIV. évf., 4. szám, 1–21. o. Eredeti megjelenés: Krugman, P. [1999]: The Role of Geography in Development. *International Regional Science Review*, Vol. 22., No. 2., 142–161. o.
- Lucas, R. [1988]: On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22., No. 1., 3–42. o.
- Lösch, A. [1940]: *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*. Gustav Fischer Verlag, Jena.
- Marshall, A. [1890, 1938]: *Principles of Economics: an introductory volume*. Porcupine Press, Philadelphia.
- Martin, R. [1999]: The 'New Economic Geography': Challenge or Irrelevance? *Transactions of the Institute of British Geographers – New Series*, Vol. 24., No. 4., 387–391. o.
- Mills, E. S. [1987]: Urbanization in developing world: patterns, issues and policies. In: Mills, E. S. (ed.) [1987]: *Handbook of Regional and Urban Economics*. Vol. 2. Urban Economics, North-Holland, Amsterdam, New York, Oxford, Tokyo, 1255–1284. o.
- Myrdal, G. [1957]: *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Duckworth, London.
- Perroux, F. [1955]: Note sur la notion de pole croissance. *Economique Appliquée*, Vol. 7., No. 1–2., 307–320. o.
- Polanyi, M. [1966]: *The Tacit Dimension*. Routledge, London.
- Pred, A. [1965]: Industrialization, Initial Advantage, and American Metropolitan Growth. *Geographical Review*, Vol. 55., No. 2., 158–185. o.
- Ricz J. [2005]: Paradigmaváltás a fejlődés-gazdaságtanban. *Competitio*, IV. évf., 2. szám, 109–123. o.
- Samuelson, P. [1954]: The Transfer Problem and Transfer Costs. *Economic Journal*, Vol. 64., No. 254., 264–289. o.
- Sassen, S. [1991]: *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

- Sassen, S. [1996]: *Metropolen des Weltmarkts: die neue Rolle der Global Cities*. Campus Verlag, Frankfurt.
- Sassen, S. (ed.) [2002]: *Global networks, linked cities*. Routledge, New York, London.
- Siebert, H. [2006]: Locational competition: a neglected paradigm. *World Economy*, Vol. 29., No. 2., 137–160. o.
- Szabó K. – Hámori B. [2006]: *Információgazdaság*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Szalavetz A. [2002]: Az informatikai szektor és a felzárkózó gazdaságok. *Közgazdasági Szemle*, XLIX. évf., 9. szám, 794–804. o.
- Szalavetz A. [2004]: *Az információtechnológiai forradalom és a felzárkózó gazdaságok*. Kossuth Kiadó, Budapest.
- Szentes T. és mk. [2005]: *Fejlődés – Versenyképesség – Globalizáció. I.* Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Todaro, M. P. – Smith, S. C. [2003]: *Economic Development*. Oxford University Press, Oxford.
- UNPD [2005]: *World Urbanization Prospects: The 2003 Revision Population Database*.
<http://esa.un.org/unup/> Letöltés ideje: 2006.06.02.
- von Thünen, J. [1826]: *Die isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Perthes, Hamburg.
- Williamson, J. G. [1965]: *Regional Inequalities and the Process of National Development: a Description of the Patterns*. In: *Friedmann, J. – Alonso W. (eds.) [1965]: Regional Policy*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 158–200. o.

Jogi melléklet

Parol evidence, plain meaning rule, merger clause és a Bécsi Vételi Egyezmény

DR. SZABÓ SAROLTA

1. Bevezetés

A tanulmányosorozat¹ – amelynek jelen írás második darabja – elkészítésének indoka kettős forrásból ered. Egyfelől, hogy megismertesse Az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló ENSZ-Egyezmény (*United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG*; továbbiakban: Egyezmény) alkalmazásával és értelmezésével „felruházott” Tanácsadó Testület (*CISG Advisory Council, CISG-AC*; továbbiakban: Testület)² munkáját. Másfelől, hogy e kiváló szakértőkből álló szerv véleményeinek közvetítésével az Egyezmény egyes neuralgikusnak tekintett kérdéseire rávilágítson, és azokra válaszokat adjon.

A Testület harmadik véleménye³ a *parol evidence, plain meaning rule* és a *merger clause* Egyezménnyel való viszonyáról készült. Első ránézésre ugyan távolinak tűnhetnek ezen *common law* fogalmak egy hazai jogász számára, mégis különös aktualitást ad e kérdéskör mélyebb elemzésének, hogy az új Polgári Törvénykönyv kodifikációja „A szerződés értelmezése” c. fejezetben külön paragrafust szentel – így felvételét javasolja – a *merger clause*, az ún. teljességi záradéknak.⁴

¹ Az első tanulmány „A megvizsgálási kötelezettség és az áru kifogásolása a Bécsi Vételi Egyezményben” címmel jelent meg a *Külgazdaság* Jogi Melléklet 2007/3–4. számában.

² „A Testület egyedülálló intézmény, ugyanis kifejezetten az Egyezmény értelmezésére, 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. 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.” Ibid.

³ 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> (továbbiakban: CISG-AC Op.3.)

⁴ Polgári Törvénykönyv V. könyv Kötelmi jog, VII. fejezet 5:63. § [Teljességi záradék]

(1) Ha az írásbeli szerződés olyan kikötést tartalmaz, amely szerint az a felek közötti megállapodás valamennyi feltételét tartalmazza, az írásbeli szerződésbe nem foglalt korábbi megállapodások hatályukat veszítik.

(2) A felek korábbi nyilatkozatai a szerződés értelmezésénél figyelembe vehetők.

2. Értelmezés és bizonyítási eszközök az Egyezményben

Az Egyezmény maga rendelkezéseket és elveket nyújt a nemzetközi adásvételi ügyletek értelmezéséhez és bizonyításához. Ezek mind a 8. cikkben, mely általánosságban lehetővé teszi az eset valamennyi jelentős körülményének figyelembevételét a szerződés értelmezése során; mind a 9. cikkben, mely egyes szokásoknak a szerződésbe foglalásáról rendelkezik; és a 11. cikkben, mely megengedi a szerződés és feltételeinek bármilyen eszközzel történő bizonyítását,⁵ ide értve a tanúbizonyítást is, megtalálhatók. E szabályok tehát megelőzik a szerződésértelmezésre és bizonyításra vonatkozó nemzeti előírásokat. Az Egyezmény diszpozitivitása azonban lehetővé teszi, hogy a felek e fentebb felsorolt rendelkezések érvényesülését kizárják vagy azoktól eltérjenek. A 6. cikk második fordulatában megfogalmazott általános szabály tehát kétirányú, felhatalmazza a feleket, hogy az Egyezmény egyes szabályaitól eltérjenek, vagy azoknak joghatásait módosítsák, pl. *merger clause* kikötésével. A Tanácsadó Testület véleménye azon bíróságok előtt megjelenő kérdésekre összpontosít, hogy lehet-e, illetőleg szándékában áll-e a feleknek az Egyezmény szerződésértelmezésre vonatkozó rendelkezéseinek mellőzése, módosítása.

3. Parol evidence, plain meaning rule, merger clause

a) *Parol evidence rule*

A *parol evidence rule* annak a *common law* bírászkodás által kifejlesztett elvnek a kifejeződése, mely az írásba foglalt szerződés súlyának növelésére törekszik. Amennyiben a szerződő felek a szerződésük írott formába foglalásáról döntöttek, akkor a bíróság, mint egy generális szabályként, úgy tekinti, hogy a felek nem hivatkozhatnak ezen iraton kívüli, azaz külső bizonyítékokra. Az írott dokumentum „a szerződés feltételeinek egyedüli tárháza”.⁶ Amennyiben tehát a szerződésből kitűnik a felek erre irányuló szándéka, a bíróság kizárhat minden, a szerződésen kívüli bizonyítási eszközt. A *parol evidence rule*-t az angolszász ítélkezésben a szerződések jogában – ideértve az adásvételre vonatkozó jogot is – alkalmazzák, valamint az amerikai Egységes Kereskedelmi Kódex (*Uniform Commercial Code*, továbbiakban: UCC) adásvételi jogi rendelkezései közé inkorporálták.⁷

Egyes szerzők azt az álláspontot képviselik, hogy a *parol evidence rule* kidolgozásában az is szerepet játszott, hogy alkalmazásával megakadályozható volt az, hogy az esküdtszék hiteles és megbízható bizonyítékokat hagyjanak figyelmen kívül.⁸ Az Amerikai Egyesült Államok jogrendje az esküdtbíróságoknak tartja fenn a polgári ügyekben az ítélkezés jogát, és a legtöbb polgári esküdtbírósági per is ott folyik. Ennek okán a *parol evidence rule* nagyobb jelentőségre tett szert az amerikai jogban, mint más *common law* jogrendszerekben.⁹

⁵ Kivéve, ha a szerződő állam joga az adásvételi szerződés megkötéséhez vagy annak bizonyításához írásbeli alakot követel meg, és az állam megtette a 96. cikk szerinti fenntartást.

⁶ *Jacobs v. Batavia & General Plantations Trust Ltd.* [1924], bővebben: Ewan McKendrick: *Contract Law*. Palgrave, 2003, 187. o. (továbbiakban: McKendrick)

⁷ A 2–202. § az első fordulatában a szerződés feltételei bizonyításának szabadságát mondja ki, „kivéve ha a bíróság úgy találja, hogy az írásbeliség a felek szándéka szerint is a megállapodás feltételeinek teljes és kizárólagos megnyilvánulása”.

⁸ McCormick: *Handbook of the Law of Evidence* §§ 210–11 (1954). Hivatkozva: CISG-AC Op.3.

⁹ CISG-AC Op.3.

A *parol evidence rule* két körülmény fennállta esetén játszik szerepet. Egyfelől szükséges a megállapodás írásba foglalása. Másfelől az egyik fél külső vagy szóbeli bizonyítékra történő hivatkozása. A külső vagy szóbeli bizonyíték a megállapodások vagy a kötelezettségek bizonyítására irányuló, a megállapodással kapcsolatos olyan kérdés, amelyet nem foglaltak bele az írásbeli szerződésbe. Egy tipikus eset pl. az áru minőségével kapcsolatban merülhet fel. A *parol evidence rule* alkalmazása esetén az eladó kérheti a bíróságtól az írásbeli szerződésbe nem foglalt bármely tényállítás bizonyítása előterjesztésének mellőzését.

Az angol jogban a *parol evidence rule* egy megdönthető vélelmet foglal magában, eszerint ha a felek írásbeli szerződést készítenek, akkor azt ellenkező bizonyításig úgy kell tekinteni, hogy olyan okmányt készítettek, amely szerződésükötől szándékuk végleges és teljes kifejezése. Az angol bíróságok először megvizsgálják az iratot annak meghatározása végett, vajon használható-e a „szerződés valós jegyzőkönyve”-ként.¹⁰ Az angol jog alapján, a fél bízva az írásbeli megállapodásban, előnyt élvez akkor, ha az okmány teljesnek tűnik. Ez esetben azt kell vélelmezni tehát, hogy az írásba foglalás mindaddig a szerződés teljességének kifejeződése, amíg a másik fél az ellenkezőjét nem bizonyítja.¹¹ Nem alkalmazható a szabály, amennyiben a felek szándékának megfelelően az írásbeli dokumentum nem a teljes megállapodást tartalmazza.¹² 1986-ban a Jogi Bizottság (*Law Commission*) jelentésében felhívta a figyelmet arra, hogy napjainkban a *parol evidence rule* „nem több mint egy tájékoztató megállapítás (*circular statement*)”. Nézőpontja szerint önmagában nem vezet igazságtalan eredményre, mert soha nem képezi gátját a szerződés részének tekintett feltételek bizonyításának. Másfelől emlékeztet arra, hogy a bíróságok vélelmezik, ha egy dokumentum szerződésnek tűnik, akkor az a szerződés teljes. Azonban ez a megdönthető vélelem manapság kevésbé szigorúan érvényesül, mint hajdanában.¹³ Jelenleg összességében elmondható, hogy a szabály ugyan létező, azonban a kivételek nagy száma miatt nem valószínű jövőbeli jelentős hatása a gyakorlatban.¹⁴

Nagyobb szerepet kapott a szabály az amerikai jogban. A *parol evidence rule* egy kétlépcsős vizsgálatot igényel. A bíróság elsőként arra keres választ, hogy a szerződés vajon „egységbe foglalt-e” (integrált-e). Azaz az írásbeli megállapodás – tartalma szerint – megjeleníti-e a feltételek végső kifejezésének nyilatkozatát. Példának okáért pusztán a felek feljegyzéseit vagy megállapodástervezetét, rendszerint nem tekintik a szerződés „egységéhez” tartozónak, szemben a felek által aláírt, részletes különmegállapodással.¹⁵ Amennyiben az irat „egységbe foglalt”, egyik fél sem hivatkozhat a szerződés feltételeinek ellentmondó bizonyítékra. Második lépésben meg kell határozni, hogy „teljesen integrált”-e (*completely integrated*), nevezetesen, vajon a felek megállapodásának hiánytalan kifejezése jelenik-e meg a felek szándékában. Ha az irat „teljes egységbe foglalt”, sem olyan szóbeli bizonyíték nem terjeszthető elő, amely ellentmond, sem olyan, amely kiegészíti a szerződés feltételeit.

A szerződés „teljes integráltság”-ának eldöntésére különféle módszerek állnak rendelkezésre.¹⁶ Némely bíróságok azt a megdönthetetlen vélelmet követik, hogy az írásbeli dokumentum teljes terjedelemben magában foglalja a szerződést. Más fórumok vélelmezik az írott szerződés teljes egységét, kivéve ha saját feltételei külső tényező figyelem-

¹⁰ CISG-AC Op.3.

¹¹ CISG-AC Op.3.

¹² Elsőként: Allen v. Pink [1838]. In: McKendrick: i. m. 188. o.

¹³ Ibid. 188. o.

¹⁴ Ibid. 189. o.

¹⁵ CISG-AC Op. 3.

¹⁶ CISG-AC Op. 3.

bevételenek szükségességére utalnak. Megint más ítések megengedik a külső körülményekre alapozott bizonyítékok figyelembevételét az irat „egységbe foglalt” mivoltának meghatározásakor. Talán a legkötetlenebb metódust a szerződésekre vonatkozó (második) *Restatement* követi. Ennek alapján minden külső bizonyíték – beleértve a tárgyalásokat is – tekintetbe vehető annak meghatározásához, hogy a felek az írásbeli szerződést kötelezettségeik végső és teljes nyilatkozatának szánták-e.¹⁷ Mint fentebb láthattuk, az amerikai adásvételi jog hasonlóan „laza” konstrukciót követ.¹⁸

A bizonyító és irányító funkció egyaránt a *parol evidence rule* sajátja, azonban a határfokot illetően – a kritikák alapján – gyakran kihívásokkal küzd. A bizonyító funkció az írásba foglalt szerződés védelmét szolgálja a szóbeli feltételekre hivatkozó hamis vagy megbízhatatlan tanúvallomással szemben. Az irányító funkció kizárja azon korábban született megállapodásokat, melyeket az írásbeli szerződés hatálytalaná tett, vagy amelyeket abba belefoglaltak. Neve ellenére a *parol evidence rule* sokkal inkább a szerződés értelmezésének anyagi, mint eljárásjogi szabálya.¹⁹ Így a minősítési problémát feloldva a Testület véleménye alapján, a *parol evidence rule* akkor irányadó, ha a kollíziós szabályok által felhívott, szerződésre alkalmazandó anyagi jog ismeri a *parol evidence rule*-t.

A kontinentális jogrendszerek rendszerint nem alkalmaznak esküdtbíráskodást magánjogi ügyekben, és a polgári igazságszolgáltatás nem hagy teret korlátok felállítására a tekintetben sem, hogy milyen bizonyítékok fogadhatók el a kereskedők között kötött szerződések bizonyítására.²⁰ Bár a francia *Code Civil*-ben pl. megtalálható a *parol evidence rule* egyfajta változata, alapesetben a kereskedővel szemben minden bizonyítási eszközt megenged.²¹ A német jogban a polgári és a kereskedelmi szerződésekben nem létezik a *parol evidence rule*, annak ellenére, hogy a német jog – e szabály tartalmának megfelelően – szintén vélelmezi, hogy az írásba foglalt szerződés pontos és teljes.²² Ugyanez a helyzet másutt is, mint pl. a japán és a skandináv jogok.²³

Az írásbeli szerződés megkötése után tett nyilatkozatok, megállapodások, és a felek magatartása az egyes *common law* rendszerekben eltérő megítélés alá esik. Az amerikai jogban szóbeli bizonyítékként (*parol evidence*) nem vehetők figyelembe, és ezért nincsenek kizárva a *parol evidence rule* köréből. Az angol jog, éppen ellenkezőleg, igyekszik elkerülni, hogy egy megkötött szerződés jelentésén utólag módosítsanak. Ennél fogva az angol jog nem engedélyezi a szerződés értelmezésének kérdésére vonatkoztatott kihatást a felek szerződés megkötése utáni nyilatkozatai, magatartásai bizonyítása tekintetében.

b) *Plain meaning rule*

Még ha a *parol evidence rule* kizárja is a szerződés feltételeinek ellentmondó vagy azokat kiegészítő szóbeli bizonyíték előterjesztését, az általánosságban az írásba foglalt szerződés feltételeinek értelmezésénél elfogadható. Mindazonáltal a *plain meaning rule*, mint amerikai tantétel, nem teszi lehetővé a szerződés értelmezése végett a külső bizo-

¹⁷ Restatement (Second) of Contracts § 214 (1981).

¹⁸ Pl. az a tény, hogy az irat kifejezett részleteket tartalmaz, nem létesíti a teljes egység védelmét.

¹⁹ Lásd. MCC-Marble Ceramic Center, Inc. v. Ceramica Nuova D'Agostino, S.p.A., 1998. 06. 29. (<http://www.cisg.law.pace.edu/cases/980629u1.html>)

²⁰ CISG-AC Op. 3.

²¹ Cc. 1341. cikkely.

²² BGB 125. §. Az Egyezmény 8. cikkének alkalmazása azonban a nemzeti jognak – ellenkező kikötésig – nem ad teret.

²³ Bővebben Minjisoshoho: Law of Civil Procedure. (3d ed.), 2004. Hivatkozva: CISG-AC Op. 3.

nyítékok, különösen a megelőző tárgyalások felhasználását, kivéve ha a kérdéses feltétel homályosnak (*ambiguous*) tűnik. A *parol evidence rule*-lal szemben a *plain meaning rule* csak a szerződés értelmezésére vonatkozik, és nem jelenti, hogy mellőzni kellene az írásbeli szerződésnek ellentmondó vagy azt kiegészítő feltételeket. A *plain meaning rule* azon az előfeltevésen alapul, hogy amikor a nyelv megfelelően érthető, jelentése egyértelműen meghatározható, anélkül hogy külső tényezőkre kellene támaszkodni. A *plain meaning rule* szerint előzetes vizsgálat alá tartozik annak eldöntése, hogy a szerződés vitatott feltétele egyértelmű-e, vagy sem. Kizárólag kétértelműség esetén vehetők figyelembe bizonyítékként a korábbi tárgyalások.

c) *Merger clause*

A felek bebiztosíthatják magukat, hogy az írásba foglalt szerződés „véghezvitele során” korábbi nyilatkozataikat nem veszik figyelembe. A *merger clause*-t vagy teljességi záradékot (*entire agreement clause*)²⁴ tehát egyfajta biztonság elérése céljából fejlesztették ki. A záradék szerint az írásban rögzített szerződés a felek teljes körű megállapodását tartalmazza, és ezen túlmenően azt is, hogy egyik fél sem hivatkozik az írásbeli szerződésen kívül eső nyilatkozatokra, tényállításokra.²⁵

4. Az Egyezmény és az egyes szabályok viszonya

A Testület harmadik számú véleménye a *parol evidence, plain meaning rule* és a *merger clause* Egyezménnyel való viszonyáról a New York városi ügyvédi kamara külföldi és összehasonlító jogi bizottsága alábbi kérdéseinek megválaszolására készült:

1. Amennyiben az Egyezmény lehetővé teszi, hogy a bíróság ne alkalmazza a *parol evidence rule*-t – amely „kizárja minden korábbi megállapodás bizonyítását” (UCC 2–202. §) –, akkor, ahogy arra a bíróság a *MCC–Marble* esetben rámutatott, a szerződés elkészítésének folyamatába felesleges bizonytalansági mérték kerülhet. Amennyiben az *MCC–Marble* ügyben alkalmazott szabály dominál, akkor nem biztos, hogy a legkörültekintőbben megtárgyalt és megfogalmazott szerződés lesz a döntő.

2. Alkalmazható-e az Egyezmény „szellemében” a *parol evidence rule*? Ugyan e szabály anyagainak és nem eljárásjoginak – és ezáltal az Egyezmény hatálya alá tartozóknak – tűnhet, vitatható, hogy nem azon kérdések közé tartozik-e, amelyekre az Egyezmény „kifejezett rendelkezést nem tartalmaz”. Ez esetben ugyanis a kérdést a fórum nemzetközi magánjogi szabálya által kijelölt állam jogának rendelkezéseivel összhangban kell megoldani [7. cikk (2)], amely amerikai vagy más *common law* törvénykezés esetén a *parol evidence rule* alkalmazásához vezethetne.

3. Összeegyeztethető-e a *plain meaning rule* az Egyezménnyel?

4. Felhívhatja-e a *merger clause* a *parol evidence rule*-t, tekintet nélkül arra, hogy az más módon nem alkalmazható?

A Testület a feltett kérdéseket az egyes szabályok Egyezménnyel való kontextusában válaszolta meg.

²⁴ Másutt „four corner clause”-nak vagy „integration clause”-nak is nevezik. Bővebben: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). Ed.: Peter Schlechtriem, Ingeborg Schwenzer, Oxford University Press, 2005. 126. skk. (továbbiakban: Commentary...)

²⁵ Tipikus megfogalmazása a teljességi záradéknak pl.: „Vevő elfogadja, hogy a vételi megbízás és az adásvételi szerződés ezen ügylet tekintetében a szerződés minden feltételét magában foglalja, és hogy ezen megállapodás hatályon kívül helyez minden korábbi megállapodást, valamint kizárólagosan és teljesen tartalmazza az ügyletre vonatkozó valamennyi szerződési feltétel meghatározására irányuló nyilatkozatot. Továbbá Vevő tudomásul veszi, hogy a korábban tett szóbeli ígérek érvényüket veszítik, valamint lemond minden, az írásbeli szerződésben kifejezetten nem szereplő feltétellel, ígérettel kapcsolatos követeléséről.”

A *parol evidence rule*-t nem foglalták az Egyezménybe. Az Egyezmény az írásbeli szerződés jelentőségét hangsúlyozza.

Az Egyezmény a *parol evidence rule*-t semmilyen formában nem tartalmazza. Először, számos rendelkezés előírja, hogy a felek nyilatkozataira, a lényeges körülményekre a szerződés és annak feltételei hatályának meghatározásakor tekintettel kell lenni. A legfontosabbak e cikkek közül a 8. és a 11. cikk.

A 11. cikk második mondatának értelmében a fél bármilyen eszközzel, akár tanúvalomással is bizonyíthatja, hogy adott nyilatkozat a szerződés feltételévé vált. A 8. cikk a szerződés értelmezéséről szól. A 8. cikk első bekezdése szerint valamely fél nyilatkozatát vagy más magatartását a fél szándéka szerint kell értelmezni. Amennyiben ez nem lehetséges, a 8. cikk második bekezdése kimondja, hogy a nyilatkozatot és más magatartást úgy kell értelmezni, ahogy azt a másik félhez hasonló, ésszerűen gondolkodó személy azonos körülmények között értené. Ez a megközelítés a 8. cikk harmadik bekezdésével figyelembe veszi az eset összes lényeges körülményét, így a tárgyalásokat, a felek egymás közötti magatartását vagy teljesítését, bármilyen releváns szokást, valamint a felek szerződéskötés utáni viselkedését. Így tehát a 8. cikk megengedi a külső bizonyítást a szerződés feltételeiben rejlő szándék feltárására. Összességében az Egyezmény azt mutatja, hogy az írásba foglalt szerződés csak egy, de nem az egyetlen a több, megfontolásra érdemes körülmény közül a szerződés feltételeinek értelmezése folyamatában.

Az Egyezmény megalkotásának története ebben a kérdésben egyértelmű. A *parol evidence rule* egyik formáját Bécsben a kanadai delegált javasolta.²⁶ Javaslatának indokál felhozta, hogy korlátozni kellene az elfogadható bizonyítékok körét minden olyan esetben, amikor a felek megállapodásuk írásba foglalása felől döntöttek.²⁷ Az osztrákok képviselője ellenezte a módosítást, mert az akadályozza a bírót a bizonyítékok szabad mérlegelésében. A bizonyítékok értékelésére vonatkozó korlát pedig az osztrák jog alapvető jogelveit sérti. A japán delegált kritikája szerint, a módosítás az angol nyelvű *common law* országok jogában uralkodó szabály megerősítéseként jellemezhető. Kizárólag Irak emelt szót a javaslat védelmében. A csekély támogatottság miatt végül a javaslatot elutasították.

Számos gyakorlati megfontolás is a *parol evidence rule* Egyezménybe foglalásával szemben mutatott.²⁸ Először is, a szerződésekkel kapcsolatos jogviták esetén a világ jogrendszereinek többsége minden lényeges bizonyíték figyelembevételét előírja. Másodsorban, hogy a *parol evidence rule*-t – különösen az amerikai jogban használatos formáját tekintve – nagy változatosság és szélsőséges komplexitás jellemez. Ennek okán az amerikai jogirodalomban is állandó kritika tárgyát képezi.²⁹

A Testület logikus és egyszerű érveléssel válaszolta meg a második kérdésben felvetett joghézag látszatproblematikáját. „Mivel az Egyezmény egyaránt megoldást nyújt a

²⁶ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Official Records, U.N. Doc. A/Conf./97/19, U.N. Sales No. E.81.IV.3, at 90, 1981. (www.uncitral.org)

²⁷ Mr. Samson (kanadai delegált) indoklásában, azokban az esetekben, amikor a felek szabadon dönthetnek, hogy szerződésüket írásba foglalják-e vagy sem, az elfogadható bizonyítékok körének szűkítését célozta. „Nemzetközi kontextusban a felek számára lényeges egy minimumszintű védelem biztosítása.” A módosítás a tanúbizonyítás kizárására törekedett, kivéve ha nem áll rendelkezésre írott, vagy a másik féltől, illetve közvetett bizonyításból eredő bizonyíték. *Ibid.*

²⁸ Az ügy részletes elemzését lásd: Flechtner: U. N. Sales Convention (CISG) and MCC-Marble Ceramic Center, Inc. v. Ceramica Nuova D'Agostino, S. P. A.: The Eleventh Circuit Weighs in on Interpretation, Subjective Intent, Procedural Limits to the Convention's Scope, and the Parol Evidence Rule. In: *Journal of Law & Commerce* 1999. 259–288. o.

²⁹ Bővebb amerikai irodalom: CISG-AC Op. 3.

common law rendszerben honos *parol evidence rule* alá tartozó kérdéseket illetően, így nem merülhet fel az egyezményes joghézag,³⁰ és annak egyezményes kitöltési rendelkezése, tehát nincs lehetőség a kollíziós jog alapján megtalálni, nem egységesített nemzeti jog alkalmazására. Összegezve, a *parol evidence rule* nem érvényesülhet az Egyezmény hatálya alá tartozó szerződéseknél.³¹ Ezt az Egyesült Államok fórumai is többségében követik.³² Egy korai esetben³³ a bíróság kimondta, hogy a *parol evidence rule* tekintet nélkül arra, hogy az Egyezmény alkalmazandó-e vagy sem, irányadó a jogvitában. A kínai, súlyemelő felszerelést gyártó vállalat és az amerikai importőr közötti jogvitában az utóbbi, írásban módosított fizetési feltételekkel együtt született szóbeli megállapodásra történő bizonyítását a *parol evidence rule* alapján tagadta meg a fórum. Nem kétséges, hogy az ítélet megalapozatlan, ezért annak további döntésekben való felhasználását nem hagyták jóvá.

Az amerikai jog precedense a *parol evidence rule* és Egyezmény kapcsolatát illetően a *Marble Ceramic Center Inc. v. Ceramica Nuovo D'Agostino S.p.A*-ügy.³⁴ *D'Agostino*, az olasz eladó megállapodást kötött a vevővel, az *MCC Marble* floridai vállalattal, kerámiacsempék adásvételére. Miután az *MCC Marble* havi fizetési kötelezettségét nem teljesítette, *D'Agostino* megtagadta a rendelés fennmaradó részének teljesítését. Az *MCC Marble* pert indított szerződészegés miatt. *D'Agostino* védekezése a vevő fizetési késedelmén alapult. Rámutatott arra, hogy a szerződés hátoldalára előnyomott szerződési feltételek alapján joga van felmondania a szerződést, amennyiben az *MCC Marble* nem fizet. A vitában az *MCC Marble* arra hivatkozott, hogy az előterjesztett megállapodásuk megkötését megelőző tárgyalások mint bizonyítékok igazolják, hogy az előre nyomtatott szerződési feltételek nem képezték a szerződés részét. Ezt a vállalat vezetője és két további alkalmazott eskü alatt állította. A bíróság a *parol evidence rule*-t alkalmazva elutasította ennek bizonyítékként történő értékelését, és az eladó javára ítélt. A fellebbviteli testület hatályon kívül helyezte a határozatot, deklarálva, hogy a *parol evidence rule* nem érvényesülhet az Egyezmény hatálya alá tartozó szerződések esetében. Indokolása alapján ugyanis az Egyezmény 8. cikkének (3) bekezdése kizárja a „*parol evidence rule*” alkalmazását. Az *D'Agostino* azt hozta fel tiltakozásképpen, hogy a „*parol evidence rule*” eljárásjogi szabály, amire az Egyezmény hatálya nem terjed ki, azonban a bíróság ezen érvelésnek nem adott helyet. A másodfokon eljáró fórum leszögezte, hogy az elsőfokú bírósági döntés azért is megalapozatlan, mert a vevő által előterjesztett, esküvel megerősített állítás az Egyezmény 8. cikkének értelmében bizonyítékként értékelhető. Ti. a (3) bekezdésben rögzített „kiegészítő” rendelkezés lehetővé teszi a felek szándékának bármely módon történő bizonyítását.

Ugyan a *parol evidence rule* nem alkalmazható az Egyezmény alá tartozó szerződéseknél, azonban a mellőzendő szabály gyökeréhez tartalmilag hasonló elvi megállapításokat az Egyezmény maga is tartalmaz. A *parol evidence rule* fő célkitűzése a felek írásba foglalt egybehangzó akaratának tiszteletben tartása. Az Egyezmény szerint az írott szerződés egy ügylet fontos tényezőjét képezi. Ezért azt kell vélelmezni, hogy képes betölteni funkcióját, különben nem alkották volna meg. Az értelmezés egyik lényeges momentuma annak meghatározása, hogy a felek milyen szerepet szántak az írásba fog-

³⁰ A jogirodalom rendszerint ún. belső joghézagnak nevezi.

³¹ CISG-AC Op. 3.

³² Lásd: *MCC-Marble Ceramic Center, Inc. v. Ceramica Nuova D'Agostino, S. p. A.*; *Shuttle Packaging Systems, LLC v. Tsonakis*; *Mitchell Aircraft Spares, Inc. v. European Aircraft Service AB*; *Claudia v. Olivieri Footwear Ltd.*; *Filanto S. p. A. v. Chilewich International Corp.* (www.cisg.law.pace.edu)

³³ *Beijing Metals & Minerals Import/Export Corp. v. US Business Center, Inc.* (<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930615u1.html>)

³⁴ <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/980629u1.html>

lalt szerződésnek. A kommentárok álláspontjai is egyöntetűek abban, hogy az írott szerződés hangsúlyos figyelmet kap az Egyezményben.³⁵

Azonban az írásos megállapodást – különleges szerepe mellett – az Egyezmény általános elveivel összhangban kell értelmezni. A szerződésben a felek szándékának tiszteletben tartása azt jelenti, hogy nem hagyható figyelmen kívül a szerződés írásbeli voltának szerepe sem. Ezen szándék meghatározására a 8. cikk elvei irányadók. Amennyiben a felek az írásos formát kötelezettségeik egyetlen kifejezésének választották, korábbi tárgyalásaikat és más külső körülményeket nem lehet figyelembe venni. Mindazonáltal a 8. és 11. cikk által lefektetett szabályok az írott szerződés vonatkozásában nem vélelmezik annak „integráltságát”.³⁶

b) *Plain meaning rule* és az Egyezmény

Egyes *common law* bíróságok ítéletei alapján, a *plain meaning rule* egy homályosnak tűnő írásba foglalt megállapodás szerződéses értelmezése céljából meggátolja a bíróságot a bizonyítékok szabad mérlegelésében. A *plain meaning rule* az Egyezmény alapján nem alkalmazható.

Egyes amerikai szövetségi államok bírósági döntései többségében alkalmazzák a *plain meaning rule* néhány változatát, míg más államok, csakúgy mint a szerződésekre vonatkozó (második) *Restatement*,³⁷ a UCC,³⁸ az UNIDROIT Nemzetközi Kereskedelmi Szerződések Alapelvei (továbbiakban: UNIDROIT Alapelvek)³⁹ elutasítják a *plain meaning rule*-t, feltéve hogy akár még egy *merger clause* jelenlétében is, a korábbi nyilatkozatok, megállapodások felhasználhatók egy írott szerződés értelmezésére.

A 8. cikk az Egyezmény szerződésértelmezésre vonatkozó előírásait tartalmazza. Az általános szabály, hogy ennek során minden tényt, és eset összes körülményét, beleértve a felek korábbi tárgyalásait is figyelembe lehet venni. Az írásba foglalt szerződés ezek között lényeges, de nem az egyetlen faktor, nem hordoz kizárólagos jelleget. A szerződésben szereplő szavak ritkán egyértelműek.⁴⁰ Sőt a *plain meaning rule* alkalmazása az Egyezmény szerinti szerződésértelmezés alapvető célját – hiszen az a felek mindenkori szándékára összpontosít – gátolja meg. Ugyanis ha a szerződés feltételei egyértelműnek tűnnek, a *plain meaning rule* megakadályozza a felek szándékának egyéb módon történő bizonyítását. Az Egyezmény hatálya alá tartozó szerződések esetén az írásba foglalt megállapodásban szereplő tény egyértelműnek tűnő volta ellenben nem zárja ki a külső bizonyítékok vizsgálatát a felek akaratának felderítése érdekében.

³⁵ Bővebben az egyes nézetekhez: Commentary: i. m. 164. skk.

³⁶ CISG-AC Op. 3.

³⁷ 212. § b)

³⁸ 2–202 § 1 (b)

³⁹ 2.1.17. cikk 2. mondata.

⁴⁰ Nem zárható ki egyértelműen – jegyzi meg a Vélemény –, hogy a felek megállapodása a kereskedelmi szokványnak vagy a szó kereskedelemben ismert jelentésének vagy a hétköznapiakban használt szavaknak nem ad-e speciális jelentést. Ennélfogva egyértelmű szerződési feltételek sincsenek, még annak ellenére sem, hogy ahol a szöveg kétértelmű, utalni lehet külső bizonyítéokra. Pl. a pékek között nyilvánvalóan 13 jelent egy tucatot. Figyelemre méltó a Lordok Háza The Antaios (1985) AC 191 ügy hozott döntése, melyben jóváhagyott egy választott bírósági határozatot, amely a szerződésszegés „breach” kifejezést alapvető szerződésszegésként „fundamental breach” értelmezve kereskedelmi jelleget adott a szerződésnek, holott a szerződésszegés „breach” szó teljesen egyértelmű.

A *merger clause*, melyet más néven teljességi záradékként (*entire agreement clause*) is említene, az Egyezmény hatálya alá tartozó szerződések esetében lerontja az Egyezmény szerződésértelmezésre és bizonyításra vonatkozó rendelkezéseit. Ennek értelmében a felek nem hivatkozhatnak azokra a korábbi nyilatkozatokra és megállapodásokra, amelyek nem szerepelnek a szerződésükben. Sőt, amennyiben a felek szándéka erre kiterjed, a *merger clause* kizárhatja a kereskedelmi szokások alkalmazását is. Azonban egy ilyen *merger clause* hatályának meghatározásában a felek nyilatkozatait, tárgyalásait, valamint az összes lényeges körülményt figyelembe kellene venni.

A felek megállapodása alapján kikötött *merger clause*, a 6. cikk alapján az Egyezmény értelmezési és bizonyítási szabályainak kizárásához vezet. Erre tekintettel a *merger clause*-nak két célja van. Egyfelől kizárja azokat a külső körülményeket, melyek kiegészítenék vagy lerontanák az írásbeli szerződés feltételeit.⁴¹ Eszerint a *merger clause* főként a 11. cikk azon szabályát negligálja, miszerint az adásvételi szerződés bármilyen eszközzel, akár tanúvallomással is bizonyítható. Másfelől megakadályozza a külső bizonyítékok felhasználását az írott megállapodás értelmezése során. Ez a 8. cikk értelmezési szabályainak csorbítását jelenti.

A 8. cikk (3) bekezdése, mely szerint az értelmezés során „megfelelően figyelembe kell venni az eset valamennyi jelentős körülményét, ideértve a felek közötti tárgyalásokat, a közöttük kialakított gyakorlatot, a szokásokat, valamint a felek ezt követően tanúsított magatartását”, diszpozitív rendelkezés. Az ezt „felülíró” teljességi záradék érvényességének meghatározása, mint ún. külső joghézag [4. cikk (a) pont] a szerződésre alkalmazandó jog alapján történik. Ezért az érvényessége nem mindig biztosított. Nem körültekintő megfogalmazás esetén nem könnyű a záradék pontos tartalmának kiderítése sem. Vajon a felek csupán a szóban kötött megállapodásokra való hivatkozást zárják ki, vagy azt, hogy az írásbeli szerződés mellett nincs lehetőség semmilyen más nyilatkozat, megállapodás figyelembevételére sem. Ez utóbbi megközelítésre alapozta döntését egy kínai bíróság.⁴² A tényállás szerint a vevő az áru elszállításával késedelembe esett, ezért a fizetés biztosítékeként előírt akkreditív lejáratí idejének meghosszabbításával próbálta azt egyoldalúan „módosítani”. Az eladó elállt a szerződéstől a vevő szerződésszegésére hivatkozva, ugyanis nem teljesítette az áru elszállítására vonatkozó kötelezettségét. Néhány nappal később a vevő hajó biztosításával lehetővé tette az eladó számára, hogy a *Quy Nhon*-ba érkezett árut a hajó fedélzetére tegye, azonban az eladó ekkor már nem tett eleget a FOB klauzula szerinti kötelezettségének. A vevő ezt követően pert indított az eladóval szemben. Követelését arra alapozta, hogy az akkreditív olyan kikötést tartalmaz, miszerint jogosult a főfuvarozás időpontjának megváltoztatására. A vevő igényét a bíróság elutasította, megállapítva, hogy nem tett eleget az áru elszállítására vonatkozó szerződési feltételeknek, tehát szerződésszegést követett el. Kifejtette, hogy az adásvételi szerződésbe foglalt *merger clause* nem teszi a vevő számára lehetővé, hogy a szerződésen kívüli egyéb bizonyítékokra, például akkreditívre hivatkozzon. Végül megjegyezte, hogy az akkreditívnek összhangban kell lennie az alapügylettel, eltérés esetén pedig előbbi semmiképpen sem írhatja felül ez utóbbi feltételeit.

⁴¹ „Writing” – „írásbeli” kifejezés meghatározását, lásd. CISG-AC Op.1.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op1.html>

⁴² Cong ty Ng Nam Bee Pte Ltd. v. Cong ty Tay Ninh Trade Co. (1996. 04. 05.)
(<http://www.unilex.info>)

A *merger clause* kapcsán felmerülő számos kérdéssel a nemzetközi egységes jogot tartalmazó instrumentumok külön is foglalkoznak, pl. az UNIDROIT Alapelvek⁴³ és az Európai Szerződési Jog Alapelvei.⁴⁴ Az UNIDROIT Alapelvek kifejezetten rögzítik a *merger clause*-t. Az UNIDROIT Alapelvek szerint a felek előzetes tárgyalásai és meg egyezései ugyan nem használhatók az írásbeli szerződés cáfolatára és kiegészítésére bizonyítékul, azonban az írásba foglalt szerződés értelmezésénél alkalmazhatók.

Az Európai Szerződési Jog Alapelvei különbséget tesz a felek tárgyalása útján kialakított és szerződésbe foglalt, valamint az egyedileg meg nem tárgyalt *merger clause* között. Az egyedileg megtárgyalt *merger clause* esetén azok a korábbi nyilatkozatok, megállapodások, melyeket nem foglaltak írásba, nem képezik a szerződés részét. Ha a *merger clause* nem külön megállapodás eredménye, akkor pusztán egy vélelmet állít fel, miszerint a felek nem szándékoztak korábbi nyilatkozataikat, megállapodásaikat a szerződés részének tekinteni. Ez egy megdönthető vélelem.⁴⁵ Továbbá rendelkezik arról is, hogy a fél nyilatkozatai és magatartása által kizárható a *merger clause* alkalmazása, amennyiben a másik fél ésszerűen bízhatott a korábbi nyilatkozatok, az általuk tanúsított magatartás figyelembevételében.

A Polgári Törvénykönyv tervezete két bekezdésben rendelkezik a teljességi záradékról:

(1) Ha az írásbeli szerződés olyan kikötést tartalmaz, amely szerint az a felek közötti megállapodás valamennyi feltételét tartalmazza, az írásbeli szerződésbe nem foglalt korábbi megállapodások hatályukat veszítik.

(2) A felek korábbi nyilatkozatai a szerződés értelmezésénél figyelembe vehetők.⁴⁶

A tervezet „az üzleti életben gyakran alkalmazott ún. teljességi záradék” felvételét javasolja, tekintettel az UNIDROIT és az Európai Szerződési Jog Alapelveire. Mint arra a fentebb vázlatosan bemutatott külföldi jogeset is rámutatott, hasznos, ha a belföldi jog – a felek nem minden esetben körültekintő megfogalmazásaira is figyelemmel – rendelkezik a fogalom alapkonstrukciójáról.⁴⁷

A javaslat konkrétan – negatív-pozitív értelemben – határozza meg a teljességi záradék kettős funkcióját. A záradék „egyrészt a szerződés tartalmának és terjedelmének meghatározásához nyújt segítséget azáltal, hogy kimondja, hogy a szerződésbe nem

⁴³ 2.1.17. cikk Teljességet kimondó záradék

„Az az írásbeli szerződés, amely olyan záradékot tartalmaz, hogy az írott szöveg minden kikötést, amelyben a felek megegyeztek, magában foglal, nem cáfolható és nem is egészíthető ki megelőzően tett nyilatkozat vagy megállapodás bizonyításával. Az ilyen nyilatkozat vagy megállapodás azonban felhasználható az írott szöveg értelmezéséhez.”

⁴⁴ „2:105 Cikk A szerződéses feltételek teljességét kimondó kikötés

(1) Ha az írásbeli szerződés olyan egyedileg megtárgyalt kikötést tartalmaz, amelynek értelmében az írott szöveg a szerződés valamennyi feltételét tartalmazza (teljességet kimondó kikötés), az előzetes nyilatkozatok, kötelezettségvállalások vagy megállapodások, amelyek nem szerepelnek az írott szövegben, nem képezik a szerződés részét.

(2) Ha a teljességet kimondó kikötést egyedileg meg tárgyalták meg, csak vélelem keletkezik arra nézve, hogy a felek szándéka szerint az előzetes nyilatkozatok, kötelezettségvállalások vagy megállapodások nem képezik a szerződés részét. Ez a szabály nem zárható ki és nem korlátozható.

(3) A felek előzetes nyilatkozatai felhasználhatóak a szerződés értelmezéséhez. Ez a szabály nem zárható ki és nem korlátozható, kivéve ha az egyedileg megtárgyalt, teljességet kimondó kikötés által történik.

(4) Nem hivatkozhat az egyik fél a teljességet kimondó kikötésre, ha olyan nyilatkozatot tett vagy magatartást tanúsított, amelyben a másik fél ésszerűen bízott.” In: Európai Jog 2002. január.

⁴⁵ Megeshet, hogy a felek által használt általános szerződési feltételben lévő *merger clause*-ra nem hívták fel a figyelmüket. Ilyen esetben az ellenbizonyítás kizárása túl szigorú lenne, és ellentmondana a jóhiszeműség követelményének is. In: PECL 2:105 Magyarázat

⁴⁶ 5:63. § [Teljességi záradék] (www.jogalkotas.hu)

⁴⁷ Látható volt, hogy az üzleti életben alkalmazott záradékok bonyolultabb megfogalmazással, részletebben kerülhetnek rögzítésre. Tipikusan mondott záradékot lásd: 25 lj.

foglalt kikötések nem válnak a szerződés részévé még abban az esetben sem, ha az adott kikötésről korábban konszenzus jött létre a felek között, másrészt azonban a teljességi záradék szerződésértelmezési szabály is. A Javaslat – az UNIDROIT és az Európai Alapelvek rendelkezéseivel összhangban – kimondja, hogy a felek korábbi nyilatkozatai a szerződés értelmezésénél figyelembe vehetők.”

A *merger clause*-t az Egyezménybe nem foglalták bele, ezért nem tartalmaz hasonló megkülönböztetéseket. Egyébként is a különbségek határvonalai elég homályosak.⁴⁸ Az Egyezmény és egy megfelelően megfogalmazott *merger clause* kizárja a külső bizonyítás lehetőségét, feltéve ha a felek ilyen szerepet szánnak a *merger clause*-nak.⁴⁹ Ezt a kérdést nem a nemzeti jog, hanem a 8. cikk szerinti kritériumok alapján kell elbírálni. E cikk valamennyi releváns tény és körülmény vizsgálatát megkívánja annak eldöntéséhez, hogy vajon a *merger clause* a felek e szándékát hivatott-e kifejezni.

Az Egyezménynek és a *merger clause*-nak általánosan nincs a szerződés értelmezésére vonatkozó külső bizonyítékok kizáró hatása. Azonban a *merger clause* megakadályozhatja, hogy a külső bizonyítási eszközök felhívhatók legyenek, ha a megfogalmazás és az összes lényeges tény és körülmény egyértelművé teszi, hogy a felek mellőzni kívánják a 8. cikket a szerződés értelmezése folyamán.⁵⁰

A 9. cikk a bíróság belátására bízva annak eldöntését, hogy a kereskedelmi szokások, illetve köztük fennálló üzleti gyakorlat renndezi-e a kérdést. A *merger clause* általánosságban nem zárja ki a szokások alkalmazását a 9. cikk (1) bekezdésének értelmében, illetve azokat a szokásokat, melyek hallgatólagosan érvényesülnek a felek között, hacsak a felek ettől eltérően nem rendelkeznek.

5. Összegzés

A Tanácsadó Testület kérdésekre adott válaszainak rezüméje:

1. A *parol evidence rule*-t nem foglalták az Egyezménybe. Az Egyezmény az írásbeli szerződés jelentőségét hangsúlyozza.

2. Egyes *common law* bíróságok ítéletei alapján, a *plain meaning rule* egy homályosnak tűnő írásba foglalt megállapodás szerződéses értelmezése céljából meggátolja a bíróságot a bizonyítékok szabad mérlegelésében. A *plain meaning rule* az Egyezmény alapján nem alkalmazható.

3. A *merger clause*, melyet más néven teljességi záradékként (*entire agreement clause*) is említenek, az Egyezmény hatálya alá tartozó szerződések esetében lerontja az Egyezmény szerződésértelmezésre és bizonyításra vonatkozó rendelkezéseit. Ennek értelmében a felek nem hivatkozhatnak azokra a korábbi nyilatkozatokra és megállapodásokra, amelyek nem szerepelnek a szerződésükben. Sőt, amennyiben a felek szándéka erre kiterjed, a *merger clause* kizárhatja a kereskedelmi szokások alkalmazását is. Azonban egy ilyen *merger clause* hatályának meghatározásában a felek nyilatkozatait, tárgyalásait, valamint az összes lényeges körülményt figyelembe kellene venni.

⁴⁸ CISG-AC Op.3.

⁴⁹ Amennyiben a felek el akarják kerülni a szóbeli bizonyítékokkal (*parole evidence*) járó problémákat, megtehetik a *merger clause* segítségével, amellyel kizárhatják az olyan korábbi megállapodásokra való hivatkozást, melyeket nem vettek bele a szerződésükbe. In: MCC-Marble Ceramic Center, Inc. v. Ceramica Nuova D'Agostino, S.p.A.

⁵⁰ CISG-AC Op.3.

A közvetlen külföldi befektetések alapvető jogi keretei Kínában

DR. SOMOGYI ÁRPÁD

I. Bevezetés

A nyugati félteke befektetői és jogászai többnyire igen kevés ismerettel rendelkeznek a kínai jogrendszeréről. Ez a helyzet nemcsak Kína gazdag szellemi hagyományai miatt tekinthető sajnálatosnak, hanem azért is, mert Kína lakossága alkotja a világ népességének egyötödét, valamint Kína az elmúlt közel két évtizedben a világ legdinamikusabban fejlődő országának bizonyult, mindezek következtében pedig már hosszabb ideje a közvetlen külföldi tőkebefektetések számára leginkább vonzó célponttá lépett elő.

Ezen írás célja, hogy dióhéjban bemutassa azt a néhány legfontosabb gazdasági, jogi és egyéb gyakorlati szempontot, amelyeket a Kínában befektetni szándékozó külföldi vállalkozóknak és az ebben segítséget nyújtani kívánó jogászoknak minden esetben érdemes szem előtt tartaniuk.

II. A befektetési környezet általános jellemzői

2.1 Politikai viszonyok

A fejlődő országokba befektetni szándékozó vállalkozások számára elsőként felmerülő kérdés a befektetés biztonságossága, vagyis a nem üzleti jellegű kockázatok kérdése. E körben elsősorban az ország politikai stabilitása, valamint a jogállamiság kiépültsége, azaz a jogrendszer fejlettsége, a jogalkotás kiszámíthatósága és a jogalkalmazás megbízhatósága merül fel.

Kína jelenleg – mint történelme során már oly sokszor – alapvető változásokon megy keresztül. Az egykori klasszikus kommunista rendszer az 1970-es évek végén új irányba fordult: az egypártrendszer, vagyis a kommunista párt vezető szerepének megtartása mellett a gazdaságban egy viszonylag lassú, de azóta is folyamatosan tartó átalakítás kezdődött, amely a piacgazdaság politikai lehetővé tételét, ill. jogszabályi kiépítését célozza. (A kínai pragmatizmust mi sem fejezi ki jobban, mint az ehhez kapcsolódó, időközben elhíresült jelmondat: „Mindegy, hogy milyen színű a macska, a fő, hogy megfogja az egeret!”)

A kínai politikai berendezkedés sok szempontból emlékeztet az 1980-as évek végének magyar viszonyaira. A kínai állami irányítási rendszer jelenleg is egyfelől a párt-szervezet, másfelől a kormányzati, ill. közigazgatási szervezet párhuzamos struktúrájára épül. Az irányítás alapja a demokratikus centralizmus elve, vagyis a felső vezetés által meghozott döntéseket az alsóbb fokú szervek hajtják végre, miközben az egyes tartományok is rendelkeznek másodlagos jogalkotási hatáskörrel, különösen a gazdasági ügyek

Dr. Somogyi Árpád, ügyvéd, egyetemi tanársegéd, Károli Gáspár Református Egyetem.

vonatkozásában, valamint az állami bevételekből nekik jutó részesedés is folyamatosan növekszik.

A legmagasabb szintű állami szerv a Kínai Népi Kongresszus, vagyis a parlament, amely természetesen a pártvezetés irányításának megfelelően működik. Regionális szinten a Kínai Népköztársaság huszonkét tartományra, öt autonóm régióra és négy közvetlenül a központi kormányzat irányítása alá tartozó városra oszlik. Hongkong és Makaó úgynevezett különleges igazgatású területnek minősül, ami a gyakorlatban nagyfokú belső autonómiát és szinte korlátlan piacgazdaságot jelent.

Kínában a hadsereg a politikai szintér jelentős önálló szereplője, de a gazdaságban is számos privilégiummal rendelkezik. A hadsereg az általa irányított gazdasági vállalkozások kiterjedt hálózata révén az ország legnagyobb konszernvállalatának is tekinthető.

2.2 A jelenlegi jogrendszer kialakulása

Történetét tekintve Kínában három évezreddel ezelőtt az állami berendezkedés és a közrend fenntartása eszmei alapjaként a legalista és a konfucianista filozófia versengett egymással. Az előbbi a joguralom és jogállam elvére, vagyis a jogi eszközökkel történő közigazgatásra és a bíróságok vitarendező funkciójára épült. Az utóbbi a személyes kiválóságon alapuló példamutatáson, a közösségi harmónia fenntartásának elsődleges fontosságán, a konfliktuskerülésen és a viták békés úton – kisközösségi keretekben való megbeszélés útján történő – feloldásán alapult. Mintegy ötszáz évig tartó versengés után az utóbbi eszmerendszer kerekedett felül, ami a 19. század végéig, vagyis Kína erősza- kos megnyitásáig az európai nagyhatalmak számára folyamatosan fennmaradt.

A kínai jogrendszer már mintegy száz éve folyamatosan átalakítás alatt áll. A huszadik század első felében a magánjog alapjaként az akkor frissen elkészült és a kor jogi csúcsteljesítményének számító német Polgári Törvénykönyvet, a BGB-t igyekeztek átvenni, amely annak eszmei idegensége és az anarchikus belső viszonyok miatt csak részleges eredményre vezetett. A kommunista hatalomátvételt követően az ötvenes évektől a szovjet jog átvételének korszaka következett, amelyet a „Kulturális forradalom”, a „Nagy ugrás”, majd az azt követő konszolidáció jogpolitikai hullámvasútja jellemezte. A Szovjetunióval való kapcsolatok megromlása, majd Teng Hsziao-ping 1976-os hatalomra kerülése után az Egyesült Államok felé történő nyitás teremtette meg a piacgazdasági eszme előtérbe kerülésének alapjait. A gazdasági jogi reformok 1978-ban indultak meg, és azóta lassan, de folyamatosan folynak, legfontosabb mérföldkövei az 1982-es új alkotmány, az 1999-es kötelmi jogi törvény és Kína csatlakozása a WTO-hoz 2002 végén.

Mindezekből jól látható, hogy Kína jogi hagyománya számos forrásra támaszkodik, amelyek ma is együtt élnek egymással. Külön hangsúlyt érdemel, hogy a korábbi és nagyobbrészt a jelenlegi modernizációs törekvések sem az angolszász, hanem a – mi- énkkel azonos – kontinentális európai jogi mintát vették alapul, ami nagyban megköny- nyíti számunkra a kínai jogrendszer megértését.

2.3 Gazdasági környezet

• Hatalmas piac. Kína a maga 1,2 milliárd fős lakosságával már a jelenlegi vásárló- erő mellett is óriási piacnak számít, azonban még ennél is jelentősebb jövőbeli fogyasz- tási potenciállal rendelkezik. Kína ma már nem csak az olcsó exportcélú termelés lehe- tősége miatt vonzó, de mint értékesítési célország is a legdinamikusabban fejlődő terület.

- Széles körű befektetési lehetőségek. A gyors gazdasági fejlődés következtében az ország egész területén hatalmas igény mutatkozik az infrastrukturális fejlesztésekre, amelyeket az állam külön is ösztönöz, de más ágazatokban is nagy igény jelentkezik a külföldi anyagi és tudásbeli tőke bevonására.

- Olcsó munkaerő. A hatalmas méretű lakosság a piac mellett egyelőre szinte korlátlanul rendelkezésre álló munkaerőt is jelent. Az alacsony bérek mellett különösen fontos szempont a magas munkamorál, valamint az is, hogy a hasonló bérszínvonalú országokhoz képest a munkaerő általánosságban jobban képzett.

- Adókedvezmények. A külföldi befektetés ösztönzése érdekében a kínai kormányzat számos adó-csatlakozása következtében fokozatosan megszüntetésre kell, hogy kerüljenek, ugyanígy a még meglévő korlátozó szabályok is.

- Fejlődő infrastruktúra. Kína vasút-, közút- és légiforgalmi hálózata rendkívüli tempóban fejlődik, ugyanígy a városokon belüli közlekedési infrastruktúra is. A part menti régiók kikötői már eddig is igen jelentős mértékben kibővültek, és megfelelő feltételeket biztosítanak az áruforgalom számára. A telekommunikáció területén az elmúlt években indult meg a forradalom. Kína számára jelenleg az egyik legnagyobb kihívás a növekvő energiaigények biztosítása, amelynek következtében több tucat új erőmű építését is tervezik, ill. kezdték meg. A külföldi beruházók számára mindazonáltal jelenleg is garantált a villamosenergia-ellátás biztosítása.

2.5 A külföldi beruházások története Kínában

A külföldi beruházások ösztönzését szolgáló intézkedések kezdete 1979-re datálható, az első kínai–külföldi vegyes vállalat 1980-ban jött létre. Ezt követően a külföldi tőkebefektetések mértéke évről évre fokozatosan növekedett, azonban az igazi robbanás 1992-ben következett be, ekkortól kezdve máig átlagosan évi 10 százalékos GDP-növekedést produkálva. 1993 és 1999 között Kína – az Egyesült Államok mögött – a második helyet foglalta el a külföldi tőkebefektetések ranglistáján, az ezredfordulóra ténylegesen mintegy 307 milliárd dollár külföldi működő tőke áramlott az országba.¹ A világ ötszáz legnagyobb vállalata közül négyszáz eszközölt befektetéseket Kínában.² A befektetések döntő többsége az erre a célra eredetileg kijelölt délkeleti part menti tartományokban valósult meg.³

III. A külföldi befektetésekre vonatkozó legfontosabb jogszabályok

3.1 Általános keretek

Kínában nem került sor egységes jogszabály elfogadására a külföldi befektetések szabályozása tekintetében. Ehelyett számos külön törvény, rendelet és határozat született, amelyek más, általánosabb érvényű jogszabállyal együtt alkotják a külföldi befektetések kereteit. A jogi szabályozás három szinten jelentkezik: a legmagasabb szinten az

¹ Li Mei Qin, *Attracting Foreign Investment into the PRC: the Enactment of Foreign Investment Laws*, Singapore Journal of International and Comparative Law, 2000.

² Handbuch Wirtschaft und Recht in Asien (Jan D. Bayer etc., 1999) p. 1.

³ A befektetések területenkénti rangsora: Guangdong (97,15 milliárd USD), Shanghai (28,56 milliárd USD), Jiangsu (24,36 milliárd USD), Fujian (22,81 milliárd USD), Shandong (14,84 milliárd USD) és Hainan (10,44 milliárd USD). GUANGHUA YU & MINKANG GU, *Laws Affecting Business Transactions in the PRC* 265 (2001).

alkotmány helyezkedik el, ezt követik a nemzeti szintű törvények és az Államtanács, ill. egyes minisztériumok rendeletei, a legalsó szintjét pedig az egyes tartományi, ill. egyéb területi rendeletek és más szabályok alkotják.

3.1.1 Az alkotmány

A Kínai Népköztársaság Alkotmánya jelenti a szabályozás legmagasabb szintjét. Ennek 18. cikke értelmében:

„A Kínai Népköztársaság lehetővé teszi a külföldi vállalkozások, valamint más külföldi gazdasági szervezetek és külföldi természetes személyek számára, hogy a Kínai Népköztársaság jogszabályainak keretei között befektetéseket eszközöljenek Kínában, és hogy kínai vállalkozásokkal és más kínai gazdasági szervezetekkel különféle formában gazdasági együttműködést hozzanak létre.

A Kína területén működő külföldi vállalkozások és más külföldi gazdasági szervezetek, valamint kínai–külföldi vegyes vállalatok kötelesek betartani a Kínai Népköztársaság jogszabályait. A Kínai Népköztársaság jogszabályai védelmet biztosítanak jogaik és jogok érdekeik számára.”

3.1.2 Nemzeti szintű jogszabályok és egyéb szabályok

A második szint két részből tevődik össze:

• A Kínai Népi Kongresszus által alkotott törvények

Ezek a jogszabályok határozzák meg a külföldi tőkebefektetések lehetséges gazdasági formáit, amelyek közül a legfontosabbak: a kínai–külföldi tőkearányos közös vállalat (Chinese-foreign equity joint venture, EJV) a kínai–külföldi szerződéses közös vállalat (Chinese-foreign contractual joint venture, CJV) és a kizárólagosan külföldi vállalkozás (wholly foreign owned enterprise, WFOE). Ugyancsak ezek a jogszabályok határozzák meg a külföldi befektetések céljára kijelölt területeket (Különleges Gazdasági Zónák, Partmenti Nyitott Gazdasági Zónák, Gazdasági és Műszaki fejlesztési Zónák stb.). Ugyancsak ezen a szinten helyezkednek el a legfontosabb egyéb kapcsolódó törvények is (adózás, deviza- és tőkekiviteli szabályozás, iparjogvédelmi szabályozás stb.).

Természetesen sok más, nem kifejezetten a külföldi befektetésekre vonatkozó jogszabály is tartalmaz a befektetők számára fontos rendelkezéseket.

• **Az Államtanács és az egyes minisztériumok rendeletei.** Ide tartoznak a fenti körbe tartozó törvények végrehajtási rendeletei, amelyek gyakran igen nagyszámúak. Egyes törvényekhez, mint például a Társasági Törvényhez húsznál is több ilyen rendelet tartozik.⁴

3.1.3 Tartományi rendeletek és egyéb szabályozások

Ez a szabályozás harmadik szintje. A kínai alkotmány értelmében a tartományok, az autonóm területek és közvetlenül a kormány alá tartozó városok Népi Kongresszusai, ill. ezek Állandó Bizottságai jogosultak helyi rendeletek alkotására. Ezeket a rendeleteket nyilvántartásba vétel céljából be kell jelenteniük a Nemzeti Népi Kongresszus Állandó Bizottsága számára. Ezek a rendeletek a külföldi befektetésekre vonatkozó nemzeti szintű törvények és rendeletek helyi végrehajtását szabályozzák, ezért a gyakorlatban

⁴ A Kínai Népköztársaság Társasági Törvénye, amelyet a Nyolcadik Népi Kongresszus Állandó Bizottságának Nyolcadik ülése fogadott el 1993. december 29-én és 1994. július 1-jén lépett hatályba. Angol nyelvű fordítása megtalálható egyebek mellett a China Law & Practice, 1994. március 9-i számában.

rendkívül fontos szerepet játszanak, különösen a meghatározott értékhatár alatti befektetések esetében.

Ez a háromszintű szabályozás és az egyazon szinteken elhelyezkedő jogszabályok közötti gyakori koherenciahiány gyakran meglehetősen nehezen átlátható szabályozási viszonyokat teremt, ezért igen jelentős szerepet játszik a kialakult (területenkénti) értelmezési gyakorlat is.

3.2 Befektetési formák

A külföldi befektetések formáinak szabályozása igen összetett, ezért a társasági formák kifejezés sem alkalmazható rájuk, sokkal inkább a gazdasági társasági formák és egyes speciális jogszabályok kombinációjáról, egymásra épüléséről lehet beszélni. Bár ténylegesen legalább tizenkét ilyen formációról lehet beszélni, ezek közül a legjelentősebbek az úgynevezett „háromféle formájú tőketársaságok” (San Zi Qui Ye), vagyis a már említett kínai–külföldi tőkearányos közös vállalat (EJV), a kínai–külföldi szerződéses közös vállalat (CJV) és a kizárólagosan külföldi vállalkozás (WFOE).⁵

3.2.1 Tőkearányos közös vállalat (EJV)⁶

A joint venture, vagy közös vállalat kifejezés általános értelemben valamilyen közös gazdasági vállalkozás létesítését jelenti két vagy több vállalkozás között egy adott gazdasági cél megvalósítása érdekében, ez azonban nem utal az együttműködés társasági jogi formájára. Ezzel szemben Kínában a joint venture mint jogi kategória a külföldi befektetők számára rendelkezésre álló, kvázigazdasági társaságként, ill. a társasági formákkal párhuzamosan funkcionáló intézmény, amelyet a külföldi fél egy kínai (gyakran állami tulajdonú) gazdasági társasággal közösen hoz létre. Ezzel együtt a joint venture formák nem valódi társasági formák, hanem társasági jogi elemek és különféle befektetést ösztönző, ill. korlátozó kivételszabályok összességei.

A joint venture formák és a társasági jog kapcsolata nem teljesen tisztázott. Kezdetben a külföldi vállalkozások kizárólag EJV formájában fektethettek be, a CJV, a WFOE és a társasági törvény szerinti gazdasági társasági formák csak később nyíltak meg számukra.

A Kínában alapított EJV-k már önmagukban is jogi személynek minősülnek.⁷ Az EJV-k a résztvevők közötti befektetésarányos nyereségmegosztás elvére épülnek. Bár az EJV-k kötelesek egyben gazdasági társasági formát is öltetni, azonban kizárólag a korlátozott felelősségű társasági formát választhatják.

Céljuktól függően egyes EJV-k esetében kötelező meghatározni a működés idejét – amely tíz és harminc év közötti idő lehet –, mások esetében ez csupán lehetőség. A határozott időtartam hatósági engedéllyel meghosszabbítható, az engedély megadása azonban teljes mértékben diszkrecionális körbe tartozik, a megadása a gyakorlatban leginkább a befektetés méretén és az esetleges high-tech jellegén alapul.

⁵ GUANGHUA YU & MINKANG GU, p. 266.

⁶ Az EJV formát több mint tizenöt törvény és rendelet szabályozza, amelyek közül a legfontosabbak a Kínai Népköztársaságnak a Kínai–külföldi Közös Vállalatokról Szóló Törvénye, ennek Végrehajtási Rendelete, az Átmeneti Szabályok a Kínai–külföldi Közös Vállalatok Jegyzett Tőkéje és Teljes Befektetése Között, valamint a Kínai–külföldi Közös Vállalatok Tagjai Általi Jegyzett Tőke Befizetés Egyes Szabályai.

⁷ Ez a Polgári Jog Általános Alapelveinek 37. cikkén alapul, amely meghatározza a jogi személynek minősülés feltételeit.

Általános szabályként a külföldi fél legalább huszonöt százalékos tőkerészesedéssel kell, hogy rendelkezzen a vállalkozásban, azonban egyes területeken a kínai félnek többségi részesedéssel kell rendelkeznie. A tagok egyike a részesedését csak a másik fél hozzájárulásával és elővásárlási joga mellett ruházhatja át harmadik személyre. Az EJV-t igazgatóság irányítja. Taggyűlés tartását a jogszabály nem teszi kötelezővé.

3.2.2 Szerződéses közös vállalat (CJV)⁸

Az EJV és a CJV (más néven Közös Kooperációs Vállalkozás, Joint Cooperative Enterprise, JCE) közötti legfontosabb különbség, hogy a CJV esetében a felek társasági jogosultságai nem feltétlenül arányosak a befektetésük mértékével. Ez a forma különösen akkor előnyös, ha a felek egyike (jellemzően a kínai partner) jelentős természetbeni hozzájárulást nyújt olyan eszközökben, amelyek értéke nehezen határozható meg, vagy idővel egyik vagy másik irányban jelentős változásnak van kitéve (pl. ingatlan, berendezések). Itt a külföldi partner már a társaság fennállásának időtartama alatt visszakaphatja a befektetése értékét értékcsökkenési leírás formájában, szemben az EJV formával, ahol a befektetés értéke csak a társaság megszűnésekor fizethető vissza.

A CJV főszabály szerint jogi személynek minősül, azonban a résztvevők dönthetnek úgy is, hogy ne minősüljön annak, amely esetben a jogi helyzete nem teljesen egyértelmű, azonban a tagok felelőssége az általános polgári jogi felelősség szerint alakul, azaz korlátlan. Ez utóbbi esetben a CJV leginkább egy olyan közkereseti társasághoz hasonlít, amelynek nincs jegyzett tőkéje, azonban az engedélyező hatóság irányába igazolni kell mindkét fél által eszközölt befektetést.

A tagok jogait és kötelezettségeit a társasági szerződés határozza meg, függetlenül a befektetésük arányától. A CJV-t igazgatóság vagy a tagok közös irányító testülete vezeti, amely utóbbi elnökét és alelnökét más-más tag jelöli. A napi ügyvitel irányítására ügyvezető is választható.⁹

A CJV gyakran szolgál az ún. Build-Operate-Transfer (BOT) projektek keretében, ahol a külföldi fél a társaság működésének tartama alatt a befektetése mértékéhez képest magasabb arányú osztalékban részesül, így gyorsabban jut hozzá az általa befektetett összeghez és a várt profithoz. Cserében a kínai fél a társaság időtartamának lejártakor kizárólagos tulajdonosává válik a létrehozott létesítménynek. Ilyen típusú CJV-k esetében a társaság időtartama általában relatíve rövid.

3.2.3 Kizárólagosan külföldi vállalkozás (WFOE)

A WFOE¹⁰ mint befektetési forma a joint venture formákat követően jelent meg. Előnye, hogy a külföldi befektető kizárólagos irányítással rendelkezik a vállalkozás felett, és nem utolsósorban erősebb védelmet biztosít az általa alkalmazott szellemi alkotások (jellemzően szabadalmak és know-how) valamint egyéb üzleti titkok számára. Hátránya, hogy az erre a befektetési formára vonatkozó szabályok lényegesen szigorúbbak a joint venture formákra vonatkozó szabályokhoz képest, és egyes különösen érzé-

⁸ A CJV-re vonatkozó legfontosabb jogszabályok a Kínai Népköztársaságnak a Kínai-külföldi Közös Vállalatokról Szóló Törvénye (1988) és ennek Részletes Végrehajtási Rendelete (1995).

⁹ GUANGHUA YU & MINKANG GU, p. 271.

¹⁰ A legfontosabb erre vonatkozó jogszabályok a Kínai Népköztársaságnak a Kizárólagosan Külföldi Vállalkozásokról Szóló Törvénye és annak Részletes Végrehajtási Rendelete.

keny ágazatokban (pl. belkereskedelem, biztosítás, telekommunikáció, média) egyáltalán nem engedélyezett ez a forma.¹¹ A Részletes Végrehajtási Rendelet értelmében a WOFÉ társaságoknak „elő kell segíteniük a kínai gazdaság fejlődését, és jelentős gazdasági eredményeket kell elérniük”. Ez a valóságban annyit jelent, hogy vagy magas szintű technikai beruházással kell együtt járniuk, vagy az általuk előállított termékek legalább 50 százalékát exportálniuk kell.

A WOFÉ egyaránt működhet jogi személyiségű vagy jogi személyiség nélküli gazdasági társasági formában, ill. akár „egyéni vállalkozásként” is (amely ténylegesen inkább fióktelepnek lenne tekinthető), ezért a reá vonatkozó társasági jogi szabályok az adott társasági formához kötődnek.

A korábbi negatív tapasztalatok következtében a nem pénzbeni hozzájárulás rendelkezésre bocsátását igen szigorúan, mindazonáltal teljesen ésszerűen szabályozza a törvény. Nem pénzbeli vagyoni hozzájárulás csak abban az esetben nyújtható, amennyiben

- a) az adott eszköz feltétlenül szükséges a vállalkozás tevékenységéhez,
- b) csak abban az esetben származhat importból, ha azonos minőségű hazai termék nem áll rendelkezésre, továbbá
- c) az eszköz könyv szerinti értéke nem haladhatja meg annak világszervi árát.

Könnyen megállapítható, hogy ezek a szabályok a gyakorlatban igen kevés alkalmasnak tekinthetők, hiszen leginkább maga a befektető van abban a helyzetben, hogy e körülményeket megfelelő módon értékelhesse. A szabályozás célja nyilvánvalóan a hitelezők védelme és a biztosítási csalások megakadályozása, amelyek a rendelkezésre bocsátott nem pénzbeli eszközök felülvizsgálásából adódhatnak, azonban erre alkalmasabb megoldás lenne a független könyvszakértő általi felértékelés előírása.

E befektetési formánál is meg kell határozni annak időtartamát, amelyet az illetékes hatósággal engedélyeztetni szükséges.

3.2.4 A külföldi beruházások további formái

A fenti elsődleges formákon kívül számos más, különleges befektetési forma is létezik, amelyek mindegyikére külön jogszabály vonatkozik:

• **Külföldi Részvételű Részvénytársaság (Foreign-invested Joint Stock Company FIJSC).** Ez egy olyan részvénytársasági forma, amelyben a külföldi befektető legalább a részvények 25 százalékával rendelkezik. A vonatkozó jogszabály és a Társasági Törvény viszonya nem kellően szabályozott; az utóbbi esetleg háttérjogszabálynak tekinthető, ezt azonban kifejezetten nem mondja ki a jogszabály.

• **Külföldi Részvételű Kereskedelmi Vállalkozás (Foreign-invested Commercial Enterprise, FICE).** Ez a vállalkozási forma, amely kifejezetten kereskedelmi célra alapítható, kizárólag EJV vagy CJV formában folytatható. Kínai többséggel kell rendelkeznie, és az engedélyezése számos egyéb korlátozás mellett jelentős mértékű tőkebefektetéshez, valamint fejlett kereskedelmi és marketing ismeretegyüttes bevonásához kötött. Sajátossága, hogy egyidejűleg három „társasági formával” rendelkezik: egyszerre FICE, EJV vagy CJV és egyben korlátozott felelősségű társaság is.

• **Külföldi Részvételű Utazási Iroda (Foreign-invested travel agency, FITA).** Ezen befektetési forma is kizárólag kft. formájában hozható létre, és a jogszabály jelentős jegyzetttőke-minimumot (kb. 40 millió USD) ír elő. A kínai fél egy nemzetközi mű-

¹¹ Az erre vonatkozó legfontosabb jogszabályok az ún. Irányelvek és az Irányelv Katalógus, amelyek ágazatonkénti bontásban határozzák meg a külföldi befektetők számára tiltott, korlátozott, megengedett és támogatott területeket.

ködésre feljogosított – jellemzően állami tulajdonú – utazási iroda kell, hogy legyen, amelynek többségi részesedéssel kell rendelkeznie a társaságban. A működés időtartama a 20 évet nem haladhatja meg, ezen kívül további korlátozásokat is előír a jogszabály.

• **Külföldi Alapítású Holding Társaság (Foreign Founded Holding Company, FFHC).** Az FFHC szintén „három társasági formájú” vállalkozás, amely az FFHC forma mellett egyidejűleg kft., továbbá WFOE vagy valamely joint venture formában működik. A jegyzett tőke minimuma megközelítőleg 30 millió USD, míg az alapító külföldi társaság legalább 400 millió USD vagyonnal kell, hogy rendelkezzen az alapítást megelőző évben, ezen kívül legalább összesen 10 millió USD jegyzett tőkével rendelkező vállalkozásainak kell működniük Kínában. Amennyiben nem WFOE, hanem valamely joint venture formában hozzák létre, akkor a kínai félre is hasonló szabályok vonatkoznak. Az FFHC alapítása a Külkereskedelmi és Gazdasági Együttműködési Minisztérium (MOFTEC) engedélyéhez kötött.

A fentiekén kívül számos más speciális forma is létezik, így például a pénzügyi vagy egészségügyi intézmények tekintetében, amelyek ugyancsak „három társasági formájú” vállalkozásként működnek.

3.3 Társasági jog

A kínai Társasági Törvény 1994-ben lépett hatályba és utoljára 2005-ben módosult. A törvény hatályba léptető rendeletei tartományonként részben eltérő tartalmúak. Két társasági formát szabályoz: a közkereseti társaságot és a részvénytársaságot. A törvény meglehetősen modernnek tekinthető, részletes ismertetése helyett itt csupán néhány alapvető rendelkezésére utalunk.

3.3.1 Korlátolt felelősségű társaság

A kft. tagjainak száma 2 és 50 között mozoghat, vagyis egyszemélyes kft. nem alapítható. A törzstőke minimuma főszabályként megközelítőleg 62 000 USD, a tudományos-technikai fejlesztéssel, tanácsadással vagy szolgáltatásokkal foglalkozó társaságok esetében ennek egyötöde, amely az átlagos kínai jövedelmi viszonyokhoz képest meglehetősen magasnak tekinthető. A nem pénzbeli hozzájárulás megengedett, azonban szellemi tulajdonjogok esetében ez nem haladhatja meg a törzstőke 20 százalékát, valamint külső értékelést igényel. A kft.-t igazgatóság (Board of Directors; amelynek elnöke képviseli a társaságot) vagy vezérigazgató (Executive Director) irányítja. A kinevezésük időtartama legfeljebb 3 év lehet, azonban ennek lejártá előtt csak különleges esetben hívhatók vissza a taggyűlés által. Az igazgatóság ezen kívül a napi ügyek intézésére ügyvezetőt (Manager) is választhat. Nagyobb társaságok esetén legalább 3 tagú felügyelő bizottságot kell létrehozni, amelyben a munkavállalók is képvisellel rendelkeznek.

3.3.2 Részvénytársaság

Részvénytársaság zártkörűen és nyilvános ajánlattétel útján is alapítható. Zárt körű alapításnál legalább öt alapító szükséges, és az alapítók legalább felének kínai lakosnak kell lennie. Az alaptőke-minimum alapesetben 1,25 millió USD, külföldi részvételű rt.-k esetében ennek háromszorosa (a szellemi tulajdonjogok apportjára itt is a kft.-nél említett szabályok érvényesek). Nyilvános alapítás esetén az alapítók a részvények legalább 35 százalékát kötelesek lejegyezni és azt 3 évig nem ruházhatják át. A névre szóló részvények mellett bemutatóra szóló részvények kibocsátása is megengedett.

A tőzsdén jegyzett társaságokra ennél szigorúbb szabályok vonatkoznak, amelyek közül mindenekelőtt a mintegy 6,25 millió USD alaptőke-minimum emelendő ki. A külföldi befektetők számára kibocsátható ún. „B részvények” a többi részvényel azonos jogokat testesítenek meg, azonban a kereskedésükre külön szabályok vonatkoznak. Az rt. legfőbb szerve a közgyűlés, ügyvezetését pedig az 5–9 tagú igazgatóság, ill. az igazgatóság által választott ügyvezető (Manager) látja el.

Összegzés

A külföldi befektetésekre vonatkozó kínai jogi szabályozás alapja a joint venture formák rendszere. Ezek nem valódi társasági formák, hanem sokkal inkább a külföldi tőke beáramlásának irányítását szolgáló szabályok összességei, amelyek bár ma még meghatározó szerepet töltenek be, mindazonáltal mégis átmeneti jellegűnek tekinthetők. Céljuk elsősorban a hazai vállalkozások helyzetbe hozása a szinte korlátlan piaci lehetőségek kiaknázása terén és részesedésük biztosítása a külföldi beruházók segítségével kitermelhető profitból, másfelől a fejlett nyugati technológiai és menedzsmentismeretekhez való hozzáférés elősegítése. További funkciójuk a külföldi befektetések feletti részleges közvetlen kontroll gyakorlása az által, hogy a kínai részt vevő fél többnyire állami vállalat. A joint venture szabályozás magja negatív és pozitív kivételszabályok, a korlátozások és kedvezmények összessége. Ezek a megkülönböztetések Kína WTO-csatlakozása kapcsán vállalt kötelezettségei következtében fokozatosan meg kell szűnjene, illetve az egyes megkülönböztetések gyakorlati jelentősége is átértékelődik. A kínai gazdasági jogi szabályozás struktúrája a jövőben várhatóan a nyugati modellekhez fog közelíteni, vagyis az egyes beruházástípusokra vonatkozó, különféle jogterületek szabályaiból válogató csomagjellegű, speciális joint venture törvények lebontása mellett az egyes alapvető törvények (mindenekelőtt a társasági törvény) fejlesztése és felértékelődése – valamint esetenként, mint például a csődjog területén, annak megalkotása – várható.

ÚJ KÖNYVEK

Új Cégjogi KRESZ

A gazdasági társaságokról szóló, módosított 2006. évi IV-es törvénnyel és a szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvénnyel egyidejűleg a Magyar Közlöny 2006. évi 1. számában – 2006. I. hó 4-én – kihirdették a (megjelenése után szintén módosított) 2006. évi V. törvényt, az új cégtörvényt is.

Az új cégtörvénnyel a cégjog korábbi szabályai ismét módosultak és új jogintézményekkel gazdagodtak. A változásokkal az új törvény rendelkezései tartalmukban kiegészültek, terjedelmükben kibővültek, szerkezetükben pedig átalakultak.

A 2006. július 1-jéig hatályos régi Ctv. még a folyamatos kiegészítésekkel is csak 65 §-ból állott. Az új Ctv. viszont már 136 §-ban rendelkezik a cégjogi előírásokról, vagyis az új cégtörvény terjedelme a korábbinak több mint a duplájára bővült. (A törvényhez még további cégjogi tartalmú rendelet sor is kapcsolódik.)

Az új Ctv. – a törvényben (125. § /2/–/7 bekezdéseiben) egyes előírásokra meghatározott kivételekkel – 2006. VII. hó 1-jén lépett hatályba. Ezért a szabályait ezt az időpontot meghaladó bejegyzési, változásbejegyzési ügyekben alkalmazni kellett, illetve kell. Továbbá a hatálybalépése után indult törvényességi felügyeleti ügyekben szintén az új Ctv. szabályai lettek az irányadók.

Az új Ctv. részben módosította a cégjegyzékben szereplő adatok, jogok, tények körét is. Így például az új törvény alapján már nem kell nyilvántartani a külföldi részvétellel működő cégeknél az adott állam betűjelét, a bt. kültagjai vagyoni betétjének együttes összegét. Ezzel szemben a gt.-knél a participációs fb-tagi minőséget, vagy ha a cégnek elektromos elérhetősége van, úgy azt is be kell jelenteni. Ezért az új Ctv. 129. § /1/ bekezdése kötelezően előírja azt, hogy a 2006. július 1-je előtt bejegyzett cégek a cégjegyzékben vezetett adataik első változásakor, legkésőbb azonban 2007. szeptember 1-jéig kötelesek az új Ctv. 24.–25. §-ainak megfelelő cégjegyzéki adatokat bejelenteni a cégbíróságon.

Ez a kötelezettség – ötvözve az új Gt.-nek – az eredeti – szintén 2007. IX. hó 1-jei végső határidővel elrendelt társasági létesítő okirat új törvénnyel való összhangba hozatali kötelezettségével – különösen aktuális teszi az ÚJ CÉGJOGI KRESZ című könyvet.

A fentiekhez azonban hozzá kell fűznünk a következőket is:

A Magyar Közlöny 75. számában – 2007. június 15-én – kihirdették az új cégtörvényt és az új Gt.-t módosító 2007. évi LXI. törvényt. Ennek a módosító törvénynek a 35. § /15/ bekezdése pedig megváltoztatta az új Gt. 336. § /2/, /3/ bekezdéseinek az eredeti előírását. Emiatt a törvény hatálybalépése előtt a cégjegyzékbe már bejegyzett gazdasági társaságoknak – amelyeknek a létesítő okirata az új Gt. eltérést nem engedő rendelkezéseibe ütközik – legkésőbb 2008. július 1-jéig (tehát nem 2007. szeptember 1-jéig) kell a létesítő okiratukat módosítaniuk és azt a cégbírósághoz benyújtaniuk.

Teljesen új megoldásként a módosított új Gt. 336. § /3/ bekezdése szerint nem terheli módosítási kötelezettség azokat a gazdasági társaságokat, amelyeknek a létesítő okirata, általános hivatkozásként, a régi Gt.-re utal. Azon ugyanis 2008. július 1-jétől az új Gt. előírásait kell érteni.

Azoknak a cégeknek, amelyeket ilyen módon nem terhel a módosítási kötelezettség, az új Gt. előírásaihoz való igazodást ennek a ténynek a bejelentésével lehet teljesíteni a cégbíróságnál. Az ilyen bejelentést a társaságoknak illeték és költségterítés megfizetése nélkül lehet megtenniük.

(A szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvény 106. § /1/ bekezdése viszont 2007. június 30-ig írja elő a szövetkezetek részére az alapszabályuknak az új törvény előírásaival való összhangba hozatalát.)

Az új cégjogi szabályokat a gyakorlat tükrében részletező, fentebb hivatkozott könyv a Gazdasági Rádió kiadásában jelent meg 2006 decemberében. A nagyon szép kiállítású könyv margóciókkal, vagyis a gazdag tartalom mellett nyomdatechnikai és szerkesztési megoldásokkal is igyekszik segíteni az olvasók gyors és eredményes tájékozódását. (A könyv szerzői dr. Rózsa Éva budapesti táblabírói tanácselnök és Szné dr. Sebestyén Katalin nyugalmazott bírósági tanácselnök.)

A könyv a Függelék részében, az új Ctv. és a hozzákapcsolódó IM-rendeletek szövegét is közli.

A 13 fejezetből álló mű, az új törvény teljes körű feldolgozása mellett bevezettként röviden áttekinti az új cégtörvény jogtörténeti előzményeit, majd ismerteti a cégbíróság szervezetét, feladatát és eljárási módját. A III. fejezetben foglalkozik a cégeljárás tartalmával, a cégnyilvántartás, a cégjegyzék és a cégek fogalmával, valamint alapelveivel, a papír alapú és az elektronikus okirattá alakított cégiratok megismerhetőségével, a cégeljárás jövőjével és az elektronikus cégeljárással, továbbá a cégekre vonatkozó közlemények közzétételével. Itt ismerteti a cégjegyzékbe kötelezően bejegyzendő és bejegyezhető cégek körét is.

A IV. fejezet a cégnévvel, illetve annak bejegyzési feltételeivel, valamint a székhely, telephely, fióktelep szabályozási módjával foglalkozik.

A V. fejezet a cég képviselőinek és a cégjegyzési módnak a kérdéskörét tekinti át. A VI. fejezet pedig az elektronikus cégeljárásban központi szerepet játszó Céginformációs és Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgálat szerepét és feladatát mutatja be.

A VII. fejezet a cégnyilvántartás kérdéskörét taglalja, kitérve ennek során a cégnyilvántartás részeire, fogalmára, alapelveire, valamint a cégjegyzék tartalmára és szerkezetére, továbbá a bejegyzési eljárás tárgyára, jellegére, a kérelem mellékleteire és az eljárás rendjére, a formai eljárásra, a kérelem érdemi elbírálására, a hiánypótlásra, az érdemi határozatra (elutasítás, bejegyzés) és az eljárás megszüntetésére.

A VIII. fejezet a cégeljárás során igénybe vehető sokszínű jogorvoslati eszközöket ismerteti, ezen belül a fellebbezés és a cégbejegyző, változásbejegyző végzés hatályon kívül helyezése iránti per intézményét. Az érvénytelenségi pereket a IX. fejezetben részletezi, kitérve a bejegyzés előtti érvénytelenségi és a bejegyzés után indítható érvénytelenségi perekre.

A X. fejezet a kibővült és eszközeiben gazdagodott törvényességi felügyeleti eljárás kérdéskörét tárgyalja. Bemutatva ennek során például az eljárás jellegét, célját, személyi hatályát, más szervezetek törvényességi felügyeleti hatáskörét, a törvényességi felügyeleti eljárás főbb eseteit és az ilyen eljárás során hozható határozatokat.

Kitér a könyv a különleges törvényességi felügyeleti eljárásokra, továbbá az illeték és költségviselés kérdéseire is.

A XI. fejezetben a rendkívüli jogorvoslatokat ismerteti a bejegyzési és a törvénytességi felügyeleti eljárásban.

A XII. fejezet a Cstv.-ből átültetett és újrafogalmazott végelszámolással kapcsolatos előírásokat mutatja be, részletezve az általános, az egyszerűsített és a kényszer-végelszámolás szabályait.

A XIII. fejezet a vagyonrendezési eljárást ismerteti.

A könyv tartalmi fő vonulatának a bemutatása mellett érdemes hangsúlyozni, hogy a mű az első (és tematikusan illeszkedő későbbi fejezeteiben is) ismerteti az egyes cégekre vonatkozó anyagi jogszabályok cégjogi vonatkozású rendelkezéseit. Így például az új Gt., az új és a régi Szvt.-k, az Lszvt. cégjogi tartalmú szabályait, valamint az erdőbirtokossági társulatra, a vízgazdálkodási társulatra, az egyéni cégre, a közvetlen kereskedelmi képviselőre, a külföldi vállalkozások magyarországi fióktelepeire, az állami vállalatra, az egyes jogi személy vállalatára, a végrehajtói irodára, a közjegyzői irodára vonatkozó anyagi jogszabályok cégjogi tartalmú előírásait.

Ezeket túl az európai gazdasági egyesülés (ege), a külföldi székhelyű ege magyarországi telephelye, az európai rt. (SE) és az európai szövetkezetre vonatkozó közösségi rendeletek cégjogi vonatkozású szabályait is bemutatja.

A fentiek mellett kitér a könyv az egyéb jogszabályokban lévő, cégjogi tartalmú rendelkezések ismertetésére is. (Például Ptk., Pp., Cstv. stb.)

Így a könyv a hatályos hazai cégjogi szabályok teljes körű áttekintését nyújtja, jól tagolt, könnyen áttekinthető szerkezetben. A könyv kapható a jogi könyvesboltokban és a kiadó Gazdasági Rádió székhelyén: 1133 Budapest, Váci út 78/B. Telefon: 320-8493.

Szegediné dr. Sebestyén Katalin