

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

ELTE Társadalomtudományi Kar

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 lap kiadását a
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium
támogatja.

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

Inotai András: Az Európai Unió és Kína gazdasági kapcsolatai	4
Elekes Andrea – Halmai Péter – Uzonyi Györgyné: Az élelmiszer-biztonság közgazdasági hatásai	38
Gyórfy Dóra: Szabályok és választások: a költségvetési politika mozgástere az Európai Unióban	60
Botos Katalin: Árfolyamok és egyensúlytalanság	77

ÚJ KÖNYVEK

Piacok, globalizáció, harmadik út. Lányi Kamilla válogatott tanulmányai (Greskovits Béla)	89
A bőség kosarának illúziójától a nagy kalap valóságáig – A magyar jóléti rendszer funkcióváltozásai – Szalai Júlia: Nincs két ország...? Társadalmi küzdelmek az állami (túl)elosztásért a rendszerváltás utáni Magyarországon. (Koltay Jenő)	97

ÉVES TARTALOM 103

Brief Summary of the Articles 101

JOGI MELLÉKLET

Dr. Szabó Sarolta: Az alapvető szerződészegés és a vevő elállási joga az áru vagy az okmányok fogyatékoságáért a Bécsi Vételi Egyezményben	121
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

ÚJ KÖNYVEK

David Osborne & Peter Hutchinson: A kormányzás ára. Hatékonyabb közszolgáltatások megszorítások idején (Dr. Osman Péter)	132
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

ÉVES TARTALOM

*Eredményekben gazdag
Boldog Új Évet
kívánunk!*

November–decemberi számunk

első cikkében Inotai András az Európai Unió és Kína gazdasági kapcsolatainak alakulását elemzi, figyelemmel a legutóbbi évek áruforgalmi tendenciáira, a kétoldalú kereskedelem intézményi kereteire, a külkereskedelmi árualapok technológiai jellemzőire és a várható tendenciákra. A szerző – a kétoldalú tőkeforgalom folyamataira is tekintettel – az együttműködés és az ellenőrizhető verseny kettősségén alapuló külkapcsolati stratégia kialakítását sürgeti. Elekes Andrea, Halmai Péter és Uzonyi Györgyné írása az élelmiszer-biztonsági előírások fejlődésének élelmiszer-kereskedelemre gyakorolt hatását elemzi, széles körű feldolgozást adva a kérdés nemzetközi irodalmának. Györffy Dóra cikke a 2002 és 2006 közötti magyarországi fiskális politikai folyamatokat elemezve teszteli a Gazdasági és Monetáris Unióhoz való csatlakozás kényszerének szabályozó és fegyelmező erejére vonatkozó politikai-gazdaságtani elméletet. Botos Katalin tanulmánya az Egyesült Államok világgazdasági helyzetének és pénzügyi egyensúlyi folyamatainak elemzése nyomán az amerikai gazdaságpolitika előtt álló kihívásokat mutatja be. Számunkat két nemrégiben megjelent kötethez kapcsolódó írás zárja: Greskovits Béla a Külgazdaságban gyakran publikáló egykori mester, Lányi Kamilla válogatott tanulmányait tartalmazó kötetet mutatja be, Koltay Jenő pedig Szalay Júlia új – a magyar jóléti rendszer funkcióváltozásait elemző – munkáját elemzi.

Olvasóinknak, szerzőinknek és lektorainknak békés, boldog karácsonyt és sikeres új évet kívánunk. Reméljük, jövőre is számíthatunk a figyelmükre és együttműködésükre!

A szerkesztő

Köszönetnyilvánítás

Köszönetünket fejezzük ki azoknak a bírálóknak, akik lektori véleményükkel 2007-ben is segítették munkánkat.

A szerkesztőség

Az Európai Unió és Kína gazdasági kapcsolatai

INOTAI ANDRÁS

*A 21. század első évtizedének talán legjelentősebb világkereskedelmi változása az EU–Kína kapcsolatokhoz köthető. 2005-től Kína az EU legjelentősebb külső szállítója, 2007-től pedig az EU vált Kína legjelentősebb értékesítési piacává. A 2002 és 2006 közötti időszakban az EU exportja Kínába több mint 80 százalékkal bővült, míg importja 115 százalékkal nőtt. A gazdasági kapcsolatok jogi kereteit mindmáig az egyre inkább túlhaladottnak tekinthető és még 1985-ben megkötött kereskedelmi és kooperációs szerződés, továbbá a Kína WTO-tagságából fakadó jogok és kötelezettségek határozzák meg. A kétoldalú kereskedelmet hatalmas kínai többlet jellemzi, hiszen az EU kínai viszonylatú kivitele alig egyharmadát fedezi a megfelelő importnak. Ennél is lényegesebb, hogy – az európai sztereotípiákkal ellentétben – a kínai export egyre inkább igényesebb termékekből áll, amelyek közepes szintű technológiát testesítenek meg, és szinte minden ágazatban jelen vannak. Jellemző, hogy csak az EU-ba irányuló kínai gépexport értéke 50 százalékkal haladja meg az EU teljes kínai viszonylatú kivitelét. A működőtőke-forgalomban ma még meghatározó az EU fölénye, ami egyébként nagymértékben befolyásolja az EU-ba irányuló kínai exportot is, hiszen annak árualapját jelentős mértékben nyugat-európai cégek kínai érdekeltségei termelik meg. A következő években azonban a tőkeforgalom is egyre inkább kétirányú utcává válik. Ennek a szuverén kínai állami alap megjelenése és a körülötte kibontakozó EU-szintű vita csak az első állomása. Mind a két szereplő világgazdasági jelentősége, továbbá az áruforgalom volumene, rendkívüli dinamikája, nem kevésbé pedig a tőkeforgalom kétoldalúvá válása messzemenően indokolja új partneri stratégia kidolgozását, amely egyszerre alapul az együttműködésen és az ellenőrizhető versenyen. Ez mind az EU-ban, mind Kínában a legfontosabb nemzetközi prioritások között szerepel.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F02, F1, F21, F15, O57.

Bevezető gondolatok

Napjainkra az Európai Unió és Kína között jött létre a világgazdaság legjelentősebb bilaterális kapcsolatrendszere. A két szereplő piaci áron a világ GDP-jének mintegy 40 százalékát állítja elő (vásárlóerő-paritáson ez az arány jóval magasabb). Mindkettő növekedésének alapvető mozgatórugója az export, kettejük világméretű kereskedelme – az EU-n belüli ún. intrakereskedelmet nem számolva is – megközelíti a világkereskede-

* E cikk része a Miniszterelnöki Hivatal és az MTA Világgazdasági Kutatóintézete közötti, 2006 nyarán megkötött kínai stratégiai kutatás keretében készült átfogó tanulmánynak.

lem egyharmadát (az EU intrakereskedelmét figyelembe véve a világkereskedelem több mint felét adja). Amíg az EU a világ legjelentősebb tőkeexportőre és -importőre, Kína az elmúlt évtizedben elsősorban mint tőkeimportőr jelent meg a világpiacon. Legújabbban azonban számos jel utal arra, hogy hamarosan számottevő tőkeexportőrként is figyelni kell rá.¹ Ez éppúgy érinti a vállalatfelvásárlásokat a világ minden részén, így természetesen Európában is, mint az elmaradott országoknak juttatandó fejlesztési segélyeket. Kína gyorsan fokozódó jelenléte azonban nem korlátozódik a gazdaságra. Egyre inkább megkerülhetetlenné válik a nemzetközi politikában is, nem utolsósorban azokon a területeken, amelyek az EU számára is kulcsfontosságúak [az ENSZ reformja, a nukleáris proliferáció megakadályozása, az önmaguk irányítására képtelen államok (failed states) ellenőrzése]. Végül a kapcsolatok stratégiai jellegét húzza alá a kínai fejlődés elmúlt évtizedeinek „hozadéka”. Hosszú évszázadokon keresztül – még ha erről Európa nem is tudott, és hivatalos statisztikák nem léteztek – Kína volt a világ vezető gazdasági hatalma. 1978-ra azonban gazdasági törpévé zsugorodott, hiszen a világ GDP-jének mindössze 0,5 százalékát mondhatta magáénak. Az elmúlt két évtized viharos fejlődésének eredményeként azonban 2005-ben már a globális GDP 6 százalékát termelte meg, miközben exportorientált stratégiája a világ harmadik legnagyobb exportőrévé tette. A jelenlegi dinamika fennmaradása esetén – ami ellen ma nem szólnak racionális érvek – már akár 2007-ben átveheti Németországtól a világ legjelentősebb exportőrének szerepét, miközben a GDP-rangsorban az USA és Japán mögé került, megelőzve valamennyi EU-tagállamot. Hosszú távú előrejelzések alapján 2015 körül érheti utol Japánt, és 2040-re haladhatja meg az USA GDP-jét, hogy az azt követő évtizedben a kínai és az amerikai GDP közötti különbség több mint 25 százalékra nőjön (44,5 ezermilliárd dollár lenne a kínai és 35,2 ezermilliárd az USA GDP-je 2050-ben) (Wilson–Puirushothaman, 2003). Valamennyi nagy belső piaccal rendelkező feltörekvő országgal összehasonlítva Kína az elmúlt évtizedekben egyértelműen elkötelezte magát az exportorientált növekedés mellett. Jelenleg a GDP mintegy harmadát exportálja, miközben a kivitel több mint felét külföldi tőkével működő vállalatok bonyolítják. A páratlan növekedés hatására csak 1990 és 2000 között mintegy 170 millióval csökkent a szegénységi küszöb (napi egy dollár/fő) alatt élők száma, miközben több tízmillió, sőt egyes hongkongi becslések szerint akár 100 millió és egyre erősödő középosztály jött létre. Nem kétséges, hogy a kínai fejlesztéspolitika tapasztalatai egyre inkább részét fogják képezni a globális fejlesztési elképzeléseknek, és egyszerre kínálnak lehetőséget az EU-val való együttműködésre harmadik országokban, valamint a különböző támogatósi-fejlesztési modellek közötti versenyre.

Nem kétséges, hogy a kínai fejlődés számos feszültséget is felszínre hozott, ezek egy része – megfelelő belső és nemzetközi kezelés nélkül – komoly és tartós konfliktusforrássá nőheti ki magát. Ilyen a belgazdaságban és a kínai társadalomban a belső piac viszonylagos elhanyagolása (bár a fogyasztás jelentős emeléséhez tetemes megtakarítások állnak rendelkezésre), a magas munkanélküliség, a példátlan méretű országon belüli munkaerő-vándorlás (e sereg összlétszáma akár a 200 milliót is elérheti), a mezőgazdasági termelés korlátjai, a fokozott környezetvédelmi terhelés és a regionális különbségek fokozódása. Középtávon igen súlyos problémák adódhatnak a vízhiányból és a máris változóban lévő demográfiai trendekből (öregedés – egyelőre – megfelelő biztosítási

¹ 2006-ban a világ vezető tíz legtehetősebb vállalata közé bekerült az Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), megelőzve a rangsorban szereplő két nyugat-európai nagyvállalatot (Royal Dutch Shell, Eon). Még erőteljesebb a kínai súly a bankszektorban, ahol az első tíz között három kínai is található. A már említett ICBC két amerikai bank mögött a harmadik, megelőzve a legnagyobb európai (Hongkong-Shanghai Bank Corporation). A Bank of China (magyarországi képviselője is van) a hetedik, a China Construction Bank pedig a nyolcadik (a Bloomberg jelentését idézi a *Frankfurter Allgemeine Zeitung*).

rendszer nélkül). Kína méreténél fogva mindennek elkerülhetetlen nemzetközi vetületei is vannak. Egyrészt azonnal jelentkezők, amit a töretlen exportoffenzíva, az ennek eredményeként rekordot rekordra döntő kereskedelmimérleg-többlet² és a gyorsan duzzadó valutatartalékok, valamint a fejlett országok – beleértve az EU – részéről is a protekcionista válaszlépések valószínűségének a fokozódása jellemez. Másrészt szinte nincs olyan területe a kínai gazdaságnak, amelynek ne lenne globális kihatása (főként a növekedés, a kereskedelem, a beruházások, de a nyersanyag- és energiafelhasználás vagy a környezetszennyezés esetében).

A bevezetőben néhány korlátozó megjegyzést kell tennünk. Először: ez a cikk nem foglalkozik a kínai fejlődés globális kérdéseivel. Szerzője tudatában van azonban annak, hogy szinte minden olyan terület, amely részét képezi az EU és Kína kapcsolatrendszerének, mozgatórugóiban és hatásaiban túlterjed a bilaterális kapcsolatok keretein és vannak regionális és globális következményei. Másodsor: a kétoldalú kapcsolatokat alapvetően az EU szemszögéből vizsgáljuk. Harmadsor: nem tartottuk feladatunknak a magyar–kínai kapcsolatok elemzését, annak ellenére, hogy Magyarország – mint az EU teljes jogú tagja – e kapcsolatrendszernek szerves részét képezi. Végül – részben területi, részben tematikai megfontolás alapján – külön tanulmány keretébe utaljuk a kétoldalú gazdasági kapcsolatokra kétségtelenül jelentős hatást gyakorló politikai (esetenként ideológiai-értékrendbeli) tényezőket.

A bilaterális kapcsolatok történeti áttekintése

Intézményi kapcsolatok Brüsszel és Peking között

A Kínai Népköztársaság 1975 májusában vette fel a diplomáciai kapcsolatokat az akkori Európai Közösséggel (European Communities – EC). Ezzel közel másfél évtizeddel előzte meg a legtöbb kelet- és közép-európai ország hasonló lépését, amire csak az 1988 nyarán a KGST és az EK között aláírt luxemburgi nyilatkozatot követően került sor (Jugoszlávia és Románia kivételével). Eltérően több más országtól, a lépést elsősorban nem gazdasági, hanem politikai szempontok motiválták. Az európai integráció 1975 elejétől funkcionáló közös kereskedelempolitikája nem szerepelt a diplomáciai kapcsolatok létesítését meghatározó kínai indítékok között, hiszen akkoriban a kínai gazdaságot még a befelé fordulás jellemezte, és külgazdasági érintkezése minimális volt. Kétségtelen azonban, hogy ez a lépés alapozta meg az első kereskedelmi egyezmény aláírását, amire 1978 áprilisában került sor. Egy évvel később tető alá hozták az első bilaterális szektorális megállapodást a textiltermékek kereskedelméről. Egy évtizedes, döntően politikai szintű közeledési folyamat eredményeként 1988 októberében nyitotta meg az Európai Bizottság pekingi képviselőjét. Közben 1985-ben a korábbi bilaterális egyezményt minőségileg felértékelték, és kereskedelmi és kooperációs egyezményre formálták (ezt a szintet csak 1989-ben érték el egyes közép-európai országok, elsőként Magyarország).

1989-ben azonban a Tiananmen téri események a hivatalos kapcsolatok befagyasztásához vezettek, továbbá az EK számos szankciót alkalmazott Kínával szemben (innen származik a máig tartó és egyre vitatottabb fegyverembargó). A kínai nyitás első világgaz-

² 2007 első félévében a kínai kereskedelem 82 milliárd eurós többlettel zárt, ami a 2005-ös egész éves többletet is túlszárnyalta, és a 2007. első félévi termelés 8 százaléka felelt meg. (*The Financial Times*, 2007. július 11.)

dasági következményei azonban nem tették lehetővé ennek az exlex állapotnak a hosszabb távú fenntartását. Az ideológiai-politikai megközelítés helyett – eltérően Brüsszel számos más harmadik országgal szembeni hozzáállásától – Kínát illetően a gazdasági megfontolások kaptak elsőbbséget. Ezért alig 15 hónappal később, 1990 októberében az Európai Tanács és az Európai Parlament a normális bilaterális kapcsolatok helyreállítása mellett foglalt állást. Erre a lépésre hivatalosan 1992 első felében került sor, miközben kivételként továbbra is érvényben maradt a fegyverembargó. Az ezt követő több mint egy évtizedet a kétoldalú kapcsolatok rendkívül dinamikus fejlődése jellemezte. Sorra indultak és számos lényeges területet átfogtak a „párbeszéd” jellegű (dialogue) fórumok, a magas szintű „tanácskozások” (consultations), a közös munkacsoportok (working group), amelyek több esetben konkrét kétoldalú egyezmények megkötéséhez vezettek.

A bilaterális kapcsolatok dinamikus fejlődését két további területen is nyomon lehet követni. Egyrészt az Európai Bizottság 1995-ben készítette el első stratégiai dokumentumát Kínával kapcsolatos hosszú távú politikájáról, amelyet 1998-ban, 2001-ben, 2002-ben, 2003-ban, majd 2006-ban újabb alapvető értékelések követtek. Kína 2003-ban fogalmazta meg első, kifejezetten EU-viszonylatú stratégiai elképzeléseit (amelyek a kínai külpolitika 1994. évi alapelvein nyugszanak). Rögtön ezt követően 2004-et Kína „Európa évének” nyilvánítja. Másrészt 1994-ben elindul a bilaterális politikai párbeszéd minőségileg új szakasza, amit 1998-tól éves rendszerességgel csúcstalálkozók követnek, hol Pekingben, hol Brüsszelben, hol pedig a soros EU-elnökség országában (Európában eddig Brüsszelen kívül Londonban, Koppenhágában, Hágában, Helsinkiben, 2007. november végén Pekingben). Mindeközben – a kínai politika alapelveit nem sértve, de az adott játékerteret Peking mindenkori előzetes egyetértésével kihasználva – Brüsszel irodát nyitott Hongkongban (1993), Kínával együtt aktívan bekapcsolódott az Ázsia–Európa Találkozóba (Asia-Europe Meeting, ASEM, 1996-tól), aktív részt vállalt a Kínai Népköztársaság és Hongkong viszonyának rendezésében (1997), és az annak következményeihez való sikeres alkalmazkodásban. Emellett – a kínai érzékenységet figyelembe véve – 2003-ban gazdasági és kereskedelmi hivatalt nyitott Tajvanon. Kína mindeközben – nem csekély európai támogatással – 2001 decemberében csatlakozik a WTO-hoz, de azzal az uniós kikötéssel, hogy nem kapja meg Brüsszeltől a „piacgazdasági státust”, ami mentesítené az EU antidömping-eljárásainak alkalmazása alól.

Az EU és Kína közötti meghatározó jogi keretet továbbra is az 1985-ben aláírt kereskedelmi és kooperációs szerződés képezi, ami továbbfejlesztett változata az 1978. évi megállapodásnak. Ez egészült ki 1994-ben, majd 2002-ben a politikai párbeszéd széles programjával. A jelenleginél átfogóbb Partnerségi és Kooperációs Egyezmény (PCA) megkötéséről a 2006. szeptemberi csúcson kezdtek el tárgyalni, amit követett az illetékes brüsszeli főbiztos pekingi látogatása 2007 januárjában. Reális várakozások szerint az egyezmény megkötéséhez legalább két évre lesz szükség részben annak stratégiai jellege, részben pedig az elmúlt időszakban felmerült feszültségek megfelelő kezelése miatt. Az EU jövőorientált, a 21. század kihívásait megfelelően kezelő dokumentumot akar, amely ugyanakkor „kiegyensúlyozott és kölcsönösen előnyös” megállapodásra épül. Ebben kiemelt kezelést kapnak a kereskedelmi és beruházási kérdések, különös tekintettel a még fennálló kínai korlátozások megszüntetésére. Emellett hangsúlyt helyez Brüsszel arra, hogy Kína egyre növekvő súlyának megfelelően vegye ki részét a multilaterális együttműködésből (beleértve a WTO-tagságából adódó jogokat és kötelezettségeket is). Bizonyára terítékre kerül az emberi jogok és a fegyverembargó kérdése is. Nagy valószínűséggel előre jelezhető azonban, hogy ezek csak abban az esetben és olyan formában rendezhetők, amelyek ideiglenesen sem kérdőjelezik meg a kereskedelmi és tőkekapcsolatok fejlesztésének hosszabb távú és folyamatosan előtérben álló prioritását (Commission, 2006a).

Az 1985. évi megállapodás négy fejezetre tagolódik (kereskedelem, gazdasági együttműködés, közös biztonság, záró rendelkezések). Ellentétben az EU számos más bilaterális megállapodásával, meghatározó (sőt, szinte kizárólagos) a gazdasági megközelítés. Az első cikkely leszögezi, hogy a szerződő felek fő törekvése egyrészt a kétoldalú kereskedelem ösztönzése és erősítése, másrészt a gazdasági együttműködés folyamatos bővítése. Összevetve a megállapodás szövegét az aláírása óta eltelt több mint két évtized konkrét lépéseivel, nyilvánvaló az egyre növekvő „szakadék” az akkori elképzelések és a jelenlegi helyzet között.

A kapcsolatok intenzitását jelzi, hogy a 2006. októberi állapot szerint az EU és Kína között hat szakosított egyezmény volt érvényben (ebből egy megújított), és további 22 területen folyt ágazati párbeszéd. Az előbbiekhöz tartoznak a következő egyezmények:

- a tudományos és technológiai együttműködésről (1998, megújítva 2004),
- a tengeri közlekedésről (2002),
- a kínai részvételről az EU Galileo nevű űrnavigációs projektjében (2003. október),
- az idegenforgalomról („jövőhágyott célországi státus” – ADS, 2002. május),
- a vámügyi együttműködésről (2004),
- kutatási egyezmény a nukleáris energia békés célú felhasználásáról (2004).

A 22 ágazati párbeszéd igen széles skálát fog át a szellemi tulajdonjogoktól és a vállalati, valamint versenypolitikától a makrogazdasági és pénzügyi kérdéseken át egészen a polgári légi közlekedésig, a munkajogi és szociális kérdésekig vagy az oktatási-kulturális témákig. Ezek többnyire azt a célt szolgálják, hogy sokoldalúan előkészítsék jövőbeli bilaterális (szakosított) egyezmények megkötését.

Bár az EU és Kína megállapodása – eltérően például a kelet- és közép-európai országokkal a kilencvenes évek első felében sorra kötött társulási egyezményektől – nem tartalmaz külön fejezetet a technikai és pénzügyi együttműködésről, erre is több példa akad már az elmúlt évek gyakorlatában. Egyrészt az EU jelentős politikai és technikai támogatást nyújtott Kínának a WTO-tagságra való felkészülésben, cserében viszont számos speciális feltételt alkudott ki saját vállalatai számára nyolc konkrét területen (telekommunikáció, biztosításügy, állami monopóliumok export-import korlátozásai, vámtételek, motoros járművek, kereskedelem, mezőgazdaság, horizontális intézkedések).³ Másrészt az EU a 2002–2006 közötti időszakban 250 millió eurós támogatást hagyott jóvá Kína számára, ami magába foglalta a technikai segítséget és tanácsadást, a képzést és a pénzbeli juttatásokat. Az utóbbi keretében több esetben indultak kínai és EU-forrásokból kofinanszírozott programok. Az EU 20 millió euróval támogatja a kínai társadalombiztosítási reformot (közismert, hogy a kínai lakosság túlnyomó hányadának nincs állami forrásból fedezett biztosítása és nyugdíja sem). További 17,2 millió eurót szán az európai és kínai vállalati vezetők cseréjére és képzésére. 15 millió euró szolgálja

³ A kínai mobiltelefon-piac felszabadítását Brüsszelnek sikerült két évvel sikerült előrehoznia. Ennek eredményeként a WTO-tagság pillanatában 25 százalékos külföldi részesedést három évvel később 49 százalékra lehetett emelni. Életbiztosítással foglalkozó vállalkozások 50-50 százalékos tulajdonhányaddal rendelkezhetnek. Ezen belül Kína WTO-ba való belépését követően azonnal 7 licenct adott európai biztosítótársaságoknak, és az állam által dominált nyersolaj-, olajtermék- és műtrágyapiac fokozatos megnyitását vállalta. Kína jelentősen (8-10 százalékra) csökkentette az európai termékekre alkalmazott vámtételeket, például gépek, üveg és kerámia, ruházati cikkek, kozmetikumok, italok esetében. Megszüntette a joint venture-höz kötődő korlátozásokat a motorgyártás terén, miközben 30-ról 150 millió dollárra emelte a helyi hatóságok keretét külföldi beruházások engedélyezésére. Nagy bevásárlóközpontok esetében is megszűntek a joint venture korlátozások. Vállalta Kína azt is, hogy javítja az európai agrártermékek piacra jutásának feltételeit, különös tekintettel a repceolajra, tejtermékekre, tésztaféleségekre, borra és olívrára. A horizontális intézkedések a helyi hozzáadott értékre (local content), az exportszubbenciókra, a kormányzati megrendelések transzparenciájára, valamint a hazai termelőknek nyújtott egyoldalú preferenciák (gyógyszerek, vegyi anyagok, cigaretta, alkoholos italok) fokozatos eltörlésére vonatkoznak.

a Kínán belüli távközlés fejlesztését, különös tekintettel a fejlett(ebb) tengerparti és a fejletlen belső régiók között. Külön figyelmet érdemel az az öt éves program, amely 2004-ben indult, és 15 millió eurós uniós és 5 millió eurós kínai támogatással segíti Kína sikeres WTO-tagságát, mindenekelött a még meglévő belső és a WTO-szabályoknak nem megfelelő gyakorlat megszüntetését, illetve WTO-konformmá változtatását, vagyis a tagságkor tett kínai kötelezettségek teljesítését. Az együttműködés hat fő területet ölel fel: a vám-, az import- és exportszabályozási rendszert, a mezőgazdaságot és élelmiszeripart, a kereskedelem technikai és egészségügyi korlátainak megszüntetését, a szellemi tulajdonjogokat, a szakpolitikai igazodást és a transzparenciát. A célok megvalósítása érdekében Brüsszel máris felállított egy projektvezetési egységet (Project Management Unit) Pekingben, ami az uniós gyakorlat megismertetését, kínai szakemberek európai képzését és tanulmányútajait, valamint az elmaradottabb kínai régiókba a tapasztalatok átadásának megfelelő áramlását irányítja és felügyeli.

Kína EU-politikájának alapelvei

Kína eddig egyetlen, speciálisan az EU-val, illetve az ország EU-kapcsolataival összefüggő hivatalos dokumentumot készített. Ez 2003. október 13-án jelent meg, és nagyrészt a kínai külpolitika azon általános alapelveire épül, amelyeket a Kínai Népköztársaság, pontosabban Jiang Zemin elnök még 1994-ben fogalmazott meg. Ennek egyik pillére Kína felkészítése a 21. századra, és a jövőorientált, hosszú távú, stabil és baráti együttműködés előnyben részesítése, a másik a kétoldalú kapcsolatokban a közös érdekek és érintkezési pontok azonosítása, egyúttal azonban a különbségek kölcsönös tiszteletben tartása. A harmadik az egyenlőség és a kölcsönös előnyök követelménye. Végül a negyedik a felmerülő nemzetközi problémák békés, tárgyalásos úton való rendezése, az együttműködés területeinek bővítése (Mészáros, 2006). Egy évtized alatt (1994–2003 között) Kína számára az európai kapcsolatok egyértelműen felértékelődtek. Ez részben köszönhető a kétoldalú gazdasági kapcsolatok gyors fejlődésének, másrészt pozitív szerepet játszott az is, hogy Hongkong és Makaó státusát illetően nem merültek fel problémák a két fél között. Végül nem feledkezhetünk meg az unipoláris amerikai törekvések „egységesítő” hatásáról sem, ami mindkét felet a multilateralizmus erősítésében tette és teszi ma is érdekeltté. Ezek alapján született meg 2003-ban a kínai EU-dokumentum, amely az első ilyen jellegű hivatalos anyag Kína külföldi partnereinek sorában (Barysch–Grant–Leonard, 2005).

A dokumentum leszögezi, hogy a kínai–EU kapcsolatok az ezredforduló utáni első években kedvezőbbek, mint bármikor korábban voltak. A kétoldalú viszonylatban nem merül fel egyetlen alapvető konfliktus sem, egyik részéről sincs katonai fenyegetés. Ez azonban nem jelenti azt, hogy különböző okok miatt (történelmi, kulturális, gazdasági) ne lennének esetenként nézeteltérések és érdekütközések. Alapjában véve azonban a két gazdaság egymást nagymértékben kiegészíti (olcsó munkaerő, illetve fejlett technológia). A bilaterális kapcsolatoknak immár nemcsak a kölcsönös tiszteletben és egyenlőségben kell alapulniuk, de a két félnek közösen kell támogatnia a globális stabilitást is. Kínai követelményként fogalmazódik meg a kínai áruk piacra jutási feltételeinek további javítása az EU-ban, továbbá a piacgazdasági státus megadása az EU részéről. Külön hangsúlyt kap – egyfajta kölcsönös tanulási folyamat keretében ágyazva – az emberek közötti közvetlen kapcsolatok erősítése. Ez mindenekelött a tudományos, kutatás-fejlesztési, oktatási területre vonatkozik, és döntően a fiatal generációt érinti.

Kínától eltérően az EU az elmúlt évtizedben több fontos stratégiai dokumentumot jelentetett meg a kétoldalú kapcsolatok jellegéről, kívánatos fejlesztési irányairól és potenciális konfliktusairól, valamint azok EU által kívánatosnak tartott kezelési módzatairól.

Az első bizottsági közlemény 1998-ban született, és a Kínával való „átfogó partnerség” kialakítását célozta meg. Ezt követte a bizottság 2001. májusi jelentése az előző három év értékeléséről, valamint az uniós politika hatékonyabbá tételének szükségességéről és eszközeiről. 2002 márciusában látott napvilágot a bizottságnak a 2002–2006 közötti periódusra megfogalmazott „országjelentése”, amelyben már megjelenik a „stratégiai” jelző. „Érlelődő partnerség” a fő címe a 2003. szeptemberi jelentésnek, amely először rendszerezte a közös érdekeket és a megjelenő új kihívásokat a kétoldalú kapcsolatokban. 2006-ban két dokumentum is született. Az egyik a bizottság közleménye, amely az EU és Kína partnerségének erősödésére és az ebből adódó növekvő kölcsönös felelősségre helyezi a hangsúlyt (Commission, 2006b). A másik egy munkaanyag, amely aláhúzza a kapcsolatok jelenét és várhatóan jövőjét is végigkísérő kettősséget az erősödő partnerség és a fokozódó verseny dilemmája formájában (Commission, 2006a).

A gazdasági kapcsolatok fejlődése, fő jellemzői és problematikus területei

Kereskedelmi kapcsolatok a statisztikák tükrében

A kétoldalú kereskedelmi kapcsolatokat alapvetően három keret határozza meg. A még 1985-ben aláírt kereskedelmi és kooperációs egyezmény, a Kína és az EU WTO-tagságából fakadó multilaterális kötelezettségek, valamint az EU általános vámpreferencia-rendszere (GSP).⁴ Ezeket egészítik ki a mindkét oldalon fellelhető speciális intézkedések, amelyek korlátozzák a kölcsönös piacra jutási feltételeket. Az EU részéről ebben a vonatkozásban a legnagyobb hatása annak van, hogy Kína – WTO-tagsága ellenére – mind a mai napig nem élvezheti a piacgazdasági státusból fakadó előnyöket, vagyis továbbra sincs védve az EU antidömping-eljárásaitól. Ebben a megkülönböztetett kezelésbe – amely 2016-ig marad érvényben – maga Kína egyezett bele, hiszen ez volt WTO-tagságának egyik feltétele.

Ennek ellenére, Kína már 2003-ban kezdeményezte a fenti diszkrimináció megszüntetését az EU-nál, és a kérdést legfontosabb külpolitikai prioritásai között tartja számon. A kínaiak azzal érvelnek, hogy immár 28 éve indították az azóta is páratlan sikerű gazdasági reformot, és jelentősen előrehaladtak a piacgazdaság kiépítésében (miközben egyetlen, még a legfejlettebbnek tekintett piacgazdaság sem tekinthető ideális esetnek). Emellett olyan országok, mint Ausztrália, Szingapúr vagy Új-Zéland már megadták Kínának ezt a státust. Ezzel szemben az EU sorozatosan kettős mércével méri az egyes országokat, így például – bár még nem WTO-tagok – gyakorlatilag piacgazdaságnak tekinti Oroszországot vagy Ukrajnát. Arról nem is szólva, hogy az európai integráció agrárpolitikája ugyancsak távol esik a piacgazdasági elvek következetes alkalmazásától.

Ezzel szemben az EU – miközben elismeri a piacgazdasághoz vezető kínai út sikerreit és eredményeit – úgy érvel, hogy Kínának még legalább négy feltételt kell teljesíte-

⁴ Brüsszel 178 országot vont be a GSP-körbe, amelynek keretében autonóm kereskedelmi preferenciákat nyújt a fejlődő országokból származó importra. 2005-ben Kína volt e rendszer második legnagyobb hasznélvezője, miután a GSP hatálya alá tartozó teljes EU-import 10,3 százalékát képviselte.

nie ahhoz, hogy megkapja a kívánt státust. Ezek közé tartozik az állam közvetlen gazdasági beavatkozásának csökkentése, valamennyi vállalat és gazdasági egység diszkriminációmentes kezelése, a szellemi tulajdonjogok nemzetközi játékszabályoknak megfelelő védelme és a pénzügyi szektor transzparenciájának növelése.

Minden jogi korlátozás dacára az EU és Kína közötti kereskedelmi kapcsolatok az elmúlt években nemcsak dinamikusán fejlődtek, hanem több szempontból is minőségi változáson mentek keresztül. Ezt jelzi, hogy 2005-re az EU vált Kína első számú kereskedelmi partnerévé, megelőzve az USA-t és Japánt. Igaz, hogy az EU a kínai importban 12,6 százalékkal csak a harmadik helyet foglalta el (Japán 13,9 százalékos és Dél-Korea 13,4 százalékos részesedését követve), az exportban pedig 19,3 százalékkal második volt (a 21,9 százalékos USA után), de a teljes kereskedelmi forgalmat tekintve valamennyi versenytársát megelőzte. A legfrissebb adatok szerint 2007 első felében már az EU volt Kína legfontosabb exportpiaca, miközben az USA a második helyre szorult.⁵

Hasonlóan drámai fordulat következett be az EU harmadik országokkal fenntartott kereskedelmében is. 2006-ban Kína leszorította az első helyről az USA-t mint az EU legfontosabb importörét. Ezzel szemben az európai integráció külső exportjában – jelentős részarány-növelés ellenére – Kína még csak a negyedik helyen áll (a nagy fölényrel vezető USA, továbbá Svájc és Oroszország után).

Az 1. és 2. táblázatban az EU külső exportjában és importjában (extra-EU) meghatározó (illetve kiválasztott) országokat összesítettük a 2002. és 2006. évi adatok alapján. A közösség külső exportja 2006-ban 1156 milliárd eurót tett ki, ami négy év alatt közel 30 százalékos növekedést jelent. A Kínába irányuló EU-kivitel messze átlag felett, négy év alatt több mint 80 százalékkal nőtt (35-ről közel 64 milliárd euróra). (Ez 2006-ban több mint 50 százalékkal haladta meg az EU Magyarországra irányuló kivitelét, de kevesebb mint 10 százalékkal a Csehországba irányuló EU-exportot, és több mint 10 százalékkal volt alacsonyabb, mint az EU kivitele Lengyelországba.) Igaz, az Oroszországba, valamint az új EU-tag Romániába menő kivitel több mint megkétszereződött, és a tagjelölt Törökországba menő export is dinamikusabbnak bizonyult, mint a kínai viszonylatú.

A messze átlag feletti fejlődés eredményeként az EU Kínába irányuló kivitele a teljes extra-EU kivitelem belül 3,8-ről 5,4 százalékra bővült, és a közeljövőben akár a második helyre is kerülhet, megelőzve Oroszországot és Svájcot. Ugyanakkor még hosszú ideig nem látszik veszélyeztetni az amerikai piac meghatározó fontosságát az EU számára.

Alapvetően más képet tár elénk az EU-import alakulása. A Kínából származó behozatal 2002 és 2006 között több mint megkétszereződött, és megközelítette a 200 milliárd eurót. 2002-ben az USA még kétszer annyit exportált az EU-ba, mint Kína. Négy évvel később az utóbbi EU-viszonylatú kivitele 11 százalékkal volt magasabb, mint az amerikai export értéke. A kínai kivitel dinamikájával csak az olajárak tetemes emelkedéséből profitáló Oroszország tudott lépést tartani. Következésképpen Kína részvétele az EU külső importjában négy év alatt 9,6-ről 14,4 százalékra nőtt, miközben az amerikai részesedés látványosan, közel 20 százalékról 13,2 százalékra csökkent, az orosz pedig 7-ről 10 százalék fölé emelkedett.⁶ Az új tagállamokkal összehasonlítva az állapítható meg, hogy a visegrádi négyek összesített kivitele az EU-25-be kevesebb mint 5 százalékkal volt magasabb a kínai kivitelnél (ezen belül a 2006. évi magyar kivitel a megfelelő kínai értéknek még az egynegyedét sem tette ki).

⁵ *The Financial Times*, 2007. július 11.

⁶ Bár nem e cikk feladata, mégsem lehet szó nélkül hagyni az amerikai részesedés csökkenésének mértékét. Különösen azért nem, mert időközben az euró számottevően felértékelődött a dollárral szemben, aminek – várakozások szerint – az amerikai behozatal olcsóbbodását, következésképpen az USA gazdasága versenyképességének javulását kellett volna eredményeznie.

Az Európai Unió (25) exportja harmadik országokba (extra-EU)

Célország	2002 (milliárd euró)	2006 (milliárd euró)	Növekedés 2006 (2002=100)	Részarány 2002 (extra-EU = 100)	Részarány 2006 (extra-EU = 100)
Összes	891,9	1 155,6	129,6	100,0	100,0
USA	247,9	268,9	108,5	27,3	22,7
Svájc	72,8	86,7	119,1	8,0	7,3
Oroszország	34,4	72,4	210,5	3,8	6,1
Kína	35,1	63,5	180,9	3,8	5,4
Törökország	26,6	49,8	187,2	2,8	3,9
Japán	43,5	44,7	102,8	4,8	3,8
Norvégia	28,2	38,3	135,8	3,1	3,2
Románia	13,3	27,7	208,3	1,4	2,3
Kanada	22,9	25,1	109,6	2,5	2,2
India	14,3	24,3	169,9	1,6	2,0

Forrás: Eurostat. External and intra-European Union trade. Monthly Statistics, 2007, 4. sz.

2. táblázat

Az Európai Unió (25) importja harmadik országokból (extra-EU)

Származási ország	2002 (milliárd euró)	2006 (milliárd euró)	Növekedés 2006 (2002=100)	Részarány 2002 (extra-EU = 100)	Részarány 2006 (extra-EU = 100)
Összesen	937,0	1 348,2	143,9	100,0	100,0
Kína	90,1	194,0	215,3	9,6	14,4
USA	182,6	177,6	97,3	19,5	13,2
Oroszország	64,5	140,5	217,8	6,9	10,4
Norvégia	48,0	79,2	165,0	5,1	5,9
Japán	73,7	76,8	104,2	7,9	5,7
Svájc	61,7	71,5	115,9	6,6	5,3
Törökország	24,6	41,6	169,1	2,6	3,1
India	13,7	22,6	165,0	1,5	1,7
Kanada	16,7	19,8	118,6	1,8	1,5
Románia	11,4	18,3	160,5	1,2	1,4

Forrás: Eurostat. External and intra-European Union trade. Monthly Statistics, 2007, 4. sz.

A külső exportban, illetve importban tükröződő és alapvetően különböző kínai részarány az elmúlt években nem különösebben zavarta az EU-t. Ennek egyik oka az volt, hogy az EU is dinamikusan tudta növelni kínai viszonylatú kivitelét, és számos olyan piaci szegmenst tudott meghódítani, ami egyes (vezető) európai iparágak számára tetemes expanziót biztosított. Másrészt Kína úgy vált az EU vezető külső szállítójává, hogy nagymértékben korábban más ázsiai országokból származó importot helyettesített. Valójában immár egy évtizede kelet- és dél-ázsiai országok adják az EU külső importjának kereken egyharmadát. Ez az arány 1998-ban éppúgy 33,7 százalék volt, mint 2006-ban. Csak eközben az ázsiai szállítók közti belső arányok alakultak át erőteljesen, hiszen az

1998-ban 6,5 százalékos kínai részesedés 2006-ra 14,4 százalékra emelkedett, miközben például Japáné 10 százalék felettiről 5,6 százalékra, az ASEAN-é (Délkelet-ázsiai Nemzetek Szövetsége – Association of Southeast Asian Nations) pedig 8-ról 5,8 százalékra mérséklődött. Gyakorlatilag a teljes különbözet (fogyás) a kínai részarány növekedésében jelenik meg. Végül azt is érdemes megemlíteni, hogy az EU áruexportját igen jelentős uniós szolgáltatáskivitel kísérte, amely 1994 és 2004 között meghatszorosodott.

A fentiek részlegesen magyarázzák, hogy – néhány szektor átmeneti védelmétől eltekintve – miért nem okozott az eddigiekben különösebb problémát az EU számára az évről évre duzzadó bilaterális kereskedelmimérleg-hiány. Az utóbbi vonatkozásában mindig célszerű több év kumulált adatait használni az elemzéshez, mivel egy-egy év mérlegtöbblete vagy -hiánya lehet specifikus tényezők következménye (árváltozás, keresletingadozás, egyes vezető piacoknak az általános környezettől eltérő viselkedése stb.). Ezért nem annyira a 2006. évi, mint a 2002–2006 közötti öt éves időszak összesített adatai adnak megfelelő alapot az elemzéshez. A 3. táblázat talán legszembeötlőbb üzenete az, hogy az EU összességében az 500 milliárd eurót meghaladó kereskedelmi deficitje (ez természetesen nem tartalmazza a szolgáltatáskereskedelem vagy a tőkejöveldelmek többletét) döntő mértékben a 439 milliárd eurós kínai viszonylatú deficittel magyarázható. A korábbi évektől eltérően az USA-val szemben elért tetemes többlet már nem képes finanszírozni a kínai viszonylatú deficitet. Azonban nemcsak a deficit mértéke, hanem az uniós export és import közötti különbség sem hagyható figyelmen kívül. Ugyanis a deficit mértékét alapvetően az magyarázza, hogy az EU exportja a Kínából származó importnak alig egyharmadát tudja fedezni (szemben a rendszeres és jelentős aktívumot mutató európai és észak-amerikai viszonylattal). Még a legfontosabb energiaszállítókkal szembeni fedezettségi mutató is jóval kedvezőbb, mint a kínai kereskedelemé.

3. táblázat

Az Európai Unió (25) kereskedelmi mérlege a harmadik országok viszonylatában

Ország	2006 (milliárd euró)	2002–2006 (kumulált milliárd euró)	Fedezettség Export/import 2006	Fedezettség Export/import 2002–2006
Összesen	-192,7	-505,0	85,7	90,7
USA	+91,3	+391,0	151,4	146,5
Svájc	+15,2	+67,8	121,3	121,1
Kanada	+5,3	+30,8	126,8	135,7
Törökország	+8,2	+29,7	119,7	118,3
Románia	+9,4	+23,9	151,4	132,9
India	+1,7	+5,8	107,5	106,8
Norvégia	-40,9	-141,8	48,4	52,8
Japán	-32,1	-155,4	58,2	58,2
Oroszország	-68,1	-225,4	51,5	52,3
Kína	-130,5	-439,0	32,7	35,4

Forrás: Eurostat. External and intra-European Union trade. Monthly Statistics, 2007, 4. sz. és saját számítások.

Nem kétséges, hogy a kölcsönös összefonódottság magas szintje és a Kínával fenn tartott kereskedelmi-gazdasági kapcsolatok egész sor pozitív multiplikátorhatása ellenére a bilaterális kereskedelem hatalmas és gyorsan növekvő deficitje jelentősen erősíti az EU-ban az ellenlépéseket követelők táborát, beleértve a kínai exporttal szembeni pro-

tekcionista, piackorlátozó lépéseket is. Ennek külön hangsúlyt adhat, hogy – előzetes számítások szerint – a 2006. évi, 130 milliárd eurós rekorddeficit (ami kiemelkedően a legmagasabb bilaterális mérleghiány az EU kereskedelmében) 2007-ben akár 170 milliárdra is duzzadhat.

Ahhoz azonban, hogy pontosabban meghatározhassuk az EU kereskedelempolitikai játéktérét, célszerű először megismerni a kétoldalú kereskedelem áruszerkezetét. A megfelelő adatokat a 4 és 5. táblázat tartalmazza.

4. táblázat

Az Európai Unió (25) Kínába irányuló exportjának áruszerkezete 2006-ban

Árucsoport	Millió euró	Összes, részarány (%)	Növekedés 2006/2005	Millió euró	Kína, részarány (%)	Növekedés 2006/2005 (%)
Összes	1 179 680	100,0	10,0	63 272	100,0	22,5
SITC 0	40 227	3,4	10,2	621	1,0	3,9
SITC 1	18 634	1,6	14,6	258	0,4	29,9
SITC 2	25 491	2,2	22,9	4 712	7,4	46,8
SITC 3	54 010	4,6	22,4	100	0,2	57,0
SITC 4	2 561	0,2	3,7	30	0,0	52,6
SITC 5	186 900	15,8	12,0	6 012	9,5	16,5
SITC 54	67 840	5,8	14,1	858	1,4	19,7
SITC 6	169 847	14,4	11,6	8 501	13,4	22,3
SITC 67	34 021	2,9	12,8	2 654	4,2	9,8
SITC 7	516 996	43,8	7,4	37 709	59,6	21,7
SITC 74	77 775	6,6	16,8	6 582	10,4	14,2
SITC 77	81 018	5,9	11,6	6,578	10,4	19,8
SITC 78	115 617	9,8	10,2	4 815	7,6	69,7
SITC 8	133 255	11,3	10,1	3 788	6,0	17,2
SITC 87	33 880	2,9	7,6	2 075	3,3	20,6

Megjegyzés: SITC 0 = élelmiszerek, élőállatok,
 SITC 1 = ital- és dohányárúk,
 SITC 2 = nyersanyagok,
 SITC 3 = energiahordozók,
 SITC 4 = növényi olaj és zsír,
 SITC 5 = vegyi termékek,
 54 = gyógyszerek,
 SITC 6 = anyag szerint csoportosított feldolgozóipari termékek,
 67 = vas- és acélárúk,
 SITC 7 = gépek, berendezések, közlekedési eszközök,
 74 = általános célú gépek és berendezések,
 77 = elektromos gépek,
 78 = közúti járművek,
 SITC 8 = különböző feldolgozóipari termékek,
 87 = tudományos, mérő- és ellenőrzőműszerek.

Forrás: Eurostat. External and intra-European Union trade. Monthly Statistics, 2007, 4. sz. és saját számítások.

Az Európai Unió (25) Kínából származó importjának áruszerkezete 2006-ban

Árucsoport	Millió euró	Összes, részarány (%)	Növekedés 2006/2005 (%)	Millió euró	Kína, részarány (%)	Növekedés 2006/2005 (%)
Összes	1 348 318	100,0	14,3	194 006	100,0	21,0
SITC 0	61 541	4,6	7,7	2 721	1,4	23,8
SITC 1	6 157	0,5	5,6	70	0,0	1,7
SITC 2	57 554	4,3	18,9	2 467	1,3	3,8
SITC 3	338 630	25,2	24,2	630	0,3	-13,7
SITC 4	5 307	0,4	23,8	92	0,0	162,0
SITC 5	108 787	8,1	12,8	6 258	3,2	20,8
SITC 54	35 034	2,6	13,4	883	0,5	10,3
SITC 6	160 362	11,9	25,1	26 076	13,4	37,3
SITC 67	30 094	2,2	34,4	4 010	2,1	176,0
SITC 7	400 816	29,8	5,7	92 948	47,9	23,7
SITC 75	79 985	6,0	12,6	31 767	16,4	23,1
SITC 76	70 334	5,2	6,6	28 517	14,7	29,2
SITC 77	78 487	5,8	8,0	19 454	10,0	22,2
SITC 78	54 395	4,0	14,7	2 268	1,2	22,5
SITC 8	180 577	13,4	11,4	62 129	32,0	12,8
SITC 84	58 980	4,4	11,8	20 667	10,7	10,8
SITC 87	27 398	2,0	11,1	2 140	1,1	20,9

Megjegyzés: SITC 75 = irodagépek és számítógépek,

SITC 76 = hírközlési berendezések, tv, videó,

SITC 84 = ruházati termékek.

A további termékcsoportok meghatározásához lásd a 4. táblázatot.

Forrás: Eurostat. External and intra-European Union trade. Monthly Statistics, 2007, 4. sz. és saját számítások.

Az EU–Kína kereskedelem legfontosabb áruszerkezeti jellemzője, hogy – első látásra – számos hasonlóságot mutat. Mindenekelőtt a fejlett országok közötti árucserében megszokott magas (meghatározó) gépipari hányadra kell utalni. 2006-ban gépek és berendezések adták az EU-kivitel közel 60, a kínai export közel 50 százalékát. Megegyezett az anyag jellegű ipari termékek részesedése (13,4 százalék), míg az EU kivitelében jóval nagyobb volt a nyersanyagok és vegyi termékek részesedése, amivel szemben a kínai kivitelben a különböző fogyasztási jellegű cikkek magasabb hányada állt.

A Kínából származó import legfontosabb üzenete, hogy – ellentétben a máig széles körben tapasztalható hiedelemmel – meghatározó tételei a gép- és elektromos ipar különböző termékei. 2006-ban a gépek és berendezések exportja az EU-ba kb. 50 százalékkal volt magasabb, mint a fogyasztási cikkeké. Kína ugyanannyi elektromos gépipari terméket (SITC 77) helyezett el az EU piacán, mint amennyi ruházat cikket (SITC 84) exportált oda. Az utóbbiak a telekommunikációs készülékek (SITC 76) kivitelének alig 70 százalékát, az irodagépek és számítógépek (SITC 75) kivitelének pedig kevesebb mint kétharmadát képviselték.

Azt, hogy a kínai exportoffenzíva az EU irányába széles termékkálán bontakozott ki, és közel sem korlátozódik az európai társadalom jelentős része által még mindig feltételezett olcsó, gyenge minőségű, többnyire könnyűipari munkaigényes termékekre, mindennél beszédesebben tükrözik az egyes árucsoportok kétoldalú kereskedelmének mérleg- és fedezettségi adatai.

Az EU–kínai kereskedelem áruszerkezeti mérlegének jellemzői 2006-ban

Árucsoportok	EU-mérleg (millió euró)	Fedezettségi mutató (EU-export/EU-import)
Összes	-130 734	32,6
SITC 0	-2100	22,8
SITC 1	+188	368,6
SITC 2	+2245	191,0
SITC 3	-530	15,9
SITC 4	-62	32,6
SITC 5	-246	96,1
SITC 54	-25	97,2
SITC 6	-17 575	32,6
SITC 67	-1356	66,2
SITC 7	-55 239	40,6
SITC 74	+270	104,3
SITC 75	-30 878	2,8
SITC 76	-26 422	7,3
SITC 77	-12 876	33,8
SITC 78	+2547	212,3
SITC 8	-58 341	6,1
SITC 84	-20 507	0,8
SITC 87	-65	97,0

A megfelelő SITC kategóriákhoz lásd a 4. és 5. táblázat megjegyzéseit.

Forrás: Eurostat. External and intra-European Union trade. Monthly Statistics, 2007, 4. sz. és saját számítások.

A 6. táblázat adatai szerint az EU – a kétoldalú kereskedelem volumenéhez és mérlegéhez képest – szerény többletet a járművek (2,5 milliárd euró) és a nyersanyagok (2,2 milliárd euró) esetében tudott felmutatni [emellett a rendkívül csekély forgalom következtében minimálisnak tekinthető többlete alakult ki az ital- és dohányárúk, valamint magasabb kétoldalú forgalom mellett az általános gépek és berendezések (SITC 74) kereskedelmében]. Az közismert, hogy Kínának hatalmas többlete van a feldolgozott (fogyasztói) iparcikkek esetében (több mint 58 milliárd euró 2006-ban), amin belül a ruházati termékek több mint 20 milliárd eurót képviselnek. Az is többé-kevésbé sejthető, hogy az alapanyagok szerint csoportosított kész- és félkész termékek esetében is érvényre jut a kínai versenyelőny (itt 17,6 milliárd euró volt a kínai többlet). Az azonban már közel sem köztudott, hogy a nemzetközi vegyi hatalomként számon tartott EU-nak, ha minimálisan is, de negatív volt a vegyipari kereskedelmi mérlege is. Sőt, hasonlóan több gyógyszer- és műszert importált az EU Kínából, mint amennyit ott el tudott helyezni (a különbségek azonban e vonatkozásban is csekélyek). Az igazi áttörést a gépek és berendezések kétoldalú kereskedelmének több mint 55 milliárd eurós kínai többlete jelenti, ami majdnem akkora, mint az ipari fogyasztási cikkek terén kimutatható kínai többlet. Ezen belül több mint 30 milliárd eurós kínai többlet jelentkezett 2006-ban az irodagépek esetében, 26 milliárdos a hírközlési eszközök területén (mindkettő többlete meghaladja a ruházati termékek kereskedelmében regisztrált szufficitet), és közel 13 milliárdos többletet mutatott az elektromos gépek kétoldalú kereskedelme.

Az EU–kínai kereskedelem fő árucsoportjainak export/import fedezettségi mutatói négy kategóriába sorolhatók. A 32,6 százalékos átlag körül alakult az anyagjellegű feldolgozott termékek (SITC 6), egészében véve a gépek-berendezések (SITC 7), ezen belül pedig az elektromos gépek (SITC 77) kereskedelmi mérlege. A második csoportba az a néhány termékosztály tartozik, ahol az EU többet exportált Kínába, mint onnan behozott. E vonatkozásban az egyetlen, de a közeljövő szempontjából ígéretes exportcikket a járművek képviselik, amelyekből a 2006. évi kivitel több mint kétszerese volt a behozatalnak. A harmadik csoportba sorolhatók a kiegyensúlyozott mérleget mutató termékkörök. Hozzá kell azonban tenni, hogy egyrészt itt nagyrészt és hagyományosan európai versenyelőnyökkel jellemezhető termékekről van szó, másrészt a többségében már 2006-ban megfigyelhető kínai többlet minden jel szerint igen gyorsan tovább fog fokozódni a következő években (vegyipari cikkek, ezen belül gyógyszerek, általános célú gépek és berendezések, műszerek esetében). Végül a negyedik és a kereskedelmi volumen, valamint a mérleg szempontjából meghatározó tételeket nyomasztó kínai többlet jellemzi. A fogyasztási iparcikkek uniós exportja alig 6 százaléka a Kínából érkezett importnak (ezen belül a ruházati cikkek esetében még az 1 százalékot sem éri el!). Ennél is figyelemreméltóbb, hogy az EU irodagépexportja Kínába a megfelelő kínai importnak 2,8 százalékát (!) teszi ki, miközben a hírközlési kereskedelem fedezettségi mutatója 7,3 százalék.

7. táblázat

**Kína részesedése az EU (25) teljes külső
exportjában és importjában főbb árucsoportok szerinti bontásban
(2006-ban, százalékban)**

Árucsoportok	Az EU exportjában	Az EU importjában
Összesen	5,4	14,4
SITC 0	1,5	4,4
SITC 1	1,4	1,1
SITC 2	18,5	4,3
SITC 3	0,2	0,2
SITC 4	1,2	1,7
SITC 5	3,2	5,8
SITC 54	1,3	2,5
SITC 6	5,0	16,3
SITC 67	7,8	13,3
SITC 7	7,3	23,2
SITC 74	8,5	
SITC 75		39,7
SITC 76		40,5
SITC 77	8,1	24,8
SITC 78	4,2	4,2
SITC 8	2,8	34,4
SITC 84		35,0
SITC 87	6,1	7,8

Az egyes SITC kategóriákhoz lásd a 4. és 5. táblázat magyarázatát.

Forrás: Eurostat. External and intra-European Union trade. Monthly Statistics, 2007, 4. sz. és saját számítások.

Az egyre nagyobb áruskálát átfogó kínai exportoffenzíva azonban nemcsak a gyors növekedésben és a hasonló gyorsasággal duzzadó kereskedelmimérleg-többletben jelenik meg, hanem abban is, hogy az EU harmadik országokkal folytatott kereskedelmében egyre meghatározóbb a kínai részarány. Ezt egyértelműen tükrözik a 7. táblázat export-és importpiaci mutatói.

Az EU harmadik országokkal folytatott kereskedelmében ugyan érezhetően nőtt az elmúlt években a kínai felvevőpiac fontossága, de meghatározónak tekinthető (18,5 százalékos) részarányt csak az ásványi nyersanyagok (SITC 2) esetében tudott elérni, ami nem éppen fejlett ipari országok exportjának a jellemzője. Minden más árucsoport esetében Kína felvevőpiacként a 10 százalékos határ alatt maradt. Ezzel szemben az EU külső importjában a kínai termékek egyes termékpiacon kétségtelen domináns pozícióra tettek szert. Az EU irodagép- (SITC 75) és hírközléscikk-behozatalának (SITC 76) kerekén 40-40 százaléka származik Kínából, de egyharmad feletti a kínai termékek jelenléte a ruházati cikkek (és általában az ipari fogyasztási cikkek, SITC 84, illetve 8) piacán, míg egynegyed körüli hányadot képviselnek az elektromos gépek (SITC 77) és általában a gépek-berendezések (SITC 7) is az EU harmadik piacokról származó teljes behozatalában.

Az EU 2004. (majd 2007.) évi bővítése kapcsán megfogalmazódtak bizonyos kínai aggályok, miszerint a bővítés több területen veszélyeztetheti a kínaiak európai exportoffenzíváját, hiszen jelentősen olcsóbb munkaerő-költségű, az emberi erőforrások szempontjából általában jól ellátott, ugyanakkor földrajzilag közel fekvő és kulturálisan homogénnek tekinthető térség csatlakozásáról volt/van szó. Ezek a félelmek azonban egyelőre nem igazolódtak. Részben azért, mert a bővítés kereskedelemteremtő hatásai – a csatlakozás előtt szinte teljes körű szabad kereskedelem következtében – már korábban kibontakoztak. Részben azért, mert a kínai bérköltségek továbbra is jelentős versenyelőnyt teremtenek, annál is inkább, mert az új tagállamokban megindult felzárkózás többek között a bérköltségek gyors emelkedésében is kifejezésre jut. Végül részben azért, mert a csatlakozás pillanatától érvényesülő vámunió a legtöbb termék esetében – és esetenként jelentősen – csökkentette a korábbi nemzeti vámtételeket az EU szintjére. Mindez pedig a Kínából érkező import erősödését jelezte előre az új tagállamokban.⁷

Problémák, feszültségek és megoldási kísérletek

Az EU és Kína között kibontakozó kereskedelmi expanzió két új minőségi elemet hordoz. Az egyik a páratlan dinamika, amivel a két szerződött/szerződő fél egymás (egyik) legjelentősebb kereskedelmi partnerévé vált az elmúlt években. A másik a kereskedelem áruszerkezete, ami egyre inkább – nem utolsósorban a globalizáció hatására – a fejlett országok közötti jellemvonásokkal rendelkezik. Ez a helyzet egyszerre értéke- li fel mindkét fél globális felelősségét a világgazdaság és a világkereskedelem normális és egyre inkább akadályokat megszüntető működése érdekében, miközben természetsszerűen magas szinten termel ki feszültségeket és esetenként súlyos problémákat.

Ahhoz, hogy a konfliktusok tényleges elemeit egyértelműen azonosítani lehessen, világos különbséget kell tenni a kínai versenyképességet tápláló piaci tényezők és a mesterségesen teremtett versenyelőnyök között. A „csábítás” mindkét oldalon jelen van. Az EU esetében úgy, hogy a tényleges versenyelőnyök egy részét is a kínai központi (állami) beavatkozás következményének tartják. Kínai oldalon pedig az a megközelítés

⁷ Az új EU-tagállamok és Kína gazdasági kapcsolatairól – a stratégiai projekt folytatásaként – külön tanulmányok készülnek.

jelenik meg, hogy azt is versenyelőnynek szeretnék elkönyvelni, ami mögött egyértelműen WTO-ellenes és a piacgazdaság alapvető működési szabályait sértő folyamatok és beavatkozások húzódnak meg. Kiindulásként azonban el kell fogadnunk, hogy új és rendkívül versenyképes gazdaság jelent meg a világ gazdaságában, amely egyre inkább befolyásolja a globális folyamatokat éppúgy, mint a kétoldalú kapcsolatokat vagy a multilaterális megállapodási kísérleteket (például: WTO). Ez, a fejlett országok részéről a gazdaság és különösen a nemzetközi kereskedelem szabadságát évtizedeken keresztül axiómaként hirdető, mert saját gazdasági érdekeiknek megfelelő álláspont kerül most szembe a hasonló „értékrendű” kínai (továbbá indiai, brazil, mexikói, egyéb távol-keleti stb.) törekvésekkel. Ebből három eltérő szinten adódnak problémák. A viszonylag leg-egyszerűbb a szektorális konfliktusok kezelése (textiliák, ruházati cikkek, cipők, gumi-árúk stb.). A középső szintet az egyes termékeken túlterjedő kereskedelempolitikai konfliktusok képezik. Végül a legmagasabb szinten már alapvető politikai-stratégiai érdek- és értékkülönbségek jelennek meg (a kereskedelmi egyensúly kérdéseitől az árfolyampolitikán át a stratégiai együttműködéshez szükséges és rövidebb-hosszabb ideig fennmaradó és kölcsönösen tiszteletben tartott kompromisszumokig).

Az EU és Kína között az utóbbi WTO-tagságát követően is voltak kereskedelmi konfliktusok. Ezek mindenekelőtt a ruházati cikkek és lábbelik EU-ba irányuló kínai exportját érintették. A történet számos ruházati cikkel kezdődött, amelyekre 2005 elejétől megszűntek az EU (és az USA) korábbi átmeneti korlátozásai. Rövid néhány hónap alatt drámai mértékű növekedésnek indult az immár „szabaddá vált” kínai export. Ez ugyan nagymértékben más exportőrök áruit szorította ki az EU-piacról (például: Banglades, Mauritius), de ez nem tántorította el Brüsszelt attól, hogy alkalmazza a biztonsági záradékot, amelyet még Kína WTO-tagságának feltételeként határoztak meg. Ennek értelmében az EU 2008 végéig – évi 7,5 százalékos növekedésben – korlátozhatja Kína textil- és ruházati importját. 2005 júniusában aláírták azt a bilaterális egyezményt, amely 10 különböző kínai ruházati termék behozatalának éves növekedését 8–12,5 százalékban korlátozza 2007 végéig (Mészáros, 2006). Ez végső soron az önkéntes exportkorlátozások kategóriájába tartozik (Voluntary Export Restrictions), de az adott helyzetben Kínának nem volt jobb választása, hiszen az egyezmény hiányában a kivitelte befagyasztó dömpingellenes eljárást indíthatott volna Brüsszel. Továbbá a 8–12 százalékos exportnövekedés még mindig kedvezőbb, mint a korábban megállapított 7,5 százalékos maximum. A bőrcipőket sem kerülte el a korlátozás, amely 2006 októberében lépett életbe. Eszerint a Kínából származó bőrcipőimportot évi 140 millió párban határozták meg, az e feletti tételt pedig 23 százalékos büntető vámmal sújtja Brüsszel.⁸ Az uniós korlátozások kedvezőtlen hatásait Kína úgy igyekszik csökkenteni, hogy az érzékeny termékek termelését a szomszédos országokba helyezi ki, illetve reexport formájában más országok „címkéje” alatt szállítja az EU-ba. Itt csak az esetek egy részében van szó a gyártási telephely tényleges áthelyezéséről, hiszen az elmúlt években a kínai vállalatok viszonylag kevéssé ruháztak be külföldön, már csak azért sem, mert a munkabérekben való különbség ezt nem igazán indokolta (ez a helyzet azonban gyors változásnak indult 2005 után). Sokkal inkább átcímkezésről, a más országoknak adott exportkedvezmények kitöltéséről volt szó (amit sok ország saját termelésből nem tudott volna kihasználni). Mindez azonban csak a jéghegy csúcsa, vagyis azok a termékek, amelyek esetében szinte mindenki számára azonnal látható a piaci kínálat származási ország szerinti drasztikus

⁸ A 2005-ben megszűnő korlátozás eredményeként a Kínából származó bőrcipőimport egy év alatt 207 millió párra emelkedett, ami kiváltotta az EU ellenlépését. Ezzel egy időben hasonló intézkedést léptettek életbe Vietnammal szemben is. Itt a „szabad” kontingenst 95 millió párban határozták meg, az e volumen feletti szállításokat pedig 29,5 százalékos büntetővám terheli. (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2006. július 05.)

újrarendeződése. Valójában az EU 2006 őszén 36 kínai termékre alkalmazott dömpinghez kapcsolódó büntetővámot. Vagyis a Brüsszel által kezdeményezett dömpingeljárások közel egynegyede Kína ellen folyik vagy van érvényben.⁹

A második szintre csoportosítható kereskedelempolitikai problémák nagyrészt nem ágazatspecifikusak, hanem Kína gazdaság- és kereskedelempolitikájával vannak összefüggésben. Ezeket a követelményeket az EU minden egyes bilaterális találkozó alkalmából – különböző nyomtatékkal – megismétli, és szinte valamennyi megtalálható a Kínával kapcsolatban eddig készített stratégiai dokumentumokban. Egy részük a közvetlen piacra jutás feltételeivel kapcsolatos, más részük a Kínában tevékenykedő (vagy dolgozni kívánó) külföldi tőke környezeti szabályaira vonatkozik (részletesen lásd: Commission, 2006a).

A kereskedelmi akadályokat illetően Brüsszel a következő területeken vár pozitív változást a kínai vezetéstől.

– Bár a WTO-tagság időpontjában Kína átlagos importvám szintje 8,8 százalékra csökkent (kivéve az élelmiszer-ipari termékeket, ahol nagyrészt belpolitikai okok miatt is jóval magasabbak a vámtételek), számos esetben ennél jóval magasabb védővámok maradtak életben (textilruházati, bőr-szörme, cipőipari termékek, kerámia, acél, járművek). E vámtételek lényegi csökkentését kívánja az EU Pekingtől.

– Az egyre növekvő és igazolhatatlan nem vámjellegű korlátozások megszüntetését (a termékbizonylattól a címkézési szabványokon át az importengedélyezési eljárásokig és a vámhatóságok késlekedéséig) várják. A helyzetet súlyosítja, hogy az egyes tartományok eltérő előírásokat alkalmaznak, ami különösen az élelmiszer-ipari termékek piacra jutását nehezíti.¹⁰

– Kínának még számos nemzetközi egyezményt kell aláírnia ahhoz, hogy hazai törvényhozását közelítse a nemzetközi normákhoz. Példaként említhető, hogy az ILO nyolc kulcskonvenciójából eddig négyet még nem írt alá (gyülekezési szabadság, munkahelyi egészségügyi és biztonsági intézkedések, szociális védelem és kollektív szerződések a munkaadó és a munkavállalók között).

– A nemzetközi normáknál alacsonyabb környezeti, szociális és biztonsági szabványok megengedhetetlen versenyelőnyt biztosítanak a kínai termelésnek (ezt természetesen nem utolsósorban a Kínában tevékenykedő nyugat-európai vállalkozók is messzeemenően kihasználják).

– Számos területen hiányzik a piacgazdasági körülmények közepette megszokott (elvárt) transzparencia (vállalati pénzügyek, adó, csődtörvény stb.).

– A közbeszerzési eljárásokban való külföldi részvétel lehetősége sok esetben még mindig nem adott – többek között – európai vállalatok számára.¹¹ Igaz, erre nemzetközi megállapodás (WTO) keretében Kínának 2009 elejéig van ideje, akkor kell ugyanis alkalmaznia a megfelelő egyezményt. Ez a kérdés azért különösen fontos, mert becslések szerint a közbeszerzési megbízások képezik a kínai GDP 10-15 százalékát.¹²

⁹ Ennek egyik 2006. évi példája volt a kínai (fagyasztott) földieper- és földieperlekvár-export korlátozása (miközben a legnagyobb EU-n belüli szállító, nevezetesen Lengyelország messzeemenően nem tudja kielégíteni a belső piac keresletét). (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2006. október 23.)

¹⁰ Az Európai Bizottság számításai szerint az EU évente legalább 20 milliárd euróval többet tudna Kínába exportálni, ha nem léteznének a fenti kereskedelmi akadályok. (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2007. június 12.)

¹¹ 2001 és 2006 között a kínai hatóságok kereken 20 000 engedélyt adtak ki távközlési szolgáltatások nyújtására. Ezek közül összesen hat jutott nem kínai cégnek. (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2007. június 12.)

¹² Lásd: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2006. október 23.

– Végül, de nem utolsósorban említendő a legtöbbször ismételt kifogás, ami a szellemi tulajdonjogok semmibe vételével (pontosabban „ellopásával”) kapcsolatos.¹³ Ismeretes, hogy Kína a világ hamisításokkal leginkább vádolt országa. Az EU külső határain 2006-ban a vámosságok 250 millió hamisítványt foglaltak le, ez 2005-höz képest 330 százalékos növekedésnek felel meg. Tapasztalatok szerint az EU-ba érkező hamisított és csempészárúk több mint 80 százaléka Kínából származott.¹⁴ Nincsenek azonban részletes adatok arról, hogy mely országok (és még kevésbé vállalatok) e jogsértő magatartás fő kárvallottjai, illetve milyen kerülő utakon, tehát a szellemi termékeket megvásárolt mely országokon keresztül jutnak el védett technológiák és márkanevek a kínai termelőkhez. Az EU joggal próbál nyomást gyakorolni Kínára, hogy csatlakozzon mindazon nemzetközi egyezményekhez, amelyek a szellemi tulajdonjogokat védik (ez egyébként az egyik kemény dió a WTO-tárgyalások jelenlegi szintjén is a fejlett és feltörekvő országok között).

Ami a beruházási problémákat illeti:

– nyugat-európai vállalatok számos területen ma is csak joint venture formában működhetnek Kínában,

– kiválasztott ún. kulcsiparágakban (amelyek egyébként az európai iparvállalatok beruházásainak előterében állnának) jelentős beruházási korlátok vannak érvényben (járműgyártás, petrokémia, acélipar). A kínaiak „Foreign Industrial Guidance Catalogue” című kiadványa az iparágakat a külföldi beruházások szempontjából négy kategóriába sorolja (tiltott, korlátozott, engedélyezett, támogatott). Nem véletlenül az utóbbiba tartoznak a magas technológiát kínáló ágazatok/vállalatok,

– hasonló a helyzet a szolgáltató szektor egyes ágazataiban is (mint például az építőipar, bankügyek, postai szolgáltatások, hírközlés területén),

– igen nehéz külföldi vállalatnak bejutnia a kínai nyersanyag-termelési ágazatokba, – esetenként az igen magas tőkebefektetési követelmények és a bonyolult engedélyezési eljárások szabnak gátat európai vállalatok beruházásainak,

– külön probléma a helyi hozzáadottérték-tartalom (local content), ami egyrészt előnyben részesíti a hazai vállalatokat, másrészt korlátozza az európai beszállító vállalatok exportlehetőségeit,

– a modern technológia rendelkezésre bocsátása sok esetben előfeltétele annak, hogy európai cégek részt vehessenek a kínai kormányzat nemzetközi szinten kiírt beszerzési tenderjeiben,

– a zöldmezős joint venture-típusú vállalatokkal összehasonlítva is rendkívül nehéz a működő kínai vállalatok felvásárlása (mergers and acquisitions). Ehhez mindig a kereskedelmi minisztérium hozzájárulása szükséges, miközben szigorú részesedési játékszabályok vannak érvényben,¹⁵

¹³ Az európai ipar évi 450 milliárd euróra taksálja a hamisított kínai termékek következtében kieső bevételt. (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2007. június 12.)

¹⁴ Ezen áruk 60 százaléka volt cigaretta. Aggodalmat kelt emellett, hogy egyre nő a hamisított gyógyszer csempészése, amelynek viszont India a fő forrása (csak utána következnek az Egyesült Arab Emírátsok, majd Kína). (Bruxinfo, 2007. június 04.)

¹⁵ Külföldi bankok legfeljebb az adott kínai bank részvényeinek 20 százalékát szerezhetik meg, miközben a teljes külföldi hányad 25 százalékban korlátozott. Csak olyan bankok jöhetnek szóba, amelyek legalább három éve jelen vannak már a kínai piacon, és legalább két éve nyereséget mutatnak ki. Biztosító társaságok esetében a külföldi tulajdonhányad elérheti az 50 százalékot. Teljesen szabad ugyanakkor a külföldiek működése a kiskereskedelemben (beleértve az áruházi láncokat is). Ezzel szemben a médiaiparban külföldiek nem lehetnek (rész)tulajdonosok (sem). A kínai alkuerőre jellemző, hogy 2005-ben a Carlyle, egy amerikai vállalat meg akarta venni a vezető kínai építőipari gépgyártó cég (Xugong Group Construction Machinery) 85 százalékát. Utána már 50 százalékról tárgyalt, majd 45 százalékot kapott úgy, hogy közben a vételár 16 százalékkal múlta felül az eredetileg 85 százalékos részesedésre ajánlottat. (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2007. június 29.)

– számos területen pénzügyi és adóelőnyöket élveznek hazai vállalatok, ami ellentmond a diszkriminációmentes jogi-gazdaságpolitikai környezetnek.

A kétoldalú kereskedelem – stratégiai keretekbe ágyazva

Első látásra meglepőnek tűnhet, hogy az EU mindaddig meglehetősen nyugodtan és „lazán” kezelte kínai viszonylatú kereskedelmi hiányát. A tetemes és évről évre jelentősen növekvő kereskedelmi deficit nem indította átfogó „támadásra”, pontosabban akár széles körű protekcionista intézkedések bevezetésére, akár más területeken komolyan veendő fenyegetések megfogalmazására. Emellett – eltérően az USA-tól – a legutóbbi időkig nem szerepelt a hivatalos dokumentumokban és a bilaterális tárgyalásokon a kínai valuta felértékelésének követelése.

A már említett kereskedelmi okokon túlmenően a deficitnövekedésnek legalábbis az eddigiekben „laza” kezelése több, szélesebben értelmezhető és értelmezendő uniós érdekre vezethető vissza. Mindenekelőtt az Európai Bizottság (ezen belül *Mandelson*, a kereskedelmi főbiztos) minden alkalommal hangsúlyozza a kétoldalú kereskedelem alapvetően pozitív hatásait. Egyértelműen kiáll a kereskedelem szabadsága mellett, miközben felsorolja azokat a területeket, ahol Kínától további piacnyitást vár. De az alapállás a párbeszéd, nem pedig a konfrontáció erősítése. Melyek e magatartás alapvető mozgatórugói?

Először: az EU kínai viszonylatú mérleghiányát más viszonylatokban elért többletével nagyrészt ellensúlyozni tudja. Ellentétben az USA-val, nem küzd hatalmas kereskedelmi (és még kevésbé folyó fizetési mérleg) deficittel.

Másodszor: a kínai viszonylatú kereskedelem mindkét oldalon igen gyors növekedése számos gazdasági előnyt jelentett az elmúlt években a gyenge konjunktúrájú EU számára. Az export gyors emelkedése nemcsak azt bizonyította, hogy az uniós vállalatok egy része nemzetközileg versenyképes, hanem jelentős új és gyorsan bővülő piacok megszerzését is biztosította. Ugyanakkor a kínai import – az OECD számításai szerint – 0,2 százalékponttal csökkentette az eurózónán belüli inflációt, ami a megelőző évek alacsony inflációs időszakában kb. egytizeddel mérsékelte az áremelkedést (és ezen keresztül alacsonyabban tartotta a kamatokat is). Emellett – nem egy országban, azon belül pedig bizonyos szegényebb lakossági csoportokban – hozzájárult a szociális problémák kezelhetőségéhez, az életszínvonal romlásának fékezéséhez és a jövedelmi olló kinyílásának mérséklődéséhez.

Harmadszor: a Kínából származó európai import megugrása mögött igen jelentős szerepet játszanak azok a nyugat-európai vállalatok, amelyek az elmúlt években termelésük egy részét kihelyezték Kínába, és most az ottani telephelyekről látják el – jóval olcsóbban és közel sem minden esetben rosszabb minőségben – a hagyományos európai fogyasztói rétegeket.¹⁶ Mindenfajta importkorlátozás nem utolsósorban a nyugat-európai vállalatok kínai termelését és onnan történő exportját korlátozná.

Negyedszer: annak következtében, hogy Kína a világgazdaság egyik motorjává lépett elő, miközben a nyugat-európai növekedés üteme lassú, minden korlátozás a pótlólagos növekedési forrásokat apasztaná el, hiszen jelenleg az EU belső piaca nem tudja helyettesíteni a kínait – sem növekedési ütemben, sem felvevőképességben.

¹⁶ Tanulságos, ahogy egyes országok (politikuskok) véleménye változott az elmúlt években. Eredetileg Spanyolország keményen ellenezte az EU textilruházati piacának megnyitását. Miután azonban az ágazatban meghatározó szerepet játszó spanyol kereskedelmi lánc (*Zara*) ráállt a kínai importra (és abból tetemes profitot szerzett), megváltozott Madrid hivatalos álláspontja. (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2006. március 07.)

Ötödször: a kínai import sok esetben segítette az EU-vállalatoknak versenyképességük megtartásában, hiszen az olcsóbb input biztosította nemcsak a vállalatok továbbélését, de a munkaerő (részleges) megtartását, esetenként akár a foglalkoztatott létszám növelését is.

Hatodszor: a Kínával szembeni esetleges protekcionizmus az esetek nagy részében nem hozná vissza sem a termelést, sem a munkahely-teremtést, sem a kereskedelmi áramlásokat az EU-n belülre. A vállalatok válasza többnyire az lenne, hogy Kínán kívül, de egyúttal továbbra is az EU-n kívül keresnének versenyképes termelési és importlehetőségeket.

Hetedszer: az EU képviseli a legnagyobb súlyt a világkereskedelemben, miközben jóval nagyobb mértékben nyitott a világra, mint az USA. Mindenfajta korlátozás – akár annak közvetlen kereskedelmi, akár közvetett növekedési hatása más, kulcsfontosságú piacokon – az esetleges korlátozások vélt-remélt pozitív hatásánál jóval nagyobb negatív következményeket hozhatna Európa számára.

Nyolcadszor: bármiféle brüsszeli protekcionista lépés joggal válthatna ki ellenlépéseket, akár konkrét formában, akár politikai-ideológiai síkon. Ugyanis az EU több területen jelentős támadható felületet alakított ki az elmúlt évtizedekben (főleg az agrárpolitikában), ami jogalapot teremtene arra, hogy az EU kettős mércével mér (double standard). Ez pedig aligha javítaná az európai integráció nemzetközi megítélését, különösen olyan időszakban, amikor az USA által teremtett „morális vákuum” (lásd az iraki háború) erkölcsileg és politikailag is felértékelheti az EU-t és az általa képviselt „európai értékrendet” a nemzetközi kapcsolatokban.

Végül kilencedszer: a kiegyensúlyozottabb kereskedelemért – legalábbis a felszínen – Kína is hajlandó „áldozatot” hozni. Ez többek között a piacgazdasági reformok egyes területeken való körütekintő és előre tervezett felgyorsításában érhető tetten. De megjelenik konkrét intézkedésekben is, az önkéntes exportkorlátozástól a különösen agresszív exportörök támogatásának csökkentéséig.¹⁷

Ami pedig a kínai árfolyam-politikát illeti, az EU mindeddig tartózkodott attól, hogy – ellentétben az USA-val – nyomást gyakoroljon a kínai központi bankra, hogy az értékelje fel a nemzeti valutát, és ezáltal törekedjen a hatalmas kereskedelmi többlet mérsékléséhez.¹⁸ Az óvatos európai magatartásnak ismételtén több oka volt.

Egyrészt: az EU-t (ezen belül az eurózónát) nem terheli hatalmas külső mérleghiány.

Másrészt: a kínai nemzeti valuta felértékelése és a kétoldalú kereskedelmi kapcsolatok mérlege között nem állapítható meg közvetlen összefüggés. Nagyon valószínű, hogy a kínai export ebben az esetben is hasonlóan versenyképes maradna, miközben az európai cégek kínai piacra jutásának nem az árfolyam, hanem a fentebb említett mesterséges korlátozások a fő akadályai.

Harmadrészt: az EU tagállamai viszonylag kevés amerikai állampapírt vásároltak, szemben Japánnal és Kínával,¹⁹ tehát jóval kisebb mértékben sebezhetőek bármiféle árfolyam-változás esetén.

¹⁷ 2007. július 1-jével lépett életbe az export-visszatérítési támogatás csökkentése (vagy megszüntetése) kiválasztott területeken. (*The Financial Times*, 2007. július 11.)

¹⁸ Legújabbban az egyre növekvő mérleghiánnyal küszködő USA átfogó protekcionista lépések bevezetését attól látszik függővé tenni, hogy hajlik-e Kína nemzeti valutájának felértékelésére (miközben az amerikai dollár mélyrepülését tapasztaljuk).

¹⁹ 2006 novemberében Japán 637 milliárd dollár értékben rendelkezett amerikai állampapírokkal, míg a kínai tulajdon – egy év alatt 10 százalékos növekedés mellett – 347 milliárd dollárra rúgott. Ezzel szemben Nagy-Britannia 224, Németország pedig mindössze 52 milliárd dollár értékben birtokolt amerikai állampapírokat. Lásd: US Department of Treasury, 2007. január.

Negyedrész: az EU-t elsősorban a dollár-euró árfolyam alakulása érdekli, már csak azért is, mert az USA-ba több mint négyszer annyit exportál, mint Kínába (2006), valamint azért, mert a dollár gyengülése a mennyiségben egyre növekvő európai energiainport-számlát értékben csökkenti (miután az olajárakat – egyelőre – dollárban határozzák meg).

Ötödrész: az eurózóna valutatartalékai (az aranyat kivéve) 2007 elején mintegy 200 milliárd dollárt értek el, szemben Kína 1200 milliárdjával (Japán 850 milliárd, Oroszország 300 milliárd, Tajvan 250 milliárd, Dél-Korea 230 milliárd),²⁰ ami ráadásul naponta egy milliárddal növekszik.

Hatodrészt: minden kínai valutafelértékelés ronthatná a Kínában tevékenykedő nyugat-európai vállalatok exportesélyeit, aminek negatív következményei lehetnének a Kínában eszközölt, illetve eszközölendő uniós beruházásokra. Valószínűleg a kínai áruk nem veszítenék el versenyképességüket az európai piacon, de a termékek ára emelkedne – aminek inflációs és szociális következményei is lennének.

A gyors, de kiegyensúlyozatlan forgalom eddigiekben sikeres kezelése egyáltalán nem jelenti, hogy a jelenlegi helyzet hosszabb távon fenntartható. Erre egyébként bizottsági dokumentumok és állásfoglalások is figyelmeztetnek. Ugyanakkor világos, hogy az EU-nak a jelenlegi kereskedelempolitikával szemben nincs egyértelműen nyerő alternatívája. Valamennyi opció nagy valószínűséggel pótlólagos károkkal vagy legalábbis kockázatokkal járna, ami nem utolsósorban a világkereskedelemben nagymértékben beágyazott európai integrációra hullana vissza. Valójában arról van szó, hogy a világgazdaság, ezen belül pedig a világkereskedelem és annak legjelentősebb bilaterális csatornáit is fordulóponthoz érkeztek. Gyors ütemben megszűnőben van az az évszázadokon át fenntartott áramlási rendszer, amely túlnyomórészt egyoldalú előnyöket kínált a fejlett országoknak. A világkereskedelem (aztán nyomdokain a világméretű tőkeáramlás) most válik valójában globálissá és kétirányú utcává. Erre pedig a fejlett világ – beleértve az EU-t is – viszonylag kevésbé van felkészülve.

A jelenlegi kínai (majd indiai, brazil, orosz stb.) kihívás nem hasonlítható össze a nyolcvanas években megjelent ágazati problémákkal, amelyek esetenként ágazati strukturális válságot idéztek elő (textilipar, ruházati ipar, egyéb munkaigényes könnyűipari szektorok, acéltermelés, hajógyártás stb.). Ugyanakkor azonban jelentős, de szintén ágazaton belül maradt szerkezeti változtatásokra készítettek a fejlett országok vállalatait és általában – jelentős támogatások nyújtásával egybekötve – gazdaságpolitikusaikat is.

A jelenlegi helyzetet két alapvető változás jellemzi. Egyrészt a kínai export immár nem egyes kiválasztott ágazatokra koncentrálódik, hanem szinte valamennyi szektorban tetten érhető. Másrészt az export kilépett az alacsony hozzáadott értéket és nagy munka-intenzitást jelentő szintből és – az alacsony technológiatartalmú területek egy részének megtartása mellett – behatolt a közepes technológiai tartományokba. E két tényező eredményeként a szerkezeti felértékelődés folyamata (structural upgrading) rendkívüli mértékben felgyorsult. Egyik jellemvonás sem volt megfigyelhető a nyolcvanas évek szerkezeti válsága során, és egyik sem jelent meg komoly kihívásként a gazdaságpolitika (és a társadalom) előtt. Nem lehet megválaszolni, mi lesz a jelenlegi (kínai) kihívás következménye, és milyen válaszok születnek akár az USA-ban, akár az EU-ban, akár Kínában (akár széles körű nemzetközi egyezmények formájában). Csak annyit tudunk, hogy mi lenne a világgazdaság és az európai integráció számára a leghatékonyabb válasz. Ezek: a belső piac mélyítése, a nemzeti és integrációs szinten már régóta sürgető és lényegi reformok megvalósítása, valamint olyan hosszabb távú kétoldalú vagy nemzetközi rendezési-igazodási terv, ami a jelenlegi folyamatok gyorsaságát és intenzitását

²⁰ Lásd: Thomson Datastream és nemzeti statisztikák.

ellenőrzés alatt tudja tartani (az utóbbihoz nyilvánvalóan szükség lenne a világgazdaság és -kereskedelem más vezető szereplőinek a megbízható és hosszabb távú együttműködésére is). Ugyanakkor nem zárhatók ki a negatív(abb) scenáriók sem, beleértve a protekcionizmus ismételt térhódítását, függetlenül attól, hogy világméretben ennek minden bizonnyal az EU lenne a fő kárvallottja.²¹

*A működő tőkeáramlás szerepe és jelentősége
az EU és Kína közötti gazdasági kapcsolatokban*

Az EU a világ vezető tőkeexportőre és -importőre, miközben Kína az elmúlt években az egyik legfontosabb tőkeimportőrré vált. Figyelembe véve azt, hogy a kínai külkereskedelemben több mint 50 százalékra becsülik azt a hányadot, amelyet részben külföldi tőkével működtetett vállalatok állítanak elő, nemcsak a kereskedelmi és tőkeáramlások közötti szoros kapcsolatra lehet következtetni, hanem arra is, hogy a nemzetközi működő tőke alapvetően fontos szerepet játszott az eddigi gyors kínai növekedésben, és jelentős mértékben hozzájárult a „kínai modell” sikeréhez.

A kilencvenes években a kínai gazdaság felé megindult globális tőkeáramlás következtében 2006-ban Kína a világ tizedik legnagyobb külfölditőke-állományával rendelkezett. Természetesen még nem tudta utolérni azokat a fejlett országokat, amelyek e vonatkozásban tetemes történelmi előnnyel rendelkeznek (például: USA, Anglia, Franciaország, Belgium, Hollandia) vagy amelyek Kínánál jóval korábban (és többnyire jóval kevesebb megszorítás mellett) nyitottak a nemzetközi tőke felé (például: Németország, Spanyolország, Kanada). Az is világos, hogy az egy főre jutó külföldi működőtőke-állomány összehasonlításában Kína még messze elmarad az európai országok mutatóitól, de a magyartól is. A kínai gazdaság 293 milliárd dolláros külfölditőke-állománya 2006 végén kevesebb mint négyszerese volt a magyarországinak (82 milliárd dollár), miközben a két ország népességében a különbség 130-szoros. Ennek alapján az egy főre jutó külföldi tőke Kínában mintegy 220 dollár, szemben a közel 8200 dolláros magyar adattal.

A kínai tőkeimport jelentősége statisztikailag is felértékelődik azonban, ha a nemzetközi összehasonlításba bevonjuk Hongkongot. (Makaó ebből a szempontból alig játszik szerepet.) Az így kapott 1000 milliárd dollár feletti adat a második-harmadik helyre teszi Kínát, egy szinten Nagy-Britanniával, és az USA-ban beruházott külföldi működőtőke-állomány 60 százalékaival.

A külföldi tőke nemzetgazdasági fontosságára utal az állomány részesedése az adott ország GDP-jében. Ez a világra nyitott kis országokban általában egyharmad és háromnegyed között váltakozik (Magyarországon igen magas, 73 százalékos). Kínában ugyanakkor – az ország méretei és a történelmileg megkésett tőkeimport következtében (még) csak 11 százalék, ami alig fele a megfelelő brazil és kereken 40 százaléka a mexikói mutatónak (lásd a 8. táblázatot).

²¹ Bárhogya is alakul a jövő, a kínai fejlődés bizonyos minőségi és a nemzetközi versenyképességre egyre nagyobb hatást gyakorló tényezői nem hagyhatók figyelmen kívül. Egyes elemzők szerint már 2007-ben Kína állítja elő a világ elektronikai termelésének 70 százalékát, és hamarosan ott lesz a világ ruhágyártásának fele. Nem kevésbé fontos, hogy középtávon Kína jelentős autóexportőrként is meg fog jelenni a piacokon, ami a jelenlegi (közép-)európai autóiipari fejlesztések számára jelenthet nagy kihívást. Bármilyen esetleges minőségi különbség ellenére, Kínának ma már több kutatója van, mint Japánnak. A kínai K+F, igaz alacsony színvonalról indulva, de ötször olyan gyorsan nő, mint az amerikai (*Barysch–Grant–Leonard*, 2005, 47. o.). Továbbá: többszörösen nagyobb létszámban képeznek ki évente mérnököket Kínában, mint az EU-ban.

**A külföldi tőkeállomány volumene a világgazdaság főbb országaiban
(2006-ban)**

Országok	Tőkeimport milliárd USD	Állománya a GDP százalékában	Tőkeexport milliárd USD	Állománya a GDP százalékában
Világ	101 998,8	24,8	12 474,3	26,1
USA	1789,1	13,5	2384,0	18,0
Nagy-Britannia	1135,3	47,8	1487,0	62,6
Franciaország	782,8	35,0	1080,2	48,3
Hongkong	769,0	405,7	689,0	363,5
Németország	502,4	17,4	1005,1	34,7
Belgium	603,4	153,2	462,0	117,3
Hollandia	451,5	68,2	652,6	98,5
Spanyolország	443,3	36,2	508,0	41,5
Kanada	385,2	30,4	449,0	35,4
Kínai NK	292,6	11,1	73,3	2,8
Mexikó	228,6	27,2	35,1	4,2
Brazília	221,9	20,8	87,0	8,2
Szingapúr	210,1	159,0	117,6	89,0
Magyarország	81,8	73,0	12,7	11,3
Makaó	5,9	41,3	0,4	3,0

Forrás: UNCTAD [2007].

**A külföldi működő tőke éves áramlása
(Milliárd USD)**

Ország	2003	Beáramlás 2004	2005	2006	2003	Kiáramlás 2004	2005	2006
Világ	557,9	742,1	945,8	1 305,9	561,1	877,3	837,2	1 215,8
Nagy-Britannia	16,8	56,0	193,7	139,5	.	91,0	83,7	79,5
USA	53,1	135,8	101,0	175,4	.	258,0	-27,7	216,6
Franciaország	42,5	32,6	81,1	81,1	.	56,7	121,0	115,0
Latin-Amerika	40,2	63,4	68,4	69,4	9,1	18,9	20,3	43,7
Délkelet-Európa és FÁK	24,2	40,3	41,2	69,3	10,7	14,0	14,6	18,7
Magyarország	2,1	4,5	7,6	6,1	1,6	1,1	2,3	3,0
Kína	53,5	60,6	72,4	69,5	1,8	5,5	12,3	16,1
Hongkong	13,6	34,0	33,6	42,9	3,8	45,7	27,2	43,5
Makaó	0,4	0,5	1,3	0,7	0,0	-0,1	0,0	-0,0
Kína+Hk+Makaó	67,5	95,1	107,3	113,1	5,6	51,1	39,5	59,6

Forrás: UNCTAD [2007].

Változik azonban a kép, ha a legutóbbi évek adataira fordítjuk a figyelmet. Az éves nemzetközi tőkeáramlásban Kína meghatározó szerepet játszik. 2003-ban – Luxemburg mögött – a világ legjelentősebb tőkeimportőre volt, míg 2004-ben második lett az USA

mögött, továbbá 2002-ben és 2005-ben harmadik Nagy-Britannia, illetve Luxemburg és az USA után. Ha azonban ismételtelen figyelembe vesszük Hongkongot (és Makaót) is, amely közismerten a nemzetközi (és tajvani) tőke ugródeszkája a kontinentális Kína felé, úgy Kína vezető pozíciója egyértelműen kimutatható. Külön hangsúlyt érdemel, hogy a Kínába áramló külföldi tőke volumene évről évre nő. Részesedése a világ éves tőkeimportjában 2003 és 2006 között 6–10 százalék között mozgott. Ha azonban Hongkongot (és Makaót) is figyelembe vesszük, úgy 8–14 százalékos arányt kapunk. Jellemző adat, hogy kizárólag Kína évente több tőkét importál (2006-ban éppen annyit), mint a teljes Latin-Amerika, és 2003–2006 összesített adata alapján majdnem kétszer annyit, mint a feltörekvő délkelet-európai és az orosz–FÁK térség együttvéve. Végül a magyarországi adatokkal összehasonlítva: évente 10-szer nagyobb mennyiségű tőke áramlik Kínába, mint hazánkba (lásd a 9. táblázatot).

Az EU mint befektető jelentősége jóval elmarad a kínai kereskedelemben mért súlyától. Uniós források szerint a Kínában beruházott uniós tőkeállomány a teljes külföldi tőkeállománynak alig 5,5 százaléka, vagyis mintegy 17-18 milliárd dollár (Commission, 2006a).²² Ez még a felét sem éri el az EU magyarországi befektetéseinek. Változik azonban a kép, ha figyelembe vesszük, hogy az uniós beruházások jelentős része Hongkongon keresztül lép be a kínai piacra. Ezt a minden bizonnyal tetemes összeget a fenti adat nem tartalmazza. Tény ugyanakkor, hogy az EU külföldön eszközölt beruházásainak alig 1 százaléka irányult az elmúlt években Kínába. (Ha pedig az uniós tagállamok EU-n belüli beruházásait is bevonjuk a számításba, ez az összeg jóval az 1 százalék alatt marad.)

Annak ellenére, hogy a fenti adatok nem utalnak intenzív tőkeáramlásra az EU-ból Kína felé, válaszra vár *három kérdés*. Már csak azért is, mert a nemzetközi szakirodalom mindegyikkel foglalkozik, és a gazdaságin kívül mindegyiknek van politikai „felhangja”.

1. Mi vonzza a nemzetközi tőkét Kínába? A válasz viszonylag egyszerű: az alacsony termelési költségek és a hatalmas piac. Érdekes – és a legtöbb nagy belső piaccal rendelkező ország fejlődési pályájának ellentmondani látszik –, hogy Kína a külföldi tőkét alapvetően nemzetközi versenyképességének javítására vette igénybe. Az, hogy a kínai GDP egyharmada kerül exportra, és ebben meghatározó a külföldi tőke szerepe, arra utal, hogy az elmúlt évtizedben inkább a termelési költségek, mintsem a nagy belső piac mozgatta a nemzetközi tőkét (egyébként ilyen irányú fejlődést támogatott a kínai gazdaságpolitika is). Mivel pedig a termelési költségek Kínában minden területen versenyképesek, az exportorientált növekedés nem ütközött strukturális akadályokba. A versenyelőnyöket nemcsak a textil- és ruházati iparban, hanem mindenekelőtt a magasabb technológiai szintet képviselő gép-, elektromos, elektronikai, hírközlési eszközöket gyártó iparban is lehetett érvényesíteni. Olyannyira, hogy a nemzetközi tőke a közismert megszorítások, jogi bizonytalanságok és adminisztratív problémák ellenére vállalta a „kalandos” befektetéseket.

2. Konkurenciát jelent-e Kínának mint fontos tőkeimportőrnek a megjelenése a nemzetközi piacon? Elvonja-e a nemzetközi tőkét más országok elől? A világgazdaságot jelenleg tökebőség jellemzi. Vagyis minden érdemleges, profitot ígérő beruházásra van pénz. Ebből a szempontból Kína felemelkedése – legalábbis eddig – nem okozott szűk keresztmetszeteket. Az azonban kétségtelen, hogy abban az esetben, ha adott ország elveszíti termelési versenyelőnyét Kínával szemben, megindulhat a nemzetközi tőke átvándorlása a versenyelőnnyel rendelkező kínai telephelyre. Ez a tendencia nyilvánva-

²² Más források szerint az EU Kínában regisztrált tőkeállománya 2006 végén meghaladta a 35 milliárd dollárt. 2001–2006 között évente mintegy 4 milliárd dollár működő tőke áramlott az EU-ból Kínába (Dessewffy–Szajp, 2007). Valószínű, hogy ez az adat a Hongkongon keresztüli tőkekitvitelt is tartalmazza.

lóvá vált az elmúlt évtizedben Mexikó számára. Számos amerikai nagyvállalat, amely költségmegtérülésből korábban – és évtizedeken keresztül – Mexikóba telepítette ki termelésének egy részét vagy egészét, megszüntette vagy erőteljesen csökkentette mexikói termelését, és áthelyezte azt Kínába (*Eichengreen–Tong, 2005*). A fejlettebb ázsiai országok, mint Szingapúr, Tajvan vagy Dél-Korea csak részben érzékelték ezt az elszívó hatást. Ugyanis a gyorsan felfutó kínai összeszerelő tevékenység jelentős pótlólagos importkeresletet támasztott az alapanyagokat, alkatrészeket és általában a technológiailag fejlettebb inputokat gyártó cégek számára a fenti országokban. Ennek eredményeként a Kínában eszközölt beruházások esetenként további beruházásokat indukáltak a környező ázsiai országokban is, éppen a példátlan gyorsasággal növekvő kínai kereslet kielégítése érdekében. A közép- és kelet-európai országok nem tapasztaltak olyan érdelemes tőkekivonást, amelyet a kínai piac szívó hatása váltott volna ki.²³ Különösen vonatkozik ez az európai országokra, amelyek többszörösen nagyobb összegeket ruháztak be a feltörekvő európai piacokon, mint Kínában. Az elmúlt évtizedben tehát Kína és Közép- és Kelet-Európa között nem alakult ki éles verseny a nemzetközi tőkéért. A földrajzi közelség, az emberi erőforrások minősége és a kulturális-történelmi közelség másfajta vállalati (és politikai) érdekeket mozgatott térségünk esetében, mint a kínai befektetéseket illetően. Közel sem biztos azonban, hogy ez a helyzet a jövőben is fennmarad. Egyrészt a globalizáció folyamatosan felértékeli, illetve változtatja a nemzetközi tőkemozgás mögötti stratégiái elképzeléseket. Másrészt a kínai versenyképesség megjelenése új területeken veszélyeztetheti a közép- és kelet-európai telephelyek vonzerejét. Harmadrészt a kínai munkaerő képzettségi szintjének gyors javulása indíthat el olyan folyamatokat, amelyek alapján az európai beruházók a jövőben nagyobb mértékben döntenek majd Kína javára, amikor beruházási telephelyeiket világméretben meghatározózzák. Végül különböző hatásokat érlelhet az új tagállamok esetében is a rendkívül gyorsan felfutó kínai import. Ez éppúgy vezethet korábban létesített termelőkapacitások megszüntetéséhez (ebben az esetben az olcsóbb import helyettesíti a hazai és akár az exportra orientált termelést), mint javuló exportszerkezethez, ami a fejlettebb technológia és a magasabb hozzáadott érték formájában továbbra is biztosítja a közép- és kelet-európai országok versenyelőnyeit. Ez a folyamat több esetben támaszkodhat a Kínában folytatott, illetve folytatandó termelésre, amely biztosíthatja a magyarországi vagy egyéb közép-európai termelés alapanyag- és alkatrész-szükségletét. A nemzetközi nagyvállalati hálóak számára a földrajzi távolság – főleg nagy értékű és kis súlyú termékek esetében – egyre inkább áthidalható akadálnak tűnik, különösen akkor, amikor a szállítási, logisztikai és kommunikációs költségek világméreteken és igen gyorsan csökkennek.

3. Milyen szerepet játszik a Kínába kihelyezett vagy a jövőben kihelyezendő termelés az európai gazdaság, nem utolsósorban a munkaerőpiac és a regionális fejlődés (különbségek) összefüggésében? Konkrét vállalati példák alapján nem tagadható, hogy a Kínába irányuló tőkekivitelnek is voltak (vannak) negatív hatásai az európai foglalkoztatásra. Ugyanakkor az EU kínai viszonylatú tőkeexportja egyelőre rendkívül szerény, nemcsak a közép- és kelet-európai országokban beruházott tőkével, de sokkal inkább az EU-országok USA-ba irányuló vagy éppen a régi tagállamok között mozgó hatalmas méretű tőkeáramlással összehasonlítva. Ezért lényegi delokalizációs hatásról az EU–Kína viszonylatban (egyelőre) nem beszélhetünk. Azt is figyelembe kell venni, hogy a Kínába kihelyezett termelés egy része import formájában visszakerül az EU-piacokra, és ott árcsökkenő és versenynövelő hatást fejt ki, ami kedvező a fogyasztókra nézve. Ami pedig a munkavállalókat illeti, számos munkahely éppen a termelés bizonyos fázisainak

²³ Egyetlen lényeges kivételként az IBM magyarországi merevlemez-termelésének megszüntetése és Kínába való áttelepítése említhető.

kitelepítésével volt megtartható. A kérdés alapvetően nem kínai viszonylatban, hanem általános összefüggésben fogalmazható meg: ha Kína nem jelenik meg a világgazdaság színpadán, vajon a termelés a régi EU-tagállamokban maradt volna, avagy más, hasonlóan költségelőnyöket kínáló országokba vándorolt volna ki. A delokalizáció nem egy célországra koncentrál. Ezt jól mutatja az évtizedeken keresztül sikerrel működött, kis- és középvállalatokra épített olasz textilruházati, bőr- és cipőipar példája. A termelés egy része valóban Kínába költözött, más része azonban Európában maradt, pontosabban az olcsó bérű délkelet-európai térségben talált megfelelő telephelyeket.²⁴

Az Ernst and Young legfrissebb felmérése is azt támasztja alá, hogy az európai vállalatok világméretű befektetési stratégiájuk keretében kevés területen helyezik előtérbe Kínát mint meghatározó telephelyet. A 672 nemzetközi vállalatvezető véleményét összeítő tanulmány szerint (Ernst and Young, 2005) tőkevonzás szempontjából továbbra is meghatározó előnyöket tulajdonítanak Nyugat-Európának, majd Észak-Amerikának és esetenként Közép- és Kelet-Európának (lásd a 10. táblázatot).

10. táblázat

Tőkevonzási kritériumok: vezető és feltörekvő (kihívó) régiók
(Vállalatvezetői válaszok az összes válaszadó százalékában)

Tőkevonzási kritériumok	Nyugat-Európa	Közép- és Kelet-Európa	USA és Kanada	Kína	India
Életminőség	Vezető (64%)	3. (8%)	2. (13%)		
Közlekedés, telekommunikáció, logisztika	Vezető (55%)	3. (10%)	2. (21%)		
Nyelv, kultúra, értékrend	Vezető (52%)	3. (11%)	2. (21%)		
Helyi munkaerő, szakképzettség	Vezető (50%)	2. (17%)	3. (13%)		
Transzparencia, politikai stabilitás, jogi-szabályozási környezet	Vezető (53%)	3. (9%)	2. (25%)		
Belső piac	Vezető (38%)		2. (20%)	3. (18%)	
K+F elérhetősége és minősége	Vezető (41%)	3. (7%)	2. (31%)		
Pénzügyi befektetők jelenléte	Vezető (41%)	3. (9%)	2. (28%)		
Társadalmi környezet és környezeti stabilitás	Vezető (58%)	3. (11%)	2. (21%)		
Potenciális termelékenység-növekedés	3. (21%)	2. (22%)		Vezető (25%)	
Munkaerőköltségek		2. (27%)		Vezető (33%)	3. (10%)
Munkajogi szabályozás rugalmassága	3. (17%)	2. (18%)	Vezető (28%)		
Hazai valuta vonzereje	Vezető (54%)	3. (9%)	2. (22%)		

Forrás: Ernst and Young [2005], 13. o.

A belső piac nagyságától eltekintve Közép- és Kelet-Európa mint befektetési terep általában a második–harmadik helyet foglalja el, többnyire Nyugat-Európát követően, és

²⁴ A Benetton 15 évvel ezelőtt még divatos ruháit 90 százalékban Olaszországban gyártotta. Jelenleg ez az arány 30 százalék, és hamarosan 10 százalék lesz. A cég 2005 elején kereskedelmi irodát nyitott Hongkongban, és innen irányítja kínai telephely-tevékenységeit. Számos olasz vállalat követte példáját, de sokan inkább Délkelet-Európában maradtak. (*The Economist*, 2006. február 25.)

egy sorban az USA–Kanada régióval. Kínát a megkérdezett vállalati vezetők mindössze három kritérium esetében említik. Igaz, ebből kettőnél vezető szerepet tulajdonítanak neki (termelékenységnövekedés és munkaerőköltségek). India pedig mindössze egyszer fordul elő (munkaerőköltségek).

Hasonló kép bontakozik ki, ha a vállalatvezetői véleményeket ágazati bontásban összegezzük. Nyugat-Európa tartja vezető helyét a termelés és szolgáltatások irányításában, a kutatás-fejlesztésben és a logisztikai koordinációban. Ugyanakkor a feldolgozóipari termelésben Közép- és Kelet-Európát tekintik vezető régióknak, és itt a legerősebb a kínai kihívás is. Más területeken Kínát gyakorlatilag nem is jegyzik, és jóval Közép- és Kelet-Európa tőkevonzási mutatója alatt tartják számon (lásd a 11. táblázatot).

11. táblázat

Egyes régiók tőkevonzási értékelése a gazdasági tevékenység kiválasztott területein
(Vállalatvezetői válaszok az összes válaszadó százalékában)

Gazdasági tevékenység	Nyugat-Európa	Közép- és Kelet-Európa	USA és Kanada	India	Kína	Egyéb Ázsia	Egyéb régiók*
Feldolgozóipar	3. 16%	Vezető 30 %	6%	4%	2. 23%	5%	3%
Vállalati központ	Vezető 61%	3. 6%	2. 23%	0%	2%	3%	0%
Call center	Vezető 31%	3. 12%	7%	2. 22%	3%	2%	5%
K+F központ	Vezető 51%	3. 6%	2. 22%	4 %	2%	3%	0%

* Közép-Kelet, Afrika, Latin-Amerika és Óceánia.

Forrás: Ernst and Young [2005], 15. o.

Az EU és Kína közötti tőkekapcsolatokat ugyanúgy egyensúlyhiány jellemzi, mint a kereskedelmieket. Amíg azonban az utóbbiban Kínának van hatalmas többlete, addig a tőkeáramlás az elmúlt évtizedben gyakorlatilag egyirányú utcának bizonyult az EU számára. Vagyis megindult az európai tőke Kína felé, miközben kínai tőke egyelőre alig érkezett Európába. Ez a féldoldalasság, ami szinte valamennyi feltörekvő ország sajátja, egyébként Kína nemzetközi tőkekapcsolataira általában is jellemző. A már közölt 8. táblázatból látható, hogy a kínai tőkeexport állománya 2006 végén kerekén 25 százalékát tette ki a Kínában beruházott külföldi tőkének.²⁵ Az is látszik azonban a legfrissebb adatokból, nem utolsósorban pedig a kínai gazdaságpolitika tőkeexportot támogató intézkedéseiből, hogy Kína nem fogadja el a jövőben az „egyirányú utca” gyakorlatát. A 2006 végén 73 milliárd dollárt kitevő tőkeexport-állomány közel 40 százaléka, több mint 28 milliárd dollár a legutóbbi két év tőkekiáramlásának eredménye volt (lásd a 9. táblázatot).²⁶

Számos tényező valószínűsíti, hogy Kína a jövőben egyre jelentősebb tőkeexportőr-ként fog megjelenni a világgazdaságban, és e folyamatot az EU-nak is fokozott figyelemmel kell kísérnie. Mindenekelőtt a világ harmadik–negyedik legnagyobb gazdasága önmagában is jelentős szereplője a nemzetközi tőkepiacnak. Az a tény, hogy kínai vállala-

²⁵ Teljesen más kép tárul azonban elénk, ha Hongkongot is bevonjuk a számításba. Hongkong mind a nemzetközi tőkeimport, mind a tőkeexport szempontjából kulcsfontosságú „fordítókörong”. A 2006 végén kimutatott 689 milliárd dolláros tőkeexport-állomány nagy része természetesen Kínában található, és meghátározó hányadát képezi a 293 milliárd dolláros kínai tőkeimport-állománynak.

²⁶ Van némi hasonlóság a magyar és a kínai tőkeexport alakulása között, hiszen az előbbi is a legutóbbi években indult dinamikus fejlődésnek, miközben mindkét ország még hosszabb távon nettó tőkeimportőr marad.

latok, nem utolsósorban pedig bankok a világgazdaság meghatározó „klubjába” kerültek az elmúlt években, vállalati szinten is megteremt a jelentősebb külföldi beruházások anyagi (és technikai) alapjait. Másodsor: a páratlanul magas kínai devizatartalékok elhelyezésének különböző (profitábilis) módzatait keresi az ország. A dollár leértékelődése (egyelőre az euróhoz képest), valamint a kínai valuta egyre inkább valószínű felértékelése a dollárhoz képest a közeljövőben azt a meggyőződést erősíti, hogy a kínai tartalékok egyre nagyobb hányadát nem dollárban jegyzett amerikai állampapírokban érdemes elhelyezni, hanem – többek között – külföldi beruházásokra kell fordítani. Harmadsor: a kínai exportoffenzíva fenntarthatósága is megköveteli a külső piacokon való közvetlenebb jelenlétet, a megszerzett piacok biztosítását, illetve újak feltárását. Negyedsor: az erősödő amerikai és európai protekcionizmussal szemben is a közvetlen befektetések nyújthatnak ellenszert, hiszen a protekcionista intézkedéseket hozó országokban megvalósuló kínai beruházásokkal megkerülhetők a vám- és nem vámjellegű kereskedelmi akadályok. Végül, de nem utolsósorban ötödsor: Kína növekedésének fenntartásához nélkülözhetetlen a folyamatos hozzáférés külföldi nyersanyag- és alapanyagforrásokhoz. Az ehhez szükséges politikai, jogi és gazdasági biztosítékokat – számos fejlett ország évszázados gyakorlata által megerősítve – éppen a közvetlen tőkebefektetések látszanak megteremteni.

Annak ellenére, hogy Kína egyelőre nem számít sem világgazdaságilag jelentős tőkeexportőrnek, sem nem játszik lényegi szerepet a külföldön eszközölt beruházás a kínai növekedésben (a 2005. végi 46 milliárd dolláros állomány a kínai GDP 2 százalékát éri el – szemben például a magyarországi 6-8 százalékkal), már látszanak a hosszabb távú kínai tőkeexport-stratégia fő elemei. Ezek a következők.

– Meghatározó szerepet szánnak a közvetlen állami vagy államilag is irányított vállalatok befektetéseinek [2004 végén Kína külföldi beruházásainak állományában 79 százalékot képviseltek a kifejezetten állami vállalatok (34 százalék) és az állam által irányított közületi szektor (45 százalék)]. A magánvállalatok részesedése 14 százalékot, egyéb befektetőké 7 százalékot ért el.²⁷

– A beruházások fő földrajzi régiója eddig Ázsia volt, és – a más régiókban a nyersanyagkészletek kiaknázásába történő növekvő beruházás mellett – a jövőben is az marad. 2005-ben a beruházási állomány 60 százaléka volt Ázsiában, 16 százaléka Latin-Amerikában, 7 százaléka Afrikában, ugyanannyi Észak-Amerikában, és mindössze 6 százaléka jutott Európára.

– A külföldi beruházásokon belül három szektor közel azonos arányban részesedik. 30 százalék jut a feldolgozóiparra (ez szinte kivétel nélkül ázsiai befektetéseket jelent), ugyanennyi a nyersanyag- és energiaágazatra (itt megjelenik Latin-Amerika és Afrika), és 27 százalék az információs technológiára és a szoftverfejlesztésre. Valójában az utóbbi az, ami alapvetően eltér a korábban ismert „modellaktól”, és bizonyítja, hogy Kína stratégiája valóban a 21. századi lehetőségekre és kihívásokra épül.²⁸

– A nagy értékű beruházások túlnyomó része nem zöldmezős formában valósul meg, hanem felvásárlások keretében zajlik. Ezek egy részét főleg a fejlett országok, ezen belül elsősorban az USA az elmúlt néhány évben „ellenségesnek” tekintette, ezért nem engedélyezte. Másutt azonban jóval kisebb ellenállásba ütköztek az ilyen kínai törekvések. A legfontosabb felvásárlásokat, illetve az ilyen kísérleteket összesíti a 12. táblázat.

²⁷ Asia Pacific Foundation of Canada adatai alapján.

²⁸ A fennmaradó 13 százalékot az üzleti szolgáltatások, a nagy- és kiskereskedelem, valamint a kommunikációs szféra képviseli.

Kínai vállalatok legjelentősebb nemzetközi cégfelvásárlásai 2001–2006 között

Időpont	Tárgyalások állása	Kínai részesedés (%)	Ajánlati ár (millió euró)	Vétel tárgya	Ország	Kínai vásárló
2001. június	Lezárva	100	1154	Hyundai Display Technology	Dél-Korea	BOE Technology
2002. január	Lezárva	86	672	Repsol-YPF	Indonézia	CNOOC*
2003. október	Folyamatban	13	593	Gorgon földgázmező	Ausztrália	CNOOC
2003. november	Lezárva	67	450	Thomson SA (tv-készülék gyártása)	Franciaország	TLC
2004. július	Lezárva	49	419	Ssangyong Motor	Dél-Korea	Nanjing Auto
2004. december	Lezárva	100	1 303	IBM (IC-szektor)	USA	Lenovo
2005. május	Megszakadtak	100	15 255	Unocal	USA	CNOOC
2005. június	Folyamatban	100	370	PetroChina International	Indonézia	CNPC, PetroChina
2005. június	Megszakadtak	100	1 050	Maytag	USA	Hai'er
2005. július	Lezárva	100	72	MG Rover	Nagy-Britannia	Nanjing Auto
2005. augusztus	Lezárva	100	3 204	PetroKazakhstan	Kanada	PetroChina
2006. január	Folyamatban	45	1 894	Akpo olajmezők	Nigéria	CNOOC

* CNOOC = állami tulajdonú kínai energiavállalat.

Forrás: Deutsche Bank Research [2006].

Megjegyzendő, hogy 12. táblázatban szereplő lista nem tartalmazza a legújabb, 2007. eleji kínai bevásárlási szándékot, amely 3 milliárd dollárt kíván beruházni a New York-i private equity cégben, a Blackstone-ba. (Az üzlet nyilvánvalóan része annak az amerikai–kínai stratégiai párbeszédnek, amely a kínai valutatartalékok nemzetközi pénzügyi egyensúlyt fenyegető felduzzadásával, az amerikai deficit leépítésével, az amerikai állampapírok kínai vásárlásával és a kínai valuta felértékelésével kapcsolatos.)

Ami azonban egy nem olajexporton meggazdagodó ország esetében újdonságnak tekinthető, az az elhatározás, hogy a kereskedelmi többletből származó devizabevétel jelentős részét olyan állami alapban helyezi el, amely alkalmas világméretű beruházásokra a kínai stratégiai elképzelésekkel összhangban. 2007 tavaszán az állami beruházási társaság 200 milliárd dollárt kapott azzal a céllal, hogy ebből külföldi ipari és pénzügyi beruházásokat hajtson végre. Ehhez további 150 milliárd dollár társul, ami a korábban létezett beruházási társaságok vagyonának egyesítéséből adódik. Az összesen 350 milliárd dolláros alap a jelenlegi kínai devizatartalékok nem egészen 30 százalékának felel meg, és számítások szerint havonta 5–15 milliárd dollárral gyarapíthatja alaptőkéjét, amelyet egyértelműen a halmozódó devizatartalékok táplálnak.²⁹

Kína e vonatkozásban mindenekelőtt Szingapúr 1974-ben kezdeményezett gyakorlatát folytatja. Ugyanakkor törekvése jól illeszkedik az elmúlt évtizedekben szaporodó, nagyrészt állami részvétellel megvalósított alapok sorába (lásd a 13. táblázatot). Ezek az alapok számítások szerint mintegy 2500 milliárd dollárra rúgnak jelenleg, ami több mint

²⁹ A svájci UBS becslését idézi a *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (2007. július 02.).

50 százalékkal haladja meg a nemzetközi hedge fundok (spekulatív befektetési alapok) 16 milliárd dollárra becsült összesített állományát.³⁰

13. táblázat

Állami fejlesztési alapok (sovereign wealth funds)*
(Becsült összeg, 2007. márciusi állapot szerint, milliárd dollárban)

Ország	Az alap neve	Összeg (milliárd dollár)	Létesítés éve
Egyesült Arab Emírségek	ADIA	875	1976
Kína	State Foreign Exchange Investment Corporation	350	2007
Szingapúr	GIC	330	1981
Szaúd-Arábia	Saudi Arabian Funds	300	n. a.
Norvégia	Government Pension Fund	300	1996
Szingapúr	Temasek Holdings	100	1974
Kuvait	Kuwait Investment Authority	70	1953
Ausztrália	Australian Future Fund	40	2004
USA (Alaszka)	Permanent Fund Corporation	35	1976
Oroszország	Stabilisation Fund	32	2003
Brunei	Brunei Investment Agency	30	1983
Dél-Korea	Korea Investment Corporation	20	2006

* Az alapok nevét angolul közöljük.

Forrás: Morgan Stanley, idézi: *The Economist*, 2007. május 26.

Tekintettel a hatalmas kínai tartalékokra, nem kevésbé azonban az ország előtt álló páratlan fejlesztési kihívásokra (és nagy valószínűséggel szociális feszültségekre is), az alap létesítése gazdaságilag messzemenően indokolt. Más kérdés, hogy Nyugat-Európa – akárcsak az USA – meglehetősen ellenszenvvel szemléli Kína új beruházási stratégiáját. Ezt jól mutatta az az amerikai döntés, amely stratégiaileg védettnek nyilvánította az Unocalba tervezett és több mint 15 milliárd dolláros vételi ajánlattal megjelenő kínai beruházást. Hasonló viselkedés figyelhető meg az EU-ban is. Amíg európai és amerikai vállalatok – az EU versenypolitikai szabályainak betartása mellett – általában könnyen tudnak végrehajtani fúziókat és felvásárlásokat, addig a feltörekvő országok hasonló kezdeményezéseit „ellenségesnek” ítélik meg (lásd a Mittal esetét az Arcelorról 2006-ban). Márpedig Európának hozzá kell szoknia ahhoz, hogy a nemzetközi beruházások a jövőben nem jelentenek egyirányú utcát, ahol az európai vállalatok hol szigorúbb feltételekkel, hol gyakorlatilag kényükre-kedvükre beruházhattak külföldön, miközben külföldi konkurencia nem fenyegette az európai „belső udvart”. Nem kétséges, hogy ez a folyamat a következő évtizedben kétirányúvá válik, és az sem lehet vitás, hogy ebben a folyamatban az egyik meghatározó szerepet éppen a kínai vállalatok fogják játszani. A gazdasági erőviszonyok bemutatásához elég arra utalni, hogy a kínai állami tulajdonú Petrochina tőkéjét 268 milliárd dollárra teszik (Gazprom 242 milliárd), miközben a legnagyobb – egyébként ugyancsak állami – energiavállalat Európában, a francia EDF piaci értéke 198 milliárd dollár (a tőzsdén jegyzett legnagyobb német vállalaté, a Sie-

³⁰ A 2500 milliárd dolláros alap évente 450 milliárd dollárral bővíthet a növekvő valutatartalékok egy részének átutalása révén. Ha a folyamat fenntartható, 2015-re akár 12 000 milliárd dollár is elérhetnek ezek az alapok. Ez az összeg a világ jelenlegi GDP-jének 25 százaléka. (*The Economist*, 2007. május 26.)

ment pedig mindössze 129 milliárd dollár).³¹ Ezért az EU-nak offenzív formában kell felkészülnie a „kínai támadásra”, miközben beláthatón időn belül az európai beruházások Kínában (és a világ más részein is) jóval meg fogják haladni a kínaiak (külföldiek) európai befektetéseinek összegét (nem beszélve a történelmileg, illetve hosszabb távon átörökölt állománybeli különbségekről). Ebben – legalábbis az elején – „tapintatos” kínai partnerre számíthatnak, mivel Kínának semmiképpen sem érdeke, hogy protekcionista intézkedéseket provokáljon ki Brüsszelben (és a nemzeti fővárosokban). Ebből a szempontból különösen tanulságos és a hosszabb távú kínai elképzeléseket jól tükrözi az a legutóbbi kínai ajánlat, amely kisebbségi részesedést célzott meg az egyik legnagyobb európai bankban, a Barclaysben. Ezt – a felszínen legalábbis – nem azért tette, hogy megvegye a bankot, hanem azért, hogy „hozzáségítse” ahhoz, hogy fel tudja vásárolni az ABN Amrót. Valójában Kína a felvásárláshoz szükséges összeg (a vételár mintegy 68 milliárd euró) előteremtéséhez ajánlott fel 2,2 milliárd eurót, ami az eddigi legnagyobb egyedi kínai befektetés lett volna külföldön.³² Annak ellenére, hogy a Barclays időközben visszavonta vételi ajánlatát, a fenti üzleti magatartás a kínai befektetések egyik igen érdekes új formájára hívja fel a figyelmet. Nevezetesen arra, hogy az európai folyamatokat nem szükséges feltétlenül közvetlen vállalati jelenléttel befolyásolni. A Kína (és esetenként akár Európa) számára (is) kedvező fejleményeket bizonyos nagy európai gazdasági mozgások támogatásával is lehet ösztönözni.

A gazdasági együttműködés néhány további specifikus területe

Az EU–Kína kapcsolatok hosszabb távú fejlődése szempontjából kiemelkedő fontosságúak a többéves együttműködést célzó közös programok. Hat területet érdemes röviden megemlíteni.

1. Az EU, valamint az európai vállalatok jelentős szerepet játszanak a kínai *fizikai infrastruktúra fejlesztésében*. Ennek egy része integrációs szinten szerveződik, más része a tagállamok vállalatainak közvetlen tevékenységéhez kötődik. Az előbbihez tartozik a polgári légi közlekedés intenzív és az uniós és a nemzetközi jogszabályoknak megfelelő fejlesztése. A két fél közötti szerződés nemcsak egyszerűen szabad piacot és „nyitott égboltot” teremt, hanem átfogja a biztonsággal, környezetvédelemmel és versenypolitikával kapcsolatos kérdéseket is, miközben figyelembe veszi mindkét piac speciális jellemzőit. Nem véletlen, hogy az EU meghívta Kínát a SESAME elnevezésű technológiai és ipari programban való részvételre, aminek fő célja a légi közlekedés irányítása hatékonyságának és biztonságának fokozása. 2005-ben mintegy 20 európai és kínai légi társaság üzemeltetett járatot Kína és az EU-tagállamok között. Ezek 10 kínai és 15 európai várost vontak be a közvetlen összeköttetésbe. Nyilvánvaló, hogy a heti 226 személyszállító és 60 teherszállító légi jármű messze nem elégíti ki a gyorsan növekvő igényeket. Ezeket nemcsak a kereskedelem rohamléptékű bővülése gerjeszti, hanem a nyugat-európaiak (és egyre inkább a kínaiak) magánjellegű látogatásai, turistaújtjai is. Nem is beszélve arról, hogy a 2008. évi pekingi olimpia, majd a 2010-ben megrendezésre kerülő sanghaji világkiállítás sok tízezer európai látogatót vonz. Az EU előrejelzése szerint a kétoldalú légi közlekedés a következő 15 évben évi 7 százalékkal nő. A Turisztikai Világszervezet pedig úgy látja, hogy 2020-ra Kína lesz a világ legjelentősebb tu-

³¹ Lásd: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2007. július 03.

³² További 1,4 milliárd eurót ajánlott fel az 1974-ben létrehozott szingapúri állami alap, a Temasek Holdings, amelyet – az üzlet létrejötte esetén – újabb 2,2 milliárd euróval toldott volna meg. (*The Financial Times*, 2007. július 24.) Végül – legutóbbi értesülések szerint – az ABN Amrót a Royal Bank of Scotland vezette konzorcium veheti meg.

risztikai célpontja, miközben a kínaiak a negyedik helyre kerülnek a külföldre látogatók nemzetközi listáján (Huang Ju, 2005).

A másik kiemelt terület a kínaiak részvétele az EU Galileo-programjában (ez részben a K+F együttműködés része is). Kína volt az első nem EU-ország, amely 2003-ban társult ehhez a műhold-navigációs programhoz. A 4,2 milliárd dollárra becsült költségek döntő részét az EU költségvetése állja, de Kína is hozzájárul a pénzügyi teherviseléshez, mégpedig 236 millió dollár értékben.³³

A nyugat-európai vállalatok jelentős részt vállaltak a kínai infrastruktúra fejlesztésében, nem utolsósorban a pekingi olimpiára való felkészülésben (a pekingi repülőtér fejlesztése többek között az Európai Beruházási Bank 500 millió eurós hitelével, a sanghaji tömegközlekedés fejlesztése a Siemens részvételével, vagy keretszerződés arról, hogy Kína két évtized alatt 1800 Airbust vásárol).

Nem kevésbé érdekes azonban, hogy az utóbbi hónapokban megélnékültek azok a kínai törekvések, amelyek az Európába irányuló, egyre növekvő export feltételeit javítanák a fogadó ország infrastruktúrája fejlesztésének eredményeként. Így Kína komoly előtanulmányokat folytat arra nézve, hogy hol létesítsen Európában teherszállító konténerkikötőt. E vonatkozásban a napi hírek szintjén felröppent a görögországi Pireusz neve. Biztosra csak annyi vehető, hogy uniós tagállamban kívánja ezt a beruházást megvalósítani, hogy ezzel leegyszerűsítse a vámkezelési formalitásokat.³⁴ Ezzel párhuzamosan vizsgálja a szárazföldi összeköttetés fejlesztésének lehetőségeit is Közép-Ázsián és Oroszországon keresztül Európa felé.³⁵ Végül a légiteher-közlekedésre máris talált megfelelőnek látszó európai repülőtérrel, mégpedig Kelet-Németországban (Parchimban, nem messze Schwerintól).³⁶

2. Számos uniós szintű és tagállami egyezmény fedi le az *oktatás* különböző területeit. 2005-ben mintegy 170 000 kínai tanult az EU-tagállamokban kétoldalú megállapodás keretében éppúgy, mint az ERASMUS MUNDUS „kínai ágán”. A mindaddig lényegében egyoldalú oktatási kooperációt a jövőben mind Kína, mind az EU ki akarja terjeszteni arra, hogy minél több európai ismerkedjen meg Kínával, beleértve ebbe nemcsak a kínai terepen való tanulást, hanem a kínai nyelv mainál jóval szélesebb körű ismeretét is.³⁷ Az Európai Bizottság külön támogatást ígér a kínai nyelvet tanítók képzésére különböző európai programok keretében (Commission, 2006b). A kínai kormányzat

³³ Nem ismeretes, hogy mennyiben, és ha igen, milyen formában érinthetik a Galileo-program legutóbbi technikai és pénzügyi problémái e területen a kétoldalú együttműködés jövőjét. Kétségtelen, hogy hasonló rendszert (global positioning system – GPS) az USA is kifejlesztett, és azt ingyen bocsátja az egyes országok rendelkezésére. A Galileo-program csak az egyik példája az USA és az EU közötti technológiai versenynek, amelybe az EU több területen szívesen bevonja vagy bevonná Kínát (is). Ezt az USA – az adott technológia kettős célú felhasználásának (dual use) lehetőségére utalva – erősen kritizálja.

³⁴ Lásd: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2007. február 03.

³⁵ Ennek jegyében írt alá keretszerződést 2007 júniusában a német és az orosz vasút vezetője. Mindkét ország szeretné megnyerni a projekt céljaira Kínát (ahonnan egyébként jelenleg 60 millió tonna áru érkezik az EU-ba, de elenyésző része választja a szárazföldi vasút kínálta lehetőséget. (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2007. június 22.)

³⁶ Ezt az eredetileg katonai repülőtérrel a kilencvenes években az angolok vették meg, de nem hajtották végre a megígért fejlesztéseket. Így az objektum visszakerült az illetékes német önkormányzathoz, amely ismételten meghirdette eladásra. Őt érdeklődő jelentkezett a világ minden részéből, végül a kínai pályázatot fogadták el, amely 30 millió eurót fizet és további 20 millió eurós fejlesztésre tett ígéretet. A légikikötő kedvező földrajzi fekvésű, közel Hamburghoz és Berlinhez, a megszerezhető új piacokhoz, és napi 24 órában üzemeltethető. (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2007. május 25.)

³⁷ Francia iskolákban több száz e célra kiképzett kínai tanár dolgozik. Egyes angol magánegyetemen kötelező a kínai nyelv tanulása. A brit oktatási minisztérium a közelmúltban olyan tervvel állt elő, amely szerint az állami oktatásban a kínai nyelv tanításának egyenrangúvá kell válnia a németével. Kínai részről a Konfucius-intézetek európai terjesztésére helyeznek hangsúlyt. 2020-ig több mint 1000 ilyen intézményt kívánnak létrehozni világszerte. Németországban jelenleg három működik. (*Der Spiegel*, 2007. 12. szám, 60. o.)

pedig (az EU Window program formájában) 2007-től évi 100 ösztöndíjat ajánl fel uniós állampolgároknak, hogy kínaiul tanuljanak. Az oktatást mindkét fél fontosnak tartja, nemcsak a két partner társadalmi értékeinek kölcsönös megismerésére, gondolkodásmódjának megértésére, hanem a globalizáció keretében egyre inkább multikulturális váló környezetben való helyes tájékozódásra vonatkozóan is. Emellett az EU – érthetően – különös hangsúlyt helyez az európai normák megismertetésére, a civil társadalom fejlesztésére Kínában, továbbá az európai integráció működésének eddigieknél intenzívebb oktatására.

Végül e sorban érdemel említést az akadémiai és általában a *tudományos kutatási együttműködés*. Az Európai Bizottság erősíteni kívánja a Kínával foglalkozó európai tudományos intézetek közötti hálózatot, és ösztönzi az európai és a kínai „think tank”-ek közötti rendszeresített párbeszédet.

3. Egyre fontosabb szerepet kap a két fél közötti *tudományos-technológiai együttműködés*. Ez nemcsak a gyors kínai növekedésből és az azt kísérő szerkezeti modernizáció technológiai követelményeiből adódik, hanem abból is, hogy Kína felismerte, hogy a 21. században csak akkor tud felzárkózni a vezető gazdasági hatalmakhoz, ha megfelelő szintre fejleszti K+F kapacitásait. Jelenleg GDP-jének 1,5 százalékát költi K+F célokra, de az összeg gyors ütemben nő mind a gyors általános növekedés, mind a GDP-n belüli részarány emelkedése következtében. Ezen túlmenően Kína aktív részese több európai tudományos-technológiai projektnek (Galileo, ITER). Az EU és Kína között megkötött tudományos és technológiai egyezmény értelmében Kína már részt vehetett az EU 6. KTF keretprogramjában, és a többéves kooperáció eredményeként 600 millió euróhoz juthatott hozzá különböző projekteken keresztül. Még intenzívebb tudományos-technológiai együttműködésre van kilátás a most induló 7. keretprogramban, amihez jól illeszkedik a kínaiak hosszú és középtávú nemzeti tudományos és technológiai fejlesztési terve. Egy 2005-ben született ötéves bilaterális megállapodás (CO-REACH projekt) lehetőséget teremt arra, hogy mindkét fél meghatározza a jövőbeli tudományos-technikai együttműködés általa legfontosabbnak tartott célterületeit. 2006 októberében pedig megnyílt a „Kína–EU tudományos és technológiai év”.³⁸

4. Az együttműködés új, de rendkívül ígéretes és konkrét gazdasági-társadalmi haszonnal kecsegtető területe a *regionális politikával kapcsolatos párbeszéd* megindítása. E vonatkozásban az EU igen sok – még ha esetenként ellentmondásos – tapasztalattal rendelkezik. Kína fenntartható gazdasági növekedésének pedig talán a legalapvetőbb kérdése a regionális különbségek kezelése, illetve az ország erősödő gazdasági-társadalmi szétszakadási folyamatának lefékezése, megállítása, majd visszájára fordítása. Nem szükséges hangsúlyozni, hogy ez a párbeszéd nemcsak a tapasztalatok átadása és új fejlesztési-együttműködési-üzleti lehetőségek feltárása miatt fontos, hanem azért is, mert mind Kínának, mind az EU-nak alapvető érdeke a kínai gazdaság és társadalom (stabilitásának vagy akár egyensúlyhiányának) ellenőrizhető keretek között tartása.

5. Hasonlóan új kooperációs mezőt jelent az *EU–Kína üzleti csúcs* bevezetése a kétoldalú kapcsolatrendszerbe. Ennek egyik fontos leágazása a 2005-től rendszeressé vált pénzügyi párbeszéd, amit eddig makrogazdasági, makropénzügyi és szabályozási témák uraltak. A harmadik, 2007. novemberi brüsszeli összejöveteltől kezdődően az árfolyam kérdése is a prioritások közé sorolódik.

6. Végül nagy fejlődés előtt áll a kétoldalú idegenforgalom, amelynek két nélkülözhetetlen előfeltételét éppen ezekben az években teremti meg a két fél. Az egyik a már említett infrastruktúra-fejlesztés, alapvetően a légi közlekedés vonatkozásában. A másik az EU és

³⁸ Lásd: Joint Statement of the Ninth EU-China Summit. Helsinki, 2006, szeptember 9. http://www.friendsofeurope.org/news_detail.asp?ID=1025 page=det frame=yes

Kína között megkötött ún. turistaegyezmény (Approved Destination Status – ADS), ami javítja az illegális migráció elleni küzdelem feltételeit, amennyiben kötelezi Kínát az illegális migránsok visszafogadására. Az ettől remélt pozitív fejleményekre alapozva lazulhat az EU ma még szigorú vízumpolitikája a kínai állampolgárok esetében.

Felhasznált irodalom

- Barysch, Katinka – Grant, Charles – Leonard, Mark* [2005]: Embracing the dragon. The EU's partnership with China. Centre for European Reform, London, május, 79 o.
- Commission of the European Communities [2006a]: Closer partners, growing responsibilities. A policy paper on EU-China trade and investment: Competition and partnership. Commission Working Document accompanying COM [2006] 631 final. Brussels, október 24. COM (2006) 632 final, 15 o.
- Commission of the European Communities [2006b]: Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. EU-China: Closer partners, growing responsibilities. Brussels, október 24. COM (2006) 631 final, 12 o.
- Dessewffy Tibor – Szajp Szabolcs* [2007]: A kínai kapcsolat. A kínai kihívásra adott intézményi-strukturális válaszok. DEMOS Magyarország, Budapest, április, 89 o.
- Deutsche Bank Research* [2006]: Chinesische Firmen auf dem Vormarsch. Investitionen chinesischer Firmen im Ausland. Szeptember 7. (China Spezial, Aktuelle Themen 364), 7 o.
- Eichengreen, Barry – Tong, Hui* [2005]: Is China's FDI coming at the expense of other countries? National Bureau of Economic Research, Cambridge (MA), május, 36 o.
- Ernst and Young [2005]: 2005 European Attractiveness Survey. Emerging economies stake their claim. Ernst and Young, 45 o.
- Huang, Ju* [2005]: China to expand air cooperation with EU.
Letölthető: http://english.gov.cn/2005-07/01/content_28461.htm
- Mészáros Klára* [2006]: Az EU és Kína kapcsolatai. (A Külügyminisztérium „Beszélgessünk Európáról” című projekt keretében készült tanulmány.) Budapest, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, szeptember, 19 o. Kézirat.
- UNCTAD [2007]: World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York.
- Wilson, Dominic – Purushothaman, Roopa* [2003]: Dreaming With BRICs: The Path to 2050. Goldman Sachs Global Economics Paper, No. 99. és GS Global Economics Website <https://www.gs.com>. Október 1.
- Továbbá: *The Financial Times*, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, *Der Spiegel*, *Bruxinfo*, *Világgazdaság* és brüsszeli internetes források.

Az élelmiszer-biztonság közgazdasági hatásai

ELEKES ANDREA – HALMAI PÉTER – UZONYI GYÖRGYNÉ

*Az élelmiszer-kereskedelemben a nemzetközi versenyképesség szempontjából egyre nagyobb jelentőségűek a minőségi, higiéniai és egészségügyi követelmények, amelyek akár „piacra lépési” korlátot is jelenthetnek. A cikk az élelmiszer-biztonság kérdéskörét közgazdaságtani szempontból vizsgálja, különös figyelmet fordítva az intézkedések nemzetközi kereskedelemre gyakorolt hatásaira. Bár az élelmiszer-biztonsági szabályok általában a hazai és külföldi termelőkre egyaránt vonatkoznak, mégis fennáll a rejtett vagy bújtatott protekcionizmus lehetősége, ami a kereskedelmi partnerek között konfliktushoz vezethet. A konfliktusok feloldása során vizsgálni szükséges egyrészt a szabályozás tudományos megalapozottságát, másrészt a nemzetközi kereskedelemre gyakorolt hatását. Abban mindenki egyetért, hogy az élelmiszer-biztonsági előírások hatással vannak a nemzetközi kereskedelemre, ám a hatások mérése meglehetősen bonyolult feladat. Alapvetően két megközelítés jellemző: a kereskedelmi és a jóléti. Bármelyik megközelítést alkalmazzuk, a lényeg a költségek és a szabadabb kereskedelemről származó nyereségek szembesítése. A konfliktusok kezelése bilaterális és multilaterális keretek között egyaránt megvalósulhat. A multilaterális kereteket a WTO Állat- és Növényegészségügyi Megállapodása szolgáltatja, amelynek hatékonysága több szempontból is vitatott. A vitás ügyek számának csökkenését, a nemzeti szabályozások harmonizációját hosszabb távon a nemzetközi szabványok széles körű elterjedése eredményezheti.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F13.

Az élelmiszer-biztonságról szóló publikációk zöme közegészségügyi, humán biztonsági szempontból vizsgálódik, holott e terület szerteágazó (ám csak korlátozottan feltárt) közgazdasági hatásokkal rendelkezik. Ez a cikk e kérdéskört közgazdasági szempontból vizsgálja, különös figyelmet fordítva az intézkedések nemzetközi kereskedelemre gyakorolt hatásaira. Ezt az indokolja, hogy az élelmiszer-kereskedelemben a nemzetközi versenyképesség szempontjából egyre nagyobb jelentőséggel bírnak a minőségi, higiéniai és egészségügyi követelmények, amelyek akár „piacra lépési” korlátot is jelenthetnek. Az élelmiszer-biztonság mára a versenyképesség egyik meghatározó tényezője lett.

* A cikk az OTKA 37309., 43381. és 49316. számú programok támogatásával készült.

Uzonyi Györgyné, a Szent István Egyetem, GTK, Európai Tanulmányok Intézetének egyetemi docense.
Elekes Andrea, a Szent István Egyetem, GTK, Európai Tanulmányok Intézetének egyetemi docense.
E-mail cím: elekes.andrea@gtk.szie.hu

Halmai Péter, egyetemi tanár, a Szent István Egyetem, GTK, Európai Tanulmányok Intézetének intézetigazgatója. E-mail cím: halmai.peter@gtk.szie.hu

A biztonság az élelmiszer bizalmi,¹ a fogyasztó által csak nehezen érzékelhető tulajdonsága. A biztonságos élelmiszernek (érthető módon) nincs általánosan elfogadott definíciója. Az egyik gyakran használt tudományos megközelítésű definíció szerint a biztonságos élelmiszer egészséges, és a hozzá kapcsolódó patogén, vegyi és fizikai kockázat nem haladja meg az elfogadható szintet. A széleskörűen alkalmazott HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points)² alapján a kockázat biológiai, vegyi vagy fizikai tényező egészségkárosító hatásának a lehetőségéből származik (*Valeeva–Meuwissen–Huirne*, 2004).

A piaci mechanizmus elvileg kikényszeríti a megfelelő minőségű termék előállítását. A piac azonban önmagában gyakran nem biztosítja a társadalom által megkívánt biztonsági szintet, ami állami beavatkozást tehet szükségessé. Az állami szabályozás a gyártásbiztonságra vagy a végtermék biztonságára vonatkozhat. Az utóbbi a kedvezőbb a gyártónak, mert saját maga választhatja ki a drágább vagy olcsóbb technológiát. Bármilyen módon valósul is meg a szabályozás, az általában költségnövelő hatású.

Az állami szabályozás országonként változhat, eltérhet a biztonsági kockázatokkal szembeni tűrés, a biztonságosságra fordított összeg. Ha valamely országban szigorúbbak az előírások, akkor nagyobbak a biztonsággal összefüggő költségek, a gyártók hátrányba kerülnek az árversenyben. Az importra vonatkozó szigorú minőségi előírások nemzetközi kereskedelempolitikai konfliktust okozhatnak, különösen akkor, ha az exportőr úgy véli, a bevezetett intézkedés nem annyira biztonsági, mint inkább protekcionista célokat szolgál. (A hormonkezelt marhahús körül kialakult vita klasszikus példája annak, hogy az élelmiszerek egyes jellemzőinek tulajdonított értékek terén megmutatókozó kulturális különbségek hogyan gátolhatják a kereskedelmet.)

A WTO keretében elfogadott Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodást (SPS),³ valamint a kereskedelem technikai akadályairól szóló megállapodást (TBT)⁴ megelőző-

¹ A közgazdaságtan a termékjellemzőket kutatási, tapasztalati vagy bizalmi (credence) jellemzőkre bontja. A kutatási jellemzők azok a tulajdonságok, amelyeket a fogyasztó még vásárlás előtt megvizsgál, például: ár, méret, szín. A tapasztalati jellemzőkről (például íz, hatás) a termék megvásárlását, elfogyasztását követően tud képet alkotni a fogyasztó. A bizalmi jellemzők közé pedig olyan tulajdonságok tartoznak, amelyeket a fogyasztó még a fogyasztás során, vagy azt követően sem tud megítélni (ilyen például az élelmiszerbiztonság, vagy a termék bio minősítése).

² Az élelmiszer-biztonság fenntartására a gyártás során alkalmazott hétlépcsős rendszert, veszélyelemzést jelent a kritikus irányítási pontokon. A rendszer mikrobiológiai, kémiai, fizikai és biológiai veszélyforrások felismerésén, a megelőzésre legalkalmasabb kritikus irányítási pontok kijelölésén, a műveletek szabályozásán és felügyeletén alapszik.

³ A GATT Uruguay-forduló során 1994-ben elfogadott megállapodás, amely elismeri az egyes államok jogát arra, hogy korlátozzák a kereskedelmet a humán-, az állat- és a növényegészségügy védelme céljából. Előírás azonban, hogy az intézkedések áttekinthetők és konzisztensek legyenek, továbbá nemzetközi szabványon (FAO/WHO) vagy tudományos kockázattal megállapításon alapuljanak. (Bár a megállapodás angol rövidítése megegyezik az Európai Unió agrárrendszerében az egységes támogatási rendszerre alkalmazott rövidítéssel, itt természetesen nem ez utóbbiról van szó.)

⁴ Az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás és a technikai szabályok a nem vámjellegű korlátok (non tariff barriers, NTB) alkategóriái. *Hillman* [1997] szerint a nem vámjellegű korlát minden olyan kormányzati eszköz és gyakorlat, ami nem vám, közvetlenül megakadályozza az import adott országba történő belépését és diszkriminálja az importot, azaz a hazai termelésre vagy elosztásra nem ugyanúgy vonatkozik. Egyes szerzők szerint a kereskedelmi korlátozás kifejezést nem kellene használni azokra az intézkedésekre, amelyek ugyan korlátozzák a kereskedelmet, ám alapvető céljuk valamely piaci hiányosság korrekciója. *Baldwin* [1970] definíciójából kiindulva – aki a világ globális jövedelmét csökkentő intézkedésekre korlátozott koncepcióját –, azokat a korlátozó intézkedéseket, amelyeknek átfogó pozitív jóléti hatásuk van, nem kell nem vámjellegű korlátozásnak tekinteni. *Mahé* [1997] szerint a világ jólétét csökkentő eszközök tartoznak ebbe a kategóriába. Ugyanezen az elven alapul az az elgondolás, hogy a világ jólétét maximalizáló sztentender-től kedvezőtlen irányba eltérő sztentenderdek is protekcionista minősüljenek. *Maskus et al.* [2001] szerint az alkalmazott intézkedést azzal az intézkedéssel összehasonlítva kell vizsgálni, amit akkor alkalmaznának, ha az csak hazai célokat szolgálna. *Fisher és Serra* [2000] szerint valamely előírás akkor nem minősül protekcionista minősítésnek, ha kizárólag hazai vállalatok működése esetén is azt alkalmaznák.

en a tudománynak igen korlátozott szerepe volt a kereskedelmi viták rendezésében. A vámok és kvóták hatásai viszonylag egyértelműek voltak, így a kialakult viták a GATT vonatkozó cikkelyei alapján rendeződhettek. A környezetvédelmi és élelmiszer-biztonsági kérdések azonban számos kockázatot és bizonytalanságot rejtenek magukban, újabb kihívást teremtve a nemzeti kormányok és a WTO számára: meg kell találni a kompromisszumos utat a szabad és tisztességes kereskedelem biztosítása, valamint a fogyasztók biztonságos élelmiszer és háborítatlan környezet iránti igényének kielégítése között.

Cikkünkben az élelmiszer-biztonsági témakör közgazdaságtani megalapozását követően az intézkedések nemzetközi kereskedelemre gyakorolt hatásait vizsgáljuk, majd a vitás ügyek rendezési lehetőségeit tekintjük át a WTO – mint multilaterális kereteket szolgáltató szervezet – középpontba helyezésével. Befejezésül főbb megállapításainkat összegezzük.

Az élelmiszer-biztonság optimális szintje

Az elmúlt évek élelmiszerekkel kapcsolatos válságai (BSE, dioxin stb.) miatt a fogyasztók bizalma megrendült az élelmiszerek biztonságát illetően. Az élelmiszerbotrányok növelik a fogyasztó aggodalmát, s igényét a megbízható termékekre. Egyre több tanulmány jut arra a következtetésre, hogy a fogyasztók hajlandók magasabb árat (premiumpot) fizetni a biztonságosabb élelmiszerért. A fogyasztói jövedelem növekedése is kedvez a biztonsággal kapcsolatos igényességnek. *Swinbank* [1993] szerint az élelmiszer-biztonság jövedelemrugalmas „termék”, azaz a jövedelemnövekedés mértékénél nagyobb mértékben nő az élelmiszer-biztonság iránti igény. Egyes kutatások szerint a fejlett országok fogyasztói hajlandóak akár 30 százalékkal is többet fizetni a garantáltan biztonságos élelmiszerért.

A nagyobb biztonság magasabb technológiai költséggel jár: például hosszabb főzési idővel, nagyobb energia- és munkabérléssel; steril csomagolási eljárással (steril csomagolóanyag – aszeptikus töltési mód). Profitmaximalizáló vállalatot feltételezve nyilvánvaló, hogy a vállalatok akkor vállalnak többletköltséget, ha az abból származó jövedelem meghaladja annak költségét. *Az élelmiszer-biztonság szintjét illető döntés azonban nem is olyan egyszerű.* Nehezíti a döntést, hogy a fogyasztók nem egyformák, eltérőek a preferenciáik. Minden fogyasztó természetes igénye, hogy az élelmiszer, amit elfogyaszt, biztonságos legyen, ám *az egyes fogyasztók a kockázatterzékelés, a kockázatpreferencia, valamint az egészségi kockázatokra vonatkozó információk feldolgozási képessége terén jelentős eltéréseket mutatnak.*

Eltérés van az élelmiszer-biztonság társadalmilag kívánatos szintje és a fogyasztó által igényelt szint között is. A társadalom ideális igényét a fogyasztói és a közegészségügyi igény együttese adja. Az egyéni fogyasztói döntések széles körű társadalmi következményekkel járhatnak. Az akut élelmiszer-fertőzés például nemcsak az érintett személyre, hanem a társadalom egészére hárít költségeket. A megbetegedések okozta költségek egyrészt a betegek egészségügyi ellátási költségeiből, másrészt a fertőzés forrásának azonosításából és megszüntetéséből állnak.

Amikor az egyéni fogyasztás mások jólétére is hatással van, és e jóléti hatások pénzben nem, vagy csak nehezen kifejezhetőek, a fogyasztók a társadalmilag optimálisnál többet vagy kevesebbet fogyaszthatnak. Ilyen esetekben az élelmiszer-biztonsági előírás hozzájárulhat a társadalmi jólét növeléséhez. (Az egészségkárosító hatások fel-tüntetése például csökkentheti az egészségügyre háruló költségeket.) Ekkor a szabályozásból származó társadalmi előnyök akkor is ellensúlyozhatják a társadalmi költségeket, ha ugyanez az egyének szintjén nem teljesül.

A gyártót a fogyasztói igény teljesítése ösztönzi, s nem a teljes társadalomé, mivel a fogyasztó fizetési hajlandósága határozza meg az értékesítési árat. *Itt is érvényesül azonban az a feltevés, hogy a kínálat növekedésével nő a határköltség*: minél magasabb szintű az élelmiszer-biztonság, annál költségesebb. Az élelmiszer-biztonság bizonyos szintjén túl a fogyasztók egyre kevésbé hajlandók megfizetni az élelmiszer-biztonsági szint további növekedését – a kockázat teljes hiánya felé haladva egyre alacsonyabb árral értékelik a biztonság egységnyi növekményét.

Ha a piac nem képes megfelelő szintű élelmiszer-biztonságot nyújtani, az állam feladata a szakadék áthidalása. Az élelmiszer-biztonság közgazdasági irodalma négy olyan tényezőt emel ki, amely piaci tökéletlenséget eredményezve kormányzati beavatkozást tesz szükségessé. Ezek a következők.

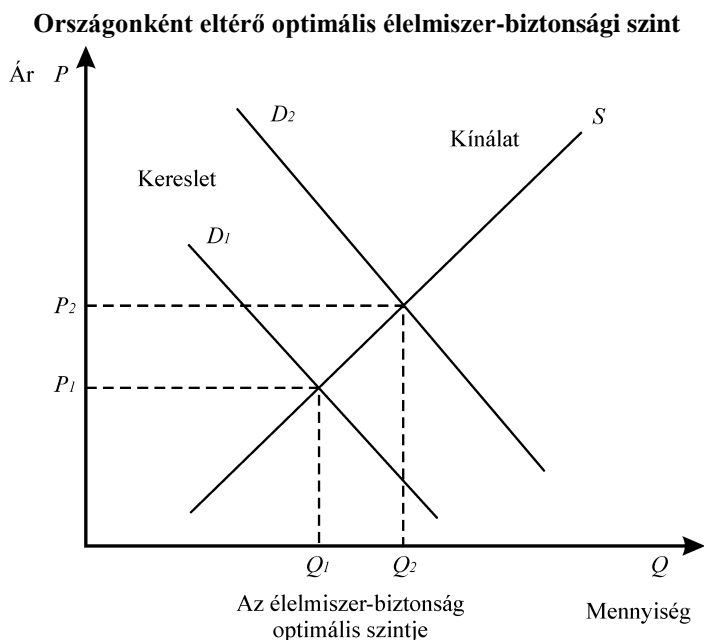
- *Aszimmetrikus információ* a kockázatról. A gyártók (eladók) általában jobban informáltak az élelmiszerek tulajdonságait, különösen azok kockázatait illetően. A piac ekkor nem szolgáltat elég információt ahhoz, hogy a fogyasztók az egyéni preferenciáikat tükröző fogyasztási döntéseket hozhassanak. A beavatkozás alapvetően kétféle lehet: a kormányzat megtilthatja bizonyos tulajdonságokkal rendelkező termékek forgalmazását, vagy címkézési és információáramlást javító intézkedéseket hozhat.

- *Élelmiszer-biztonság mint közjószág*. Egyes termelési és feldolgozási eljárások, szabványok, még ha nem is általánosan használtak, mégis a lakosság jelentős részét érinthetik.

- *Társadalmi költségek és hasznok figyelembevétele*, amikor az egyéni fogyasztói döntések más hatással vannak a társadalmi jólétre, mint az egyéni jólétre (*externalitás*).

- *Az érzékelt és a valós kockázat közötti eltérés*.

1. ábra



*Megjegyzés: A közjószágok szintjének optimalizálását célzó modellek alapján. Lásd például: Mankiw [2003].
Forrás: Rudloff [2005].*

Az *élelmiszer-biztonság* sok tekintetben *közjósággként* viselkedik. Az élelmiszer-biztonsághoz hasonló közjóságok optimális szintjével számos elmélet, többek között a közösségi választás vagy a közjóságok elmélete foglalkozik. E megközelítések azt vizsgálják, hogy mi az optimális választás, ha a piac nem működik megfelelően (lásd: Buchanan, 1968).

Az *élelmiszer-biztonság mint közjóság optimális mennyisége* (a biztonság eltérő mértéke) különböző paraméterek *függvénye*, amelyek alapvetően két csoportra bonthatók. Az egyik csoportba a termelést befolyásoló tényezők, a másikba az élelmiszer-biztonság mint közjóság keresletét befolyásoló tényezők tartoznak.

Az *1. ábra* nagyon egyszerű modell segítségével mutatja meg két ország eltérő körülményeit. Az 1. országban a fogyasztók kisebb jelentőséget tulajdonítanak az élelmiszer-biztonságnak, így annak optimális szintje (Q_1) alacsonyabb szinten alakul ki. A 2. országban a fogyasztók élelmiszer-biztonság iránti megnyilvánuló preferenciája magasabb, ugyanakkora szintű biztonságért többet hajlandók fizetni. Ekkor az élelmiszer-biztonság optimális szintje Q_2 .

Termelési oldalon a rendelkezésre álló *technológia* és a közjóság előállításához szükséges *know-how* határozza meg a kínálatot. (Valójában a biztonsági szint egységnyi növekedésének a határköltsege a meghatározó.) Az erőforrások (munkaerő és a tőke) költsége a termelési kapacitástól és technológiától függően eltérő lehet. Ráadásul a *termelési körülmények* is hatással lehetnek az elérni kívánt biztonsági szintre. (A szalmonellafertőzés megelőzése például sokkal költségesebb forró éghajlatú területeken.) A kereslet mozgatóereje a termékfogyasztás által nyerhető *hasznosság*. (Valójában az újabb egészség elfogyasztásával nyerhető határhaszon a meghatározó.)

Fontos paraméter maga a *kockázat* is (a kockázat valószínűsége, érzékelése stb.). A kockázat hagyományos mennyiségi értelmezése szerint a valószínűsége és a kárra egyaránt hatással vannak a természeti körülmények. A szalmonellafertőzésnél maradvia: trópusi területeken a fertőzés valószínűsége nyilván nagyobb. A ténylegesen felmerülő fertőzések okozta károk magasabbak a kevésbé fejlett országokban, hiszen a többnyire gyengébb egészségi állapot miatt a betegség lefolyása is súlyosabb. A kár bekövetkezésének nagyobb valószínűsége, vagy a nagyobb kármértékből adódó magasabb kockázat növeli a kockázat csökkentéséből származó hasznot.

A keresletet befolyásoló másik kockázati tényező az *érezelt kockázat*. A kockázat érzékelése határozza meg, hogy hogyan értékelődik a kár mértéke. Az értékelésre *kulturális* és *vallási* tényezők egyaránt hatással lehetnek (Renn, 2003; Henson–Traill, 2000). (A tehenek állat-egészségügyi kockázatának értékelése valószínűleg nagyobb a hindu társadalmakban, mint máshol, hiszen itt az állatok értéke magas.)

Mint azt az *1. ábra* is mutatja, a paraméterekben mutatkozó eltérések miatt *országokként eltérő lehet az élelmiszer-biztonság nemzetileg kívánatosnak tartott szintje*. Ez a szint azonban mindkét esetben optimális, azaz a nemzeti jólét maximális. Az így kapott biztonsági szint különböző eszközökkel valósítható meg: megadóztathatóak a nem biztonságos termékeket eredményező módszerek, bizonyos termelési módszereket igénylő szabványok határozhatók meg, vagy a biztonságos termékeknek támogatás nyújtható.

A hibás termékre kivetett adó feltétele, hogy a társadalom képes legyen mérni a forgalomba került hibás termékeket. (A valóságban erre általában nem képes.) Ezért a nemzeti kormányok inkább olyan biztonsági minimumszabványokat alkalmaznak, amelyek azt a minimális biztonsági szintet írják elő, amelyet a termelőnek el kell érnie ahhoz, hogy a terméke forgalomba kerülhessen.

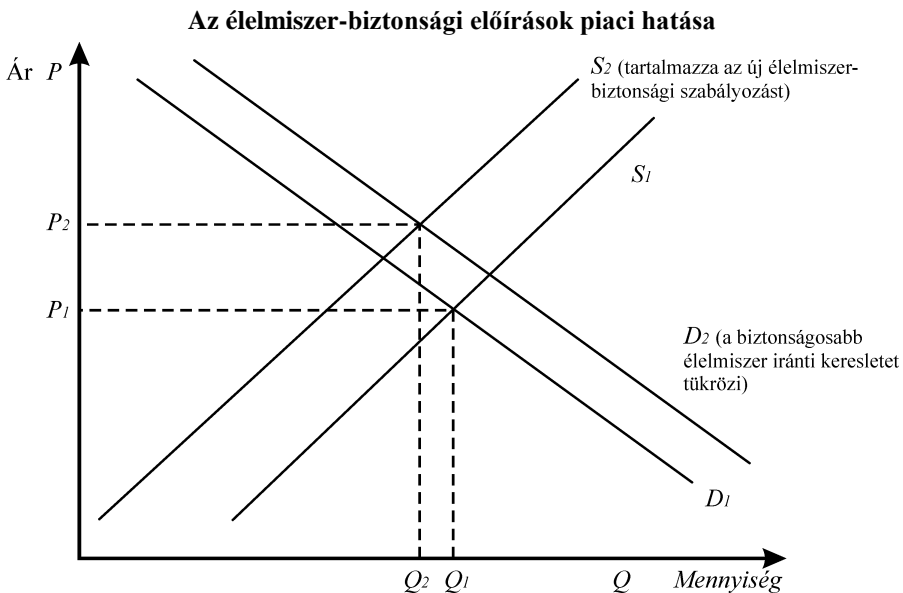
Aszimmetrikus információ esetén (amikor a termelő ismer bizonyos – számára esetleg kedvezőtlen – információkat, de nem közvetíti azokat a fogyasztónak) kormányzati beavatkozás segíthet javítani a fogyasztók informáltságát, javítva a piac hatékonyságát.

Ebben az esetben a beavatkozás célja nem a fogyasztói magatartás megváltoztatása, hanem inkább a fogyasztói informáltság növelése (Magat–Viscusi, 1992).

Az aszimmetrikus információtól eltérően (amikor a termelő birtokában van a vonatkozó információnak) tökéletlen vagy hiányzó információ esetén a kérdéses piaci információ nem létezik, vagy ellentmondásos. Ilyen helyzet állhat elő például akkor, amikor ismeretlen egy élelmiszer vagy valamely összetevőjének a hosszú távú egészségi hatása, vagy megoszlanak a tudományos vélemények a fogyasztás következményeit illetően. A kormányzati beavatkozás ebben az esetben is javíthatja a piac hatékonyságát.

A szabványok terméket vagy folyamatot szabályozhatnak. Egyszerűbben alkalmazható és általánosan elterjedtebb a *termékkövetelmények előírása*. A *folyamat szabványok* visszaszorulnak, mert alkalmazásuk részben bizonyos technológiai berendezésekhez és eljárásokhoz kötődik, a megfelelés mérése pedig bonyolult. Mindkét szabványtípus relatív költségességének elkerülésére számos ország HACCP követelményeket fogad el, melyek mind a termék, mind a folyamat szabvány jellegzetességeit egyesítik. A HACCP-rendszer költséghatékonynak tekinthető, lehetővé teszi a vállalat számára a megelőzést, ami olcsóbb a késztermék vizsgálatánál és az esetleges selejtképzésnél. [A HACCP-rendszer alkalmazása az EU-országok élelmiszer-gyártásában kötelező (Mitchell, 2003).]

2. ábra



Forrás: Mitchell [2003].

Bármilyen szabályozást választ a kormány, a szabályozás növeli a termelés költségét. A költség-növekedés általában balra mozdítja el a kínálati görbét, és az új egyensúlyi ár mellett a termelő kevesebb terméket állít elő magasabb áron. Úgy is lehet fogalmazni, hogy a szabályozást megelőzően a kevésbé biztonságos termékből túlermelés folyt, mivel a tényleges költségek nem tükrözték a kevésbé biztonságos termék valódi társadalmi költségét, amelynek tartalmaznia kellett volna a betegség és az elvesztett munkanapok, valamint egyéb miatt a társadalmat sújtó költségeket.

A szabályozás tudatában nő a fogyasztók vásárlási hajlandósága, a keresleti görbe jobbra mozdul el (D_1 helyett D_2) a 2. ábrán. A szabályozás többletköltséget jelent a termelőnek, a kínálati görbe balra mozdul el (S_1 helyett S_2). Az élelmiszer-biztonság új optimális szintje: Q_2 . Ám a fogyasztó nem mindig ismeri fel a biztonságosabb élelmiszer összes előnyét (az előnyök egy része társadalmi szinten jelentkeznek), ezért esetenként nem akarja megfizetni a magasabb árat. Ilyen esetekben a magasabb árú termék eladása csökkenhet.

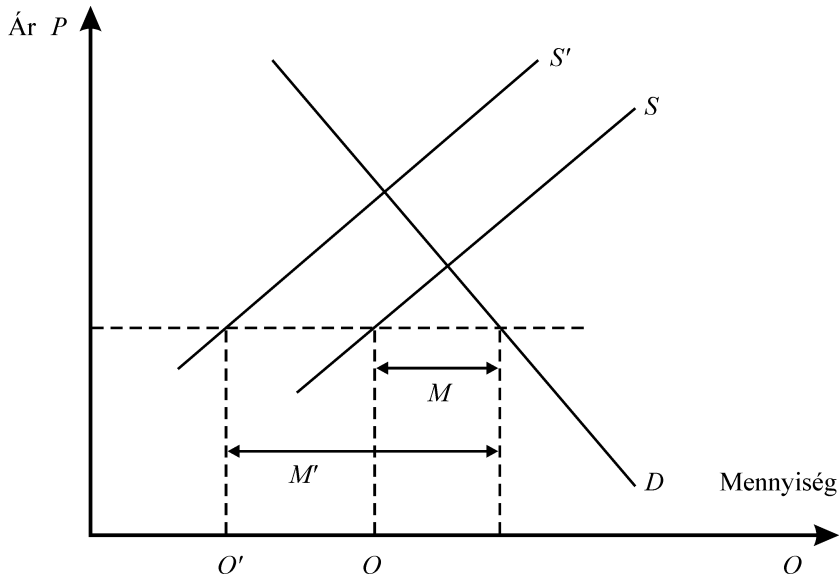
Az élelmiszer-biztonsági intézkedések kereskedelmi hatásai

A piaci kudarcok nemzetközi kereskedelemre történő alkalmazása népszerű és jól megalapozott kutatási terület az erőforrás- és környezetvédelmi közgazdaságtan (Dasgupta–Eastwood–Heal, 1978) terén. Ezzel szemben az *élelmiszer-minőség és -biztonság közgazdasági elemzése* – különösen annak kereskedelmi összefüggései – *meglehetősen fiatal kutatási területek* tekinthető.

Nemzetközi kereskedelem esetén – mint azt az 1. ábra is mutatta – a szabályozás országonként eltérő lehet, hiszen az egyes országokban különbözőek a szabályok, az elfogadható élelmiszer-biztonsági kockázat szintje, valamint a biztonságosabb élelmiszer előállításának a költsége. A fogyasztó hajlandó többet fizetni a biztonságosabb élelmiszerért, ám e hajlandóság mértéke eltérő. A nagyon szegény országokban a fogyasztók a pénzüket egyéb, egészséget veszélyeztető fenyegetések elhárítására, nem pedig élelmiszer-biztonságra fordítják. A gazdag országokban a peszticidekre (növényvédő szerekre) és a mikroorganizmusokra vonatkozó előírások szigorúbbak. A fogyasztók eltérő kockázatot viselnek el. Egyes országokban ez a nulla felé tart, máshol magasabb, mert a nulla kockázat megközelítése igen költséges.

3. ábra

Külkereskedelem új, csupán a hazai termelőkre érvényes élelmiszer-biztonsági előírás esetén



Amennyiben valamely ország kormánya szigorúbb szabályokat alkalmaz, megnő a hazai vállalatok költsége, amelyek így versenyhátrányba kerülnek a külföldi vállalatokkal szemben. A 3. ábra mutatja azt az (elméleti) esetet, amikor a külföldi kínálatot nem köti szigorú előírás, azonban a hazait igen. A magasabb költség új hazai kínálati görbét eredményez (S'). A keresleti görbe (D) változatlan marad, mivel a vevő csak akkor hajlandó többet fizetni a biztonságosabb termékért, ha azt azonosítani képes. A hazai vállalat piaci részesedést veszít, az olcsóbb import nő (M'). A piacvesztés mértéke attól függ, mennyire hajlandó a vevő többet fizetni a biztonságosabb termékért, mennyire képes azt megkülönböztetni, hogyan képes a vállalat a vevővel közölni, hogy az ő terméke biztonságosabb (Antle, 1999). Ilyen esetekben a fogyasztói csoportok és a hazai termelők egymással összefogva nyomást gyakorolhatnak a kormányra annak érdekében, hogy a külföldi és belföldi szállítóra azonos előírások vonatkozzanak (Vogel, 1995).

Ilyen esetben a kormányzat – a kereskedelemről származó előnyök, valamint a szabályok betartatási költségének relatív nagysága alapján – többféle megoldási lehetőség közül választhat. Az élelmiszer-biztonsági szabályozás azonban számos konfliktus forrása lehet. A kereskedelmi konfliktusok alapvetően az élelmiszer-biztonsági preferenciák különbségéből, illetve az élelmiszer-biztonság megszerzési költségének különbségéből származnak.

– Egyik ország folyamatszabványt, másik termékszabványt vagy mindkét ország folyamatszabványt alkalmaz, de azok különbözőek. Előfordulhat, hogy a folyamatszabályozás két ország között eltérő. Erre példa a hozamfokozó hormonkészítmények alkalmazása szarvasmarhákban az USA-ban, és tilalma az EU-ban.

– Az országok – eltérő kockázati toleranciájuk szerint – eltérő szigorúságú biztonsági szabályokat alkalmaznak. Például: az EU-ban az aflatoxin szigorú szennyezettségi határértékének elfogadása lényegesen csökkentheti az afrikai földimogyoró-importot.

– A biztonsági szabványnak esetenként nehezebben felelnek meg a külföldi, mint a belföldi vállalatok. Például valamely importáló ország a belföldi ügynöksége általi ellenőrzést vagy certifikációt írhat elő külföldi szállító esetében. Ezen kívül a szállító ország helyi feltételei miatt a biztonsági előírások betartása nagyon drága, vagy lehetetlen. Ilyen például a peszticidek eltérő engedélyezése.

– Új biztonsági problémák támadhatnak, vagy véletlen szennyezés léphet fel. Erre példa az 1998. évi belgiumi takarmányszennyeződés dioxinnal, amely miatt az USA megtiltotta a belga állati termékek importját. Nehézséget jelent az import-újraengedélyezés feltételeinek a meghatározása.

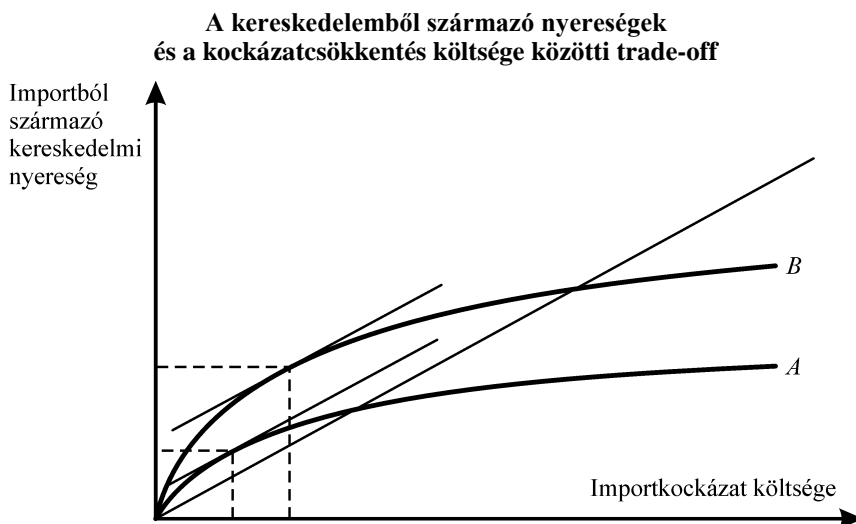
Az élelmiszer-biztonság túlzottan magas nemzeti szintje a hazai piac importkorlátkokkal történő védelmét támaszthatja alá. Előfordulhat, hogy a külföldi vállalat termékére a belföldiekénél szigorúbb követelményt állapítanak meg, védelmet biztosítva a hazai termelőnek. Ezt a magatartást a WTO tiltja, ám e tilalom érvényesítése nehézkes. A protekcionizmus másik formája lehet, amikor – bizonyos sztetenderdek teljesítése miatt – a magasabb költségek ellensúlyozásaként támogatásban részesítik a termelőket vagy a feldolgozókat. E hatásról – mint rejtett vagy bújtatott protekcionizmusról – jelenleg is tárgyalások folynak a WTO mezőgazdasági tárgyalásai keretében (lásd például: Anderson–Pohlsen, 2000).

A kereskedelmi hatások mérése

A 4. ábra az importált termékek miatt a hazai fogyasztóknál jelentkező betegségek és fertőzések terhei (vagy az azok elleni védekezés költségei), valamint a szabad kereskedelemről származó gazdasági nyereségek közötti átváltási (trade-off) kapcsolatot mutatja. Amennyiben nincs import, nincs kockázat, de kereskedelemről száрма-

zó nyereség sincs. Az import növekedésével nő a kereskedelemből származó nyereség. Eközben a kockázat is emelkedik. Amikor a kockázati görbe keresztezi a 45 fokos egyenest, akkor teljes mértékben ellensúlyozza a kereskedelemből származó nyereséget, vagyis a nettó nyereség nulla, éppen úgy, mint a kereskedelem nélküli esetben. A maximális nettó nyereség mindkét esetben ott van, ahol az adott intézkedést megjelenítő görbe érintője párhuzamos a 45 fokos egyenessel. Amennyiben az A intézkedést a B intézkedés váltja fel, változik a kereskedelemből származó nyereség és a hazai kockázat közötti trade-off is.

4. ábra



Forrás: OECD [2003].

A technikai jellegű korlátok, így az élelmiszer-biztonsági szabályozás is, hatással vannak a kereskedelemre, ám a hatások számszerűsítése igen komoly nehézségekbe ütközik. A vámoktól eltérően a technikai korlátok nemzetközi áruforgalomra gyakorolt hatása ugyanis többnyire közvetett, a termelők és kereskedők (megfeleléssel kapcsolatos) többletköltségein keresztül jelentkezik. Ráadásul amennyiben a szabályok hatással vannak a termelési és fogyasztási döntésekre, az importkeresleti és az exportkínálati görbék is elmozdulhatnak.

Különböző megközelítések alkalmazhatóak a biztonságosabb élelmiszerből származó előnyök mérésére. A mérést nehezíti, hogy a vizsgálandó tulajdonságot, valamint az abból származó hasznot a piac csak viszonylag ritkán értékeli közvetlenül. *Alapvetően két megközelítés a jellemző: a kereskedelmi és a jóléti.* A kereskedelem- és a jóléti orientált koncepciók közötti különbség nem csak elméleti. A két eltérő megközelítés egészen más empirikus mérési módszert igényel. Egyes módszerek (például: árreszbecslés, súlypontmodellek) csak a lehetséges kereskedelmi hatások mérésére koncentrálnak. Más módszerek (például: a komparatív statisztikán alapuló módszerek, költség-haszon elemzések, általános egyensúlyi elemzések) a jóléti közgazdaságtanban gyökerezve a nem vámjellegű korlátozások lehetséges hatásainak szélesebb körét mérik. *A jóléti alapú megközelítések a hatások szélesebb körét ragadják meg.* (Figyelembe veszik például a sza-

bályozás pozitív külső hatását, például a fogyasztók védelmét is.) A nem vámjellegű korlátozásokról folyó nemzetközi tárgyalások ugyanakkor a kereskedelem bővítésének igényére összpontosítanak.

A mérés legegyszerűbb módja az import mennyiségére gyakorolt hatásának világgpiaci áron történő számbavétele. Átfogóbb képet kaphatunk azonban a nem vámjellegű korlátok jólétre gyakorolt hatásainak az értékelésével. A különböző szereplők közötti jövedelemátcsoportosítás feltárásához figyelembe kell venni a nem vámjellegű korlátok disztribúciós hatásait. Vizsgálható a nem vámjellegű korlátozások forrásköltsége is. Ebben az esetben a mérés nemcsak a holttehervesztésre terjed ki, hanem a nem vámjellegű korlátok betartatásának adminisztratív költségeire, valamint a járadékkereső magatartás miatt elvesztett erőforrások költségére is (Deardoff, 1998). A *leggyakrabban alkalmazott mérési módszerek* a következők.

– *Árrésmódszer.* Az árrésmódszer azt vizsgálja, hogy valamilyen referenciaárhoz képest milyen hatással vannak a nem vámjellegű korlátok a hazai árra. A hatást általában vámegyenértékkel méri, így a módszer koncepcióban csak a kereskedelmi hatások mérésére alkalmas. Ugyanakkor az árrés (vagy a vámegyenérték) becslése részleges vagy akár általános egyensúlyi modell inputja is lehet, ami viszont már a nem vámjellegű korlátok jóléti hatásaira koncentrálnak.

– *Leltáralapú megközelítés.* A leltár típusú megközelítés mennyiségi és minőségi elemzéseknél egyaránt hasznos lehet. A módszer háromféle adatforrással dolgozik: 1. szabályozási adatokkal (például: a vonatkozó szabályok, rendeletek száma); 2. a feltartóztatás gyakoriságára vonatkozó adatokkal; és 3. a diszkriminatív szabályok elleni iparági panaszokkal, valamint a nemzetközi szervezetekhez bejelentett notifikációk adataival.

– *Kérdőívalapú megközelítés.* A gyakorlati szakemberek által kitöltött kérdőív (különösen interjúval társítva) lehetővé teszi az elemzés fókuszálását. Különösen akkor hasznos, ha más információ nem áll rendelkezésre. Ez költséges és inkább minőségi elemzésre való.

– *Súlypontalapú megközelítés.* A nem vámjellegű korlátok hatásának számszerűsítése során az egyik nyilvánvaló technika annak a kieső kereskedelemnek a vizsgálata, ami vámokkal nem magyarázható. E téren gyakran alkalmazzák a súlypont-modellt,⁵ amelyet hagyományosan a hazai torzítás vagy határhatás becslésére alkalmaznak. A gravitációs modellek a nem vámjellegű korlátok kereskedelmi hatásait próbálják meg mérni, így figyelmen kívül hagynak néhány olyan szabályozási hatást, amelyek piaci hiányosságok korrekciójára irányulnak, de korlátozzák a kereskedelmet.

– *Kockázatelemzésen alapuló költség-haszon elemzés.* Az adott intézkedés kereskedelemre gyakorolt tényleges hatásának a számszerűsítése helyett inkább azt mutatja meg, hogy az intézkedések jólétre gyakorolt hatása alapján mi minősül kereskedelmi korlátozásnak. Amikor az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás szabályozásának célja valamely piaci hiányosság korrekciója, az egyik nehézség éppen abból adódik, hogy hogyan azonosítsuk a rendelkezés protekcionista elemét. A hatékonyság értékelése csak kevés esetben egyértelmű. Más esetekben a megfelelés költségeit valamely externália csökkenéséből adódó hasznokhoz viszonyítva állapítható meg a

⁵ Head [2000] a következőképpen foglalja össze a súlyponti modell lényegét. A kiindulási alapot Newton általános gravitációs törvénye képezi: $F_{ij} = G * (M_i * M_j) / D_{ij}^2$, ahol M_i és M_j tárgyak tömege, D a távolság, G pedig a gravitációs állandó. Az 1960-as években terjedt el, hogy a képlettel $(F_{ij} = G * (M_i^a * M_j^b) / D_{ij}^2)$ egészen jól magyarázható a kereskedelmi forgalom is. Ekkor F_{ij} az i származási és j rendeltetési hely közötti forgalom, M_i és M_j a két hely gazdasági mérete, D_{ij} a két hely távolsága, míg G , a és b állandók. Elméleti magyarázattal csak később szolgáltak a közgazdászok (például: Anderson, 1979; Bergstrand, 1989; Deardoff, 1998; Hummels, 2000; Anderson–Wincoop, 2001).

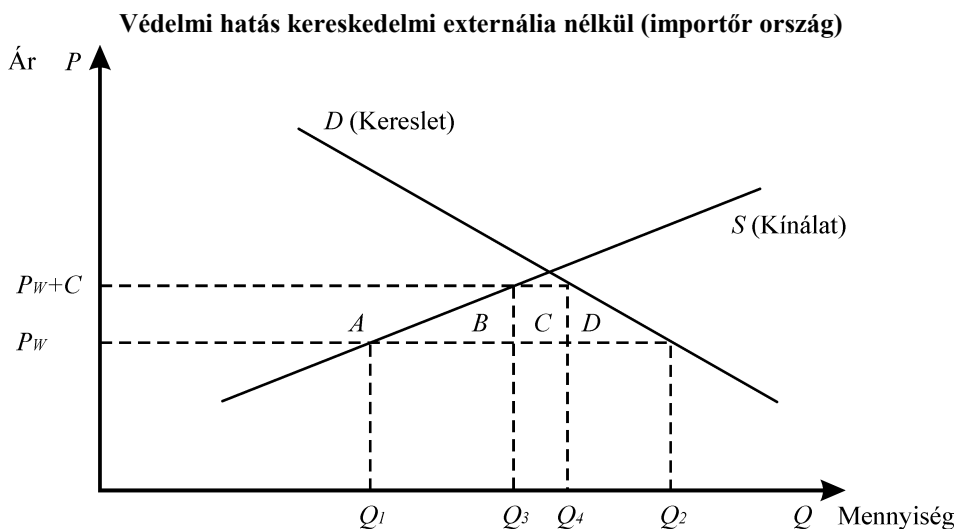
hatékonyság, és tárható fel az intézkedés protekcionista hatása. Ez alapján határozható meg, hogy egy-egy intézkedés mennyiben minősül nem vámjellegű korlátozásnak. A tudományos és a költség-haszon elemzést kombináló módszer egyike a legígéretebb kutatási területeknek a nem vámjellegű korlátok hatásainak azonosítása és értékelése terén. A közgazdasági megfontolások hiánya ellenére a költség-haszon elemzés egyre nagyobb figyelmet kap.

– *Stilizált mikroökonómiai megközelítés.* Amennyiben rendelkezésre állnak mikroszintű adatok, költség-, profit-, hasznosság- és keresleti egyenletek segítségével mérhető a szabályozások kínálatra és keresletre gyakorolt hatása. Az igen kifinomult kínálati és keresleti egyenletek, valamint az ökonometriailag becsült paraméterek segítségével értékelhető, hogy a kereskedelmi forgalom mekkora része esik ki az intézkedés következtében, mennyi fogyasztói preferencia érintett, milyen hatása lenne a rendeletek harmonizációjának stb.

– *Szektorális vagy többpiacos modellek* segítségével történő számszerűsítés. A részleges egyensúlyi modellek mikroökonómiai keresleti és kínálati egyenletekre építenek, és többnyire arra használják őket, hogy egy-egy politika egyensúlyra (árakra, mennyiségre és jólétre) gyakorolt hatását értékeljék. A részleges egyensúlyi modell elemzési keretet szolgáltat az előírások vámegegenértékének, valamint a technikai szabályoknak a vizsgálatához. Nemcsak a kereskedelmi forgalomra, hanem a jólétre gyakorolt hatások értékelését is lehetővé teszi.

– Kiindulási alap lehet az is, hogy milyen hatással vannak a nem vámjellegű korlátok egy szektor vagy a gazdaság egészének átfogó egyensúlyára. *Roberts, Josling és Orden [1999] háromféle gazdasági hatást* különít el.

a) *Védelmi hatás.* Ekkor az importnak nincs tényleges növény-egészségügyi kockázata, a szabályozást (sztenderdet) csak azért alkalmazzák, hogy megnöveljék a külföldi szállító költségét. Egyszerű, kis országot feltételező modellben a külföldi szállítónak importfeltételként kell eleget tennie valamilyen szabálynak. A szabálynak való megfelelés költséggel jár, amely vámként funkcionál (vámbevétel nélkül). Az elemzés során akkora mértékű vámot feltételezünk, amely ugyanolyan mértékben korlátozná a kereskedelmet, mint a vizsgált szabályozás. Példánkban a vám a megfelelés költségével (C) egyenlő (lásd az 5. ábrát). Ez viszonylag jól mutatja a hazai termelőknek biztosított ártámogatás mértékét. A keresleti és kínálati rugalmasságok ismeretében kiszámítható a szabályozás kereskedelmi forgalomra gyakorolt hatása. Nem szabad azonban megfeledkezni arról, hogy a technikai jellegű kereskedelmi korlát jóléti hatása sokkal nagyobb lehet, mint a C nagyságú vámé. (Amennyiben minden importőr alkalmazza a szabályozást, akkor a megfelelés költsége kisebb, hiszen az a világpiaci ár változása révén megoszlik az exportőrök között.) A szabályozás nettó jóléti veszteséget eredményez ($B+C+D$), az importőr ország elveszíti a kereskedelemből egyébként származó nyereség egy részét. A hazai termelők nyernek (a termelői többlet az A területtel nő), de nyereségüket, valamint az indokolatlan szabályozás költségét a fogyasztók fizetik meg (a fogyasztói többlet az $A+B+C+D$ területtel csökken). Közvetett módon ugyan, de a fogyasztók fizetnek a fogyasztási és termelési döntések torzulásáért (a holtteher-veszteség hagyományos jóléti háromszöge). Összességében megállapítható, hogy a keletkező *jóléti veszteség* nagyobb, mintha az importőr vámot alkalmazna, hiszen akkor legalább a keletkező vámbevétel ellensúlyozná a veszteség egy részét.



Megjegyzés: P_w a világgpiaci ár, C a megfelelés költsége.

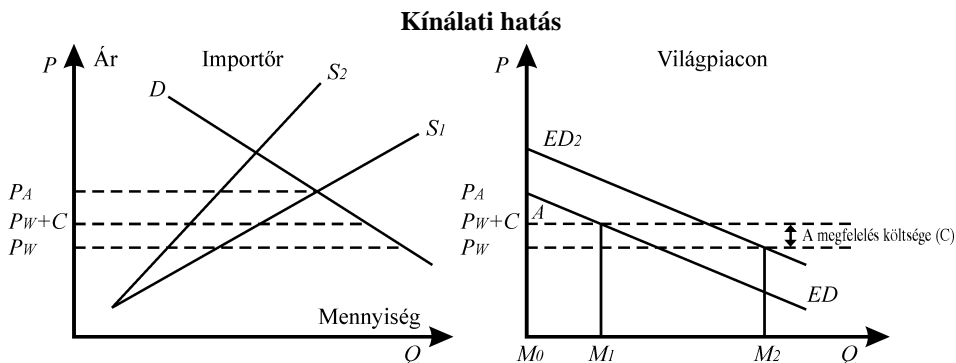
Az exportőrök általában nem érzékelik a technikai intézkedés hatását, ha azt csak egyetlen importőr alkalmazza, és annak politikája nincs hatással a világgpiaci árakra. Módosul a kétoldalú kereskedelmi forgalom, egyes vállalatok kedvezőtlenebb helyzetbe kerülhetnek, az aggregált hatás azonban kicsi. Az exportőr ugyan tiltakozhat, de valójában kevés többletköltsége merül fel, ha egyéb piaci lehetőségek is léteznek. Amennyiben a szabályozás általános, de differenciált, azaz minden importőr, de csak egy exportőrt megcélozva alkalmazza, a megfelelés költségét a megcélzott exportőr viseli. A korlátozás megítélése szempontjából tehát kulcsfontosságú, hogy az minden exportőrre vonatkozik-e, és hogy azt valamennyi importőr alkalmazza-e.

b) A kínálati hatás vizsgálata nemcsak az importnak a hazai kínálatra gyakorolt hatását vizsgálhatja, hanem kiterjedhet az intézkedés esetleges pozitív (például a fertőzésekből adódó költségek csökkentése) és negatív (például az importőr megfelelési költségei) hatásainak a mérésére is. Az intézkedés költségei eltérő hatással lehetnek a kisebb és nagyobb vállalatokra, módosítva a verseny szerkezetét, a relatív piac nagyságát, vagy akár az árrés (mark-up) és a gazdasági járadék szintjét is (lásd például: *Nevasen, 2000; Fisher–Serra, 2000*). Egy-egy szttenderd fix belépési költséget jelenthet, befolyásolva a versenyt és akár az általános egyensúlyt is (*Ganslandt–Markusen, 2000*).

Amikor az importőr a tilalom helyett a kereskedelmet kevésbé torzító ellenőrzést alkalmazza, az import mennyisége M_0 helyett M_1 (lásd a 6. ábrát). S_1 a kereskedelem nélküli kínálati görbe, tilalom esetén a hazai egyensúlyi helyzet P_A ár mellett alakul ki. A vonatkozó hipotetikus importkeresleti görbe ED_1 . Szabad (ellenőrzésmentes) kereskedelem esetén a kínálati görbe S_2 , az importkeresleti görbe pedig ED_2 . Ekkor a hazai ár a világgpiaci árral (P_w) egyenlő. Nyilvánvalóan nyereség származik a kereskedelemből, amit azonban csökkent a kórokozó teremtette bizonytalanság miatti veszteség. Ez utóbbi negatív externáliaként ellentétes módon hat a kínálati görbére. Amennyiben a határon ellenőrzik a kórokozó-mentességet, megszűnik az externália, de a megfelelés C költségével megnöveli a hazai árat. Sor kerül tehát az externália kiigazítására, így a P_w+C a

kórokozómentes termék világszertei árát jeleníti meg. Az importkeresleti görbe ismét ED_1 , az importált mennyiség pedig M_1 . Ekkor a kereskedelemből A nagyságú nyereség keletkezik.

6. ábra



Forrás: Roberts–Josling–Orden [1999].

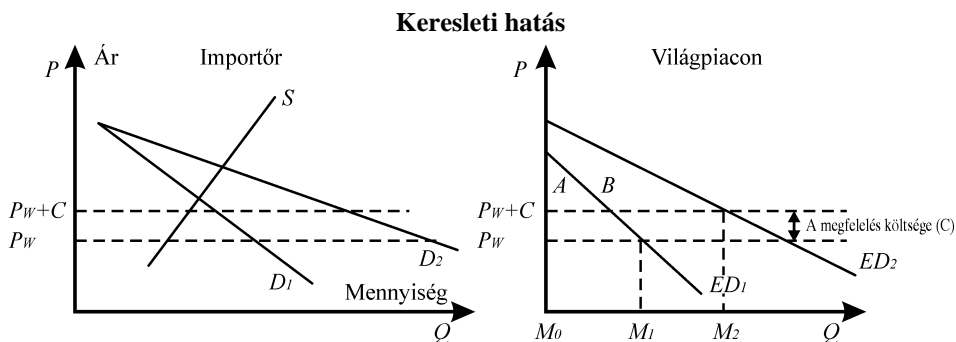
Az exportőrre gyakorolt hatás egyrészt attól függ, hogy az Állat- és Növényegészségügyi Megállapodás intézkedése specifikus (csak egy-egy országra vonatkozik) vagy általános, másrészt a megfelelés költségétől. Példánkban az ellenőrzés általános. Amennyiben feltételezzük, hogy csak egyetlen importőr alkalmazza ezt a szabályozást, akkor a költségeket is ennek az országnak kell viselnie. Így a (kis) exportőrökre gyakorolt hatás gyakorlatilag jelentéktelen. Az exportőr igazából úgy tekint az intézkedésre, mint az adott piacon eltérő fogyasztói ízlésre. Amennyiben viszont a szabályozás csak egy-egy exportőrt érint, ugyanakkor minden importőr alkalmazza, egészen más eredményeket kapunk. A megfelelés költségét a megcélzott exportőr viseli, ami számára gazdasági veszteséget jelent. Amennyiben minden importőr általánosan, minden exportőrre alkalmazza a szabályozást, a világszertei ár változása révén a megfelelés költsége megoszlik az importőrök és az exportőrök között.

c) *Keresleti hatás.* A kínálati hatásokhoz hasonlóan itt is fennáll annak a lehetősége, hogy az intézkedés olyan jóléti hatásokat generál, amelyek legalább részben ellensúlyozzák a protekcionista hatás miatti veszteségeket. Minden intézkedés információtartalommal rendelkezik, segíthet a fogyasztóknak a termékminőség értékelésében, ami egy-egy termék keresletének növekedéséhez vagy csökkenéséhez vezethet. Casella [1996], valamint Fisher és Serra [2000] az intézkedések esetleges közjószág jellegére hívja fel a figyelmet. Egyes intézkedések és előírások a tranzakciós költségek csökkenésével is járhatnak. Egyes szerzők szerint az előírások növelhetik a keresletnél a helyettesítési rugalmasságot, valamint a méretgazdaságossági előnyöket azáltal, hogy a termelők korlátozott számú termékre és termelési eljárásra rendezkednek be (lásd például: Maskus et al., 2001).

A kérdés az, hogy az információból származó fogyasztói haszon nagyobb-e, mint az információszolgáltatás költsége. Az információ révén a fogyasztó számára hasznosabbá válik az import. Amennyiben a termék „valós” keresletét a D_2 görbe jeleníti meg (lásd a 7. ábrát), akkor szabályozatlan import esetén a kereslet D_1 -re csökken, mivel a bizonytalanság a hazai és külföldi termékek számára egyaránt szűkíti a piacot. Amennyiben importelőírások vagy információs követelmények révén visszaáll a fogyasztói bizalom, a

keresleti görbe felveszi eredeti helyzetét (D_2). A szabályozás következtében azonban felmerül a megfelelés C költsége, ami az importőr országban P_W+C -re emeli a hazai árat. Ekkor az import mennyisége M_2 , ami M_1 -nél kisebb és nagyobb egyaránt lehet. Mivel a szabályozás nincs hatással a hazai termelés költségére, a hazai kínálati görbe nem mozdul el. A kereskedelemből származó előnyök kétségtelenül nagyobbak ($A+B$ terület), mint akkor, amikor a megfelelés költségét a kereslet elmozdulása nélkül kellett viselni (A terület), például a védelmi modell esetén.

7. ábra



Megjegyzés: P_W a világszintű ár, ED pedig az exportkereslet.

Forrás: Roberts–Josling–Orden [1999].

Az eddigi modellek feltételezték, hogy egyetlen ország sem olyan nagy, hogy tevékenységével hatással lehetne a világszintű árakra. Amennyiben ezt a feltevést feloldjuk, a kereskedelemből származó nyereségeket befolyásoló *cserearányhatást* is be kell vonnunk az elemzésbe. A cserearányhatás felfogható a megfelelési költségek arányos megosztásaként. Egyetlen importőr és exportőr esetén a megfelelési költsége az importőr által fizetett és az exportőr által kapott ár különbsége. A megfelelési költség megoszlását a keresleti és kínálati rugalmasságok határozzák meg. A piac kevésbé rugalmas oldala viseli a költségek nagyobb részét.

Mindig fennáll annak a lehetősége, hogy egy-egy ország cserearány-javításra használja fel a technikai jellegű korlátozást, ám ennek valószínűsége viszonylag kicsi. A vámokkal ellentétben ugyanis technikai szabályok esetén valós költségek merülnek fel, s nem pusztán pénzügyi transzferről van szó. A cserearány-javulás így sokkal kisebb valószínűséggel ellensúlyozhatja a torzításból eredő, a vámokkal kapcsolatban tapasztaltnál lényegesen nagyobb veszteséget.

Akkor is felmerülhet némi cserearányhatás, ha az új importszabályozás megváltoztatja a világszintű árat. Az információs előírások világszintű árra gyakorolt hatása azonban általában kicsi. Ez nem feltétlenül igaz azokra az esetekre, amikor nagy a fogyasztói bizalom szerepe.

A fenti elemzések alapján is látható, hogy az *élelmiszer-biztonsági intézkedések hatásai meglehetősen összetettek*. Nem meglepő ezért, hogy a modellezés-mérés közepontjában egylegöre inkább csak a kínálatra gyakorolt hatás, az extra költségek, valamint az árkülönbségek állnak. Azonban még az ezekkel kapcsolatos információk is csak részlegesek. Még ha sikerül is pontosan megfigyelni, hogy mi is történt a nem vámjellegű korlátok bevezetése következtében, az nem feltétlenül csak a nem vámjellegű korlátok hatását ragadja meg, hanem más információkat is elfedhet, például a kínálat rugal-

masságát. Továbbra is bizonytalan azonban, hogy milyen hatással vannak az élelmiszer-biztonsági intézkedések a fogyasztók bizalmára és fizetési hajlandóságára a bizalmi termékjellemzők terén (géntechnológia, etikai, állatjóléti vagy környezetvédelmi jellemzők stb.).

Az élelmiszer-biztonságból származó kereskedelmi konfliktusok feloldása

Amennyiben a külföldi szállítók valóban nem tudják olyan olcsón előállítani a biztonságosabb élelmiszert, mint a hazai vállalatok, és az élelmiszer-biztonságból adódó előnyök nagyok, akkor a fogyasztók számára előnyös lehet az import élelmiszer-biztonsági szempontok alapján történő korlátozása, esetleg tilalma. Az 1. táblázat mutatja az egyes élelmiszer-biztonsági intézkedések korlátozó jellegét.

1. táblázat

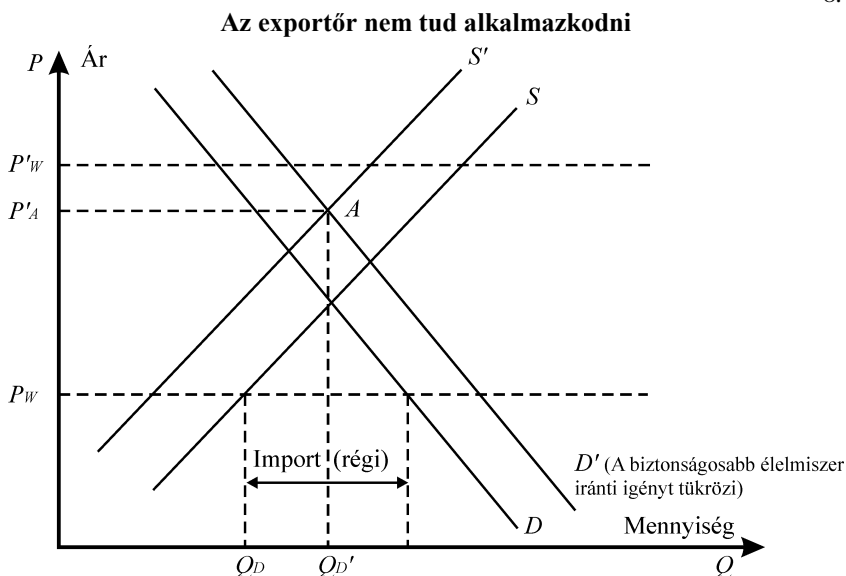
Élelmiszer-biztonsági intézkedések nem vámjellegű korlátokként		Élelmiszer-biztonsági intézkedés nem vámjellegű korlátként
A nem vámjellegű korlát kategóriája		
Importkorlátozás	Teljes (= tilalom)	Importtilalom, ha bizonyos hazai követelmények nem teljesülnek
	Részleges	Az import korlátozása bizonyos termelési/tenyésztési módszerek esetén
	Átmeneti	Karantén időszak előírása friss zöldség és gyümölcs importja esetén
Technikai előírások	Termékszabvány	Csak meghatározott fehérjetartalmú termékek minősíthetők és értékesíthetők tejtermékként a hazai piacon
	Folyamatszabvány Termékspecifikus	A mikrobiológiai fertőzöttség minimalizálása a vágóhidakra/tejüzemekre vonatkozó higiéniai előírások révén
	Nem termékspecifikus	Tenyésztési követelmények a húsimportot illetően
Információs előírások	Kötelező	Átfogó mennyiségi összetételi jegyzék
	Önkéntes	Az import ellenőrzése
Monitoring/ellenőrzés		Élelmiszer-vizsgálat a határon

Forrás: Josling–Roberts–Orden [2004] alapján.

Az élelmiszer-biztonsági szabályozás következtében megemelkedik a termelés költsége (lásd a 8. ábrát), a kínálati görbe felfelé mozdul el (S helyett S'). A költségnövekedés nagyobb a külföldi cég esetében (például nehezebben szerezhető meg az igazolás), amely a magasabb világpiaci árban (P'_w) nyilvánul meg. A magasabb, az új hazai áron (P'_D) felüli világpiaci ár azt a tényt tükrözi, hogy más országok nem képesek biztonságosabb árut szállítani azon az áron, amelyet a hazai fogyasztó fizetni szándékozik. Ha a nagyobb fokú biztonság révén elérhető nyereség elég nagy, megszűnik az import, a hazai

keresletet teljes egészében a hazai kínálat elégíti ki (A). Amennyiben az importált élelmiszer kevésbé biztonságos, a kereskedelemből származó előny kicsi.

8. ábra



Forrás: Mitchell [2003].

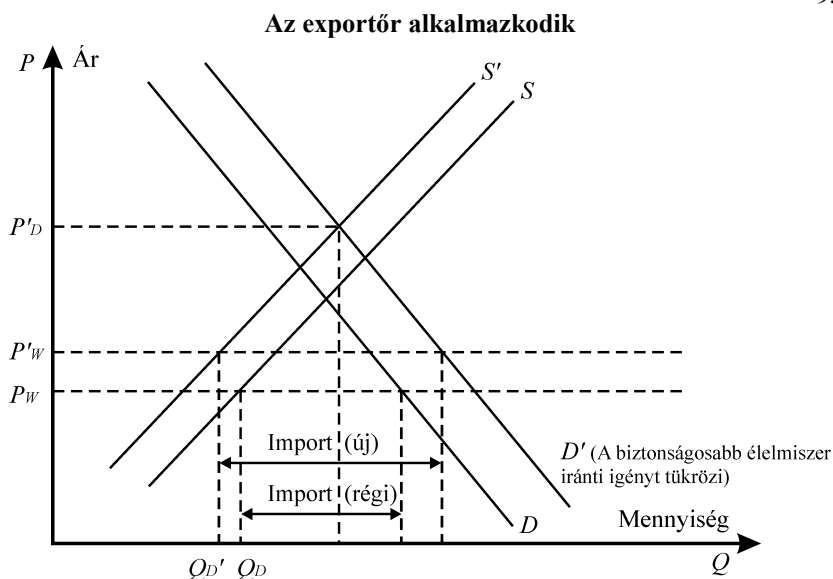
Az import korlátozása, tilalma átmeneti is lehet, főképpen akkor, ha az élelmiszer-biztonsági probléma ideiglenes. Ilyen esetekben a kereskedelem költsége rövid időn belül meghaladja az előnyöket. Azonban ha az exportőr képes helyreállítani a bizalmat, a kereskedelem ismét előnyössé válhat. (Például: a belga dioxin-botrány után Belgium és partnerei között a kereskedelem újjáéledt.)

Amennyiben a külföldi vállalatok olcsó és biztonságos élelmiszert kínálnak, az import korlátozása vagy tilalma előnytelen a fogyasztók számára, hiszen elveszítik a kereskedelemből származó előnyöket, miközben többlet élelmiszer-biztonsági nyereségük sem keletkezik.

Különösen ez utóbbi esetben (azaz az import indokolatlan korlátozása esetén) nagy a kereskedelmi konfliktus valószínűsége. Az élelmiszer-biztonsági szabályozás miatt keletkező nemzetközi konfliktus feloldása alapvetően három módon valósul meg. (A megoldási lehetőségek közül részletesebben csak a harmadik lehetőségre, a multilaterális kereskedelmi tárgyalásokra térünk ki.)

a) A konfliktus egyoldalú feloldására kerül sor, amikor az exportőr alkalmazkodik az importőr által támasztott követelményekhez. Amennyiben a külföldi vállalatok úgy vélik, hogy a szigorúbb szabályokat alkalmazó ország piaca elég értékes számukra, *alkalmazkodhatnak* az importőr ország költségesebb élelmiszer-biztonsági szabályaihoz (lásd a 9. ábrát).⁶ A szigorúbb szabályok megjelenhetnek a külföldi ország egész iparágában, növelve a külföldi ország saját fogyasztói számára elérhető biztonsági szintet is.

⁶ Az élelmiszer-biztonsági előírás következtében a hazai és külföldi termelők költsége egyaránt nő. Amennyiben a költségek hasonló összeggel nőnek külföldön és belföldön egyaránt, valamint ha az exportőr extra költsége nem nagy, az import még mindig kevésbé drága, mint a hazai termék. (Az új világgiazi ár – P' – a hazai ár alatt van.)



Forrás: Mitchell [2003].

b) *Kompromisszumos* (kétoldalú) megoldásra is sor kerülhet, ha a partnerek szerint a kereskedelmi kapcsolatok fenntartása érdekében érdemes változtatni a szabályokon. Ilyen esetben nemzetközi szabványok (például: Codex Alimentarius) is alkalmazhatóak. Eltérő követelményeket érvényesítő, bármilyen jövedelmi szintű két ország alkalmazhatja ezt a stratégiát. Baldwin [2002] szerint hasonló szabályozások elfogadásának a dinamikája a felek kereskedelmi tárgyalásán múlik. Egymás szabályainak elfogadását gyakran *kölcsönös elfogadásnak* nevezik, a szabályok fokozatos közelítését „koordinációnak” (Hooker–Caswell, 1999). A felek megállapodhatnak abban is, hogy csak az exportszállítmányokra érvényesítik egymás előírását, ezt az eljárást nevezik harmonizációnak (Hooker–Caswell, 1999). Harmonizáció érvényesül két ország esetében, amikor harmadik fajta előírást fogadnak el.

A szigorúbb exportkövetelmények teljesítésének egyik pozitív következménye a hazai termelés biztonságosságának és minőségének javulása (Donovan–Caswell–Salay, 2001, Vogel, 1995). Ha egy fejlődő országban működő vállalat berendezéseket vásárol a biztonságosabb exporttermék előállítására érdekében, akkor ugyanazzal a berendezéssel a hazai célra gyártott termék is biztonságosabbá válik. Egyes szerzők (Baldwin, 2002, Vogel, 1995) szerint egymás szabványainak elismerése könnyebb, mint harmadik fél – közöttük a nemzetközi szabványok – elismerése.

A vitás ügyek rendezésére multilaterális keretek között is sor kerülhet. A mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek esetében a kereteket a WTO Mezőgazdasági Megállapodása, valamint az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás (SPS) szolgáltatják.

A WTO azonban csak akkor foglalkozik nemzeti politikákkal, ha a kérdéses politika valamely kereskedelmi partnert negatívan érinti. A hatások eltérőek lehetnek aszerint, hogy az egyes országok milyen nemzeti eszközöket alkalmaznak élelmiszer-biztonsági célkitűzéseik megvalósítása érdekében:

- a meghatározott biztonsági szint eléréséhez nyújtott belső támogatás javíthatja az exportlehetőségeket, így veszteséget okozhat más WTO-tagállamoknak;

– vámokkal megakadályozható, hogy az alacsonyabb követelményeknek megfelelő olcsóbb import aláássa a szigorú nemzeti biztonsági szintet, a vámok közvetlenül rontják a kereskedelmi partnerek piacra jutási esélyeit, akik így veszteséget szenvednek el;

– vámok helyett a határintézkedések más típusaival (nem vámjellegű korlátok) is kiényszeríthető a hazai biztonsági szint érvényesítése.

Az első két kategória (támogatás és vám) a Mezőgazdasági Megállapodás hatálya alá tartozik, míg a harmadik kategóriába tartozó egyéb intézkedéseket az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás, valamint a kereskedelem technikai korlátairól szóló megállapodás szabályozza. A nem vámjellegű korlátok (NTB) kifejezés egyébként sem az Állat- és Növény-egészségügyi, sem más megállapodásokban nem jelenik meg kifejezett formában. Az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás a következőképpen fogalmaz (1. melléklet): „...minden jogszabály, rendelet, követelmény és eljárás, többek között a végtermékekre, a termelési módszerekre és eljárásokra, teszteszámra, ellenőrzésre, igazolási és jóváhagyási folyamatokra vonatkozó feltételek, karantén előírások, beleértve az állatok vagy növények szállításával kapcsolatos követelményeket; statisztikai módszerekre, mintavételi eljárásokra és kockázatértékelési módszerekre vonatkozó előírások; az élelmiszer-biztonsághoz közvetlenül kapcsolódó csomagolási és címkézési követelmények.”

Az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás szerint meghatározott nemzeti élelmiszer-biztonsági intézkedés akkor válik nem vámjellegű korlátozássá, ha az az import piacra jutásának az előfeltételeként jelenik meg (Bagwell–Staiger, 2002).

Az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás előtt az élelmiszerekkel kapcsolatos eseteket *GATT-alapokon*, nevezetesen a legnagyobb kedvezmény elve (GATT I. cikkely), valamint a nemzeti elbánás elve (GATT. III. cikkely) alapján rendezték.⁷ Az alapelvek szerint a hasonló termékeket az importőr országok és a hazai termékek vonatkozásában egyaránt azonosan kell kezelni. Ezek szerint a hasonló termékekre sem vám, sem nem vámjellegű korlátozás nem vonatkozhat. A kérdés csak az, hogy milyen tulajdonságoktól lesz valamely termék hasonló vagy eltérő. *Josling, Roberts és Orden* [2004] szerint e tekintetben a termékek és termékszabványok differenciáltsága a meghatározó. Megközelítésük lényege, hogy *minden olyan előírás, amely nyomon követhető fizikai hatással van a végső termékre, alkalmas arra, hogy nem hasonlóvá differenciálja a kérdéses terméket. Ilyen esetekben a nem vámjellegű korlátozás összhangban állhat a GATT előírásaival.* Kritérium azonban, hogy e korlátozás nem alkalmazható önkényesen, és a kereskedelmet a lehető legkevésbé korlátozó eszközt kell alkalmazni.

Az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás szerint minden tagállam meghatározhatja azokat a biztonsági intézkedéseket, amelyek alkalmasak az általuk választott biztonsági szint eléréséhez (2. cikkely). Amennyiben azonban a nemzeti intézkedés nem vámjellegű korláttá válik, azaz az előírt biztonsági szint importfeltétellé alakul, a WTO szigorú szabályokat alkalmaz: a kereskedelmi torzítások elkerülése érdekében az alapelv a harmonizáció (3. cikkely). Azt javasolják, hogy a nemzeti intézkedések nemzetközi szabványokon, irányelveken és ajánlásokon alapuljanak (3.1. cikkely). Az ilyen nemzetközi szttenderdekre a humán-, állat- és növényegészség védelme érdekében van szükség (3.2. cikkely). Az így kapott biztonsági szint WTO-konformnak tekinthető, és nem támadható. Az ennél magasabb védelmi szintet tudományos kockázatértékeléssel kell alátámasztani (3.3. cikkely). Az elfogadott nemzetközi szabványokat és irányelveket a vonatkozó intézmények által készített előírás-gyűjtemények tartalmazzák. Az élelmiszer-biztonság esetében a Codex Alimentarius felelős a szabványokban foglalt előírásokért.

⁷ A nemzeti elbánás elve szerint az importra csak ugyanakkora mértékű terhek rakódhatnak, mint a hasonló hazai termékekre. A legnagyobb kedvezmény elve az egyes országok közötti diszkriminációt tiltja.

A szabványoktól való eltérés terén a *nemzeti szuverenitás* alapvetően a következő területeken jelentkezik: (1) azokon a szürketerületeken, ahol még nem született Codex Alimentarius szabvány; (2) kockázatértékeléssel alátámasztott, a Codexnél szigorúbb szabványok; (3) a szigorúbb szabványok átmeneti alkalmazása, amennyiben az indoklásban szereplő tudományos bizonyíték nem kielégítő.

Az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás azonban csak általában említi meg a termék- és folyamatszabványokat. Bizonyos jellemzőkre – például etikai vagy állatjóléti előírásokra, amelyek a fogyasztók preferenciái szerint differenciálják ugyan a terméket – nem vonatkozik mindez. Másik vitatott kérdés a biotechnológiai termékek (GMO) használata,⁸ mivel hatásuk csak korlátozottan követhető nyomon. Amennyiben a genetikailag módosított termék lényegében megegyezik a hagyományos termékkel, a WTO-logika szerint nem alkalmazható importkorlátozás.

A termékjellemzők közül fontos kivétel az *eredet*. Az eredettel a WTO származási szabályokról szóló megállapodás, valamint a szellemi tulajdonjogok kereskedelmi vonatkozásairól szóló egyezmény (TRIPS) keretében foglalkozik. A termékek eredet szerinti differenciálása nemcsak megengedett, hanem maga a WTO is erősen támogatja az ilyen jellegű címkézést (az eredet termékcímken történő megjelenítését). A fizikai jellemzők dominanciája jelenik meg a *WTO kockázatértelmezésében* is, amely az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás kockázatértékelési technikákra vonatkozó irányelveinél jelenik meg. A megállapodás két kockázatértékelési lehetőséget definiál:

- a fertőzés belépésének, kialakulásának és terjedésének, valamint az azokhoz társuló potenciális és gazdasági következmények valószínűségének az értékelése,
- az adalékanyagok, szermaradványok stb. egészségre gyakorolt káros hatásainak az értékelése.

Az első lehetőség a kockázat hagyományos értelmezése: a valószínűség és a kár gazdaságilag mérhető mennyisége. A második lehetőség szélesebb értelmezés, ami a kockázat számszerűsítése helyett annak egyszerű leírását is lehetővé teszi. Mindkettőben közös, hogy a tudományos és hagyományos kockázatkoncepcióra fókuszálnak. A szabályozásban nem jelennek meg kulturális és érzékeléssel kapcsolatos kérdések.

A „nem hasonló” termékek esetében megengedett a nem vámjellegű korlátozás, de további szabályok korlátozzák a negatív kereskedelmi hatásokat: a nem vámjellegű korlát a lehető legkisebb mértékben torzítsa a kereskedelmet. Ez az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodásban a kereskedelmi hatások minimalizálásaként jelenik meg (5.4., 5.6. cikkelyek), ám a kereskedelmet legkevésbé torzító eszközöket nem nevezi meg. Valójában csak néhány további GATT-alapelvből lehet következtetéseket levonni. (Például: a GATT XI. cikkelye szerint nem alkalmazható mennyiségi importkorlátozás.)

Piacorientált, a kereskedelmet nem torzító, a termékek minőségi differenciálását mégis biztosító eszközként általában a címkézést javasolják. A címke csak akkor minősül nem vámjellegű korlátozásnak, ha az importra piacra jutási feltételként alkalmazzák az információs rendszert. A címkézésre alapvetően ugyanazok a korlátozások vonatkoznak, mint a szabványokra: a termékre fizikai hatást nem gyakorló folyamatszabványok címkéztetése nem megengedett az importot illetően, itt is a harmonizáció a cél. Bár fizikai hatása nincs, mégis szigorú szabályok vonatkoznak a származási helyre a származási szabályokról szóló megállapodásban, valamint a szellemi tulajdonjogok kereske-

⁸ E tekintetben a legjelentősebb vita az EU szabályozása körül alakult ki. Az USA, Kanada és Argentína WTO-vitarendezési eljárást indított 2003-ban az EU (pontosabban egyes tagállamok) biotechnológiai termékek elfogadását és értékesítését tiltó szabályozása miatt. Véleményük szerint a biotechnológiai termékekre vonatkozó importtilalom bevezetését nem előzte meg kockázatelemzés, a kockázat tudományosan nem bizonyított. A vitarendező testület a panaszt jogosnak találta, az EU 2007. november 21-ig kapott határidőt arra, hogy szabályozását módosítsa.

delmi vonatkozásairól szóló egyezményben. A megfelelő tartalmú címkék alkalmasak lehetnek a minőség jelzésére. Amennyiben a fogyasztó minőségi tulajdonságként érzékeli az eredetet, a címke a termékminőség differenciálásának eszközévé válhat.

Záró gondolatok

Az élelmiszerek tulajdonságai a tudomány fejlődésével és a jólét növekedésével egyre nagyobb hangsúlyt kapnak. Mind az élelmiszert előállító vállalkozásoknak, mind az egyes államoknak egyre inkább választ kell adniuk a fogyasztók élelmiszerbiztonságot illető igényeire. A vállalkozások is érdekeltnek lehetnek a biztonságos élelmiszer kínálatában, azonban a piaci ösztönzés nem mindig elegendő a társadalom egésze által elvárt védelemhez. Ekkor az érintett országok élelmiszer-biztonsági szabályozást vezethetnek be. Az eltérő nemzeti szabályozások azonban a kereskedelmi partnerek között konfliktushoz vezethetnek. Amennyiben az exportőrök úgy érzik, hogy az új előírások aránytalanul nagy költséget rónak rájuk (mint például a hormonkezelt marhahús esetében, ahol egyelőre az egészségügyi kockázat tudományosan nem bizonyított), mindenképpen vitákra lehet számítani.

Konfliktus esetén a kereskedelem megszakad, az exportőr alkalmazkodik, vagy valamilyen kompromisszumos megoldás születik. A választott megoldás attól függ, hogy az előírás betartásának a költsége hogyan viszonyul az abból származó előnyökhöz. Az élelmiszer-biztonsági előírások hatásainak a mérésére alapvetően két megközelítés jellemző: a kereskedelmi és a jóléti. Bármelyik megközelítést alkalmazzuk, a lényeg a költségek és a szabadabb kereskedelemről származó nyereségek szembesítése.

Bureau, Marete és Schiavina [1998] szerint elég nagy „minőségi” különbségnek kell lennie ahhoz, hogy jelentkezzenek a szabályozási rendszer pozitív jóléti hatásai. Ugyanakkor egyes szerzők felhívják a figyelmet arra, hogy van némi veszélye annak, ha megengedik, hogy gazdasági tényezőket is figyelembe vegyenek a kockázatértékelés során. Amennyiben valamely Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás intézkedésének kiválasztásánál vagy indokolásánál gazdasági szempontok – például: a kereskedelemről származó fogyasztói nyereség – is figyelembe vehetők. Ekkor felmerülhet annak a lehetősége, hogy az importversenyből származó termelői veszteséget viszont a kereskedelem korlátozása mellett hozzák fel érvként (lásd: *Roberts*, 1998; *Robertson*, 1998; *Sinner*, 1999). Ráadásul nem minden esetben a kereskedelmi liberalizáció a gazdaságilag leghatékonyabb lehetőség.

Maguk a WTO-intézkedések sem feltétlenül hatékonyak közgazdasági szempontból. Az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás keretében az érintett országnak csak azt kell bizonyítania, hogy fennáll a fertőzésveszély kockázata (elővigyázatossági elv). Ekkor a tilalom akkor is legális, ha a kockázati szint alacsony, a lehetséges gazdasági következmények elhanyagolhatóak, a tilalom gazdasági költségei viszont jelentősek. Ez gazdaságilag egyáltalán nem optimális megoldás, különösen ha figyelembe vesszük, hogy az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodás célja éppen az volt, hogy kiszűrjék a mezőgazdasági kereskedelemben a feleslegesen korlátozó nem vájjellegű eszközöket.

A vitás ügyek számának csökkenését, a nemzeti szabályozások harmonizációját eredményezhetik a nemzetközi szabványok. E tekintetben kiemelkedik az Állat- és Növény-egészségügyi Megállapodásban is megemlített nemzetközi szabványokat meghatározó szervezetek (CODEX Alimentarius Commission, International Plant Protection Convention, World Organisation for Animal Health) szerepe.

Felhasznált irodalom

- Anderson, J. E. [1979]: A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *American Economic Review*. Vol. 69., 106–116. o.
- Anderson, K. – Pohlsen, C. [2000]: How will the GMO debate affect the WTO and farm trade reform? Agricultural Policy Discussion Paper No. 17, Centre for Applied Economics and Policy Studies, Department of Applied and International Economics, Massey University, Palmerston North, New Zealand.
- Anderson, K. – Wincoop, van E. [2001]: Gravity with Gravititas: A solution to the border puzzle. NBER Working Paper No. 8079., National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Antle, J. [1999]: Benefits and Costs of Food Safety Regulation. *Food Policy*, 24., 6., 605–623.
- Bagwell, K. – Staiger, R. [2003]: The Economics of the World Trading System. MIT Press Massachusetts.
- Baldwin, R. [1970]: Non tariff distortions in international trade. Brookings Institution, Washington.
- Baldwin, R. E. [2002]: Valuing the benefits and costs of improved food safety and nutrition. Paper presented at the 5th Annual Conference on Global Economic Analysis, Taipei.
- Bergstrand, J. [1989]: The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition and Factor Proportions Theory in International Trade. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 71., 143–153. o.
- Buchanan, J. M. [1968]. The Demand and Supply of Public Goods. Rand McNally, Chicago.
- Bureau, J. C. – Marette, S. – Schiavina, A. [1998]: Non-tariff trade barriers and consumers' information: The case of EU-US trade dispute on beef. *European Review of Agricultural Economics*, 25/4., 437–462. o.
- Casella, A. [1996]: Free Trade and Evolving Standards. In: *Bhagwati – Hudec: Fair Trade and Harmonization, Prerequisites for Free Trade?* MIT Press, Cambridge, Mass.
- Caswell, J. A. [2000]: Valuing the benefits and costs of improved food safety and nutrition. *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 42., 409–424. o.
- Crutchfield, S. R. – Buzby, J. C. et al. [1997]: Economic Assessment of Food Safety Regulation: The New Approach to Meat and Poultry Inspection. USDA ERS, AER-755.
- Dasgupta, P. – Eastwood, R. – Heal, G. [1978]: Resource Management in a Trading Economy. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 92., 297–306. o.
- Deardorff, A. V. [1998]: Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neo-Classical Framework? In: *Frankel, J. (ed.): The Regionalization of the World Economy*. University of Chicago Press, NBER Series.
- Dolan, C. – Humphrey, D. [2000]: Governance and Trade in Fresh Vegetables. *Journal of Development Studies*, 37/2., 145–176. o.
- Donovan, J. – Caswell, J. – Salay, E. [2001]: The Effect of Stricter Foreign Regulation on Food Safety Levels in Developing Countries. *Review of Agricultural Economics*, 23/1., 163–175. o.
- Elekes A. – Halmi P. [2005]: A nemzeti agrárpolitika szűkülő lehetőségei – Körvonalazódik az új WTO mezőgazdasági megállapodás. *Külgazdaság*, XLIX. évfolyam, 11–12. sz., 76–95. o.
- Fisher, R. – Serra, P. [2000]: Standards and Protection. *Journal of International Economics*, Vol. 52., 377–400. o.
- Ganslandt, M. – Markusen, J. R. [2000]: Standards and Relate Regulations in International Trade: a Modeling Approach. Working Paper, University of Colorado, Boulder.
- Golan, E. – Kuchler, F. – Mitchell, L. [2000]: Economics of Food Labeling. Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture. Agricultural Economic Report, No. 793.
- Halmi P. (szerk.) [2007]: Az Európai Unió agrárrendszere. Mezőgazda Kiadó, Budapest.
- Halmi P. – Elekes A. [2001]: Uruguay után, Katar előtt: a WTO Mezőgazdasági Megállapodás alkalmazása és jövője. *Külgazdaság*, XLV. évf., 11. sz., 4–26. o.
- Head, K. [2000]: Gravity for Beginners. Teaching note, University of British Columbia, Department of Economics, Vancouver.
- Henson, S. – Traill, W B. [2000]: Measuring perceived performance of the food system and consumer food-related welfare. *Journal of Agricultural Economics*, 51/3., 388–404. o.
- Hillman, J. S. [1991]: Technical barriers to Agricultural Trade. Westview Press, Boulder.
- Hillman, J. S. [1997]: Non-tariff Agricultural Trade Barriers Revisited. In: *Orden, D. – Roberts, D. (eds.): Understanding Technical Barriers to Agricultural Trade*. Proceedings of a Conference of the International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC), IATRC: St. Paul, MN, január, 1–32. o.
- Hoder, N. [1999]: Food Safety Regulation and Trade in Food Products. *Food Policy*, 24/6., 653–668. o.
- Holleran, E. – Bredahl, M. E. [1999]: Private Incentives for Adopting Food Safety and Quality Assurance. *Food Policy*, 24/6., 669–683. o.

- Hooker, N. H. – Caswell, J. A. [1999]: A Framework for Evaluating Non-Tariff Barriers to Trade Related to Sanitary and Phytosanitary Regulation. *Journal of Agricultural Economics*, Vol. 50., 234–246. o.
- Hummels, D. [2000]: Towards a Geography of Trade Costs. Working Paper, Purdue University.
- James, S. [2000]: An Economic Analysis of Food Safety Issues Following the SPS Agreement: Lessons from the Hormones Dispute. Policy Discussion Paper, Centre for International Economic Studies, No. 0005. University of Adelaide, Australia. <http://www.adelaide.edu.au/cies>
- Josling, T. – Roberts, D. – Orden, D. [2004]: Food Regulation and Trade. Toward a Safe and open Global System. Institute for International Economics, Washington D.C.
- Kerr, W. A. [1999]: International Trade in Transgenic Food Products: A New Focus for Agricultural Trade Disputes. *The World Economy*, 22/2., 245–260. o.
- Magat, W. A. – Viscusi, W. K. [1992]: Informational Approaches to Regulation. MIT Press, Cambridge, MA.
- Mahé, L. P. [1997]: Environmental and quality standard in the WTO: New Regulation of Food Quality and Safety Attributes. Paper presented at the OECD workshop on Emerging Trade Issues in Agriculture, Paris.
- Mankiw, G. [2003]: Makroökonómia. Osiris Kiadó.
- Maskus, K. E. et al. [2001]: An Empirical Framework for Analysing Technical Regulations and Trade. In: Maskus, K. E. – Wilson, J. S. (eds.): Quantifying Trade Effect of Technical Barriers: Can it be done? University of Michigan Press, Ann Arbor, MI.
- Mitchell, L. [2003]: Economic Theory and Conceptual Relationships Between Food Safety and International Trade. In: Buzby, J. (ed.): International Trade and Food Safety: Economic Theory and Case Studies. USDA ERS, AER-828, Nov. 2003. www.ers.usda.gov/publications/aer828/
- Nevasen, D. [2000]: Evaluating the effects of non tariff barriers. The economic analysis of protection in WTO disputes. CEPR Working Paper.
- OECD [2003]: The Impact of Regulations on Agro-food Trade. The Technical Barriers to Trade (TBT) and Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) Agreements. OECD, Paris. www.oecd.org/agr
- Renn, O. (ed.) [2003]: Risk Analysis and Management in a Global Economy. Vol. 2. Risk Perception and Communication in Europe. Stuttgart: Center of Technology Assessment in Baden-Württemberg.
- Ritson, C. – Li Wei Mai [1998]: The economics of food safety. *Nutrition & Food Science*, Number 5., szeptember/október, 253–259. o.
- Roberts, D. [1998]: Preliminary Assessment of the Effects of the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Trade Regulations. *Journal of International Economic Law*, 1/3., 377–405. o.
- Roberts, D. – Josling, T. E. – Orden, D. [1999]: A Framework for Analyzing Technical Trade Barriers in Agricultural Markets. USDA ERS Technical Bulletin, No. 1876.
- Robertson, D. [1998]: Incorporating Risk Assessments into Trade Policy. Paper presented to the Productivity Commission Roundtable on Industry Competitiveness, Trade and the Environment, Melbourne, november, mimeo.
- Rudloff, B. [2005]: Scope and limitations for national food safety regimes within a globalising world. Paper accepted at the Launch Conference „Learning about Risks” of the Social Contexts and Responses to Risk Network, 28–29 January 2005, Canterbury.
- Segerson, K. [1999]: Mandatory vs. Voluntary Approaches to Food Safety. *Agribusiness*, 15/1., 53–70. o.
- Sinner, J. [1999]: Cost-benefit analysis and the SPS Agreement. Paper presented to the Workshop on Border Security and Risk Analysis, Lincoln, New Zealand, January.
- Spencer, H. – Caswell, J. [1999]: Food Safety Regulation: An Overview of Contemporary Issues. *Food Policy*, 24/6., 589–603. o.
- Sykes, A. O. [1999]: The Limited Role of Regulatory Harmonization in International Goods and Services Markets. *Journal of Internationale Economic Law*, 2/1., 49–70. o.
- Swinbank, A. [1993]: The economics of food safety. *Food Policy*, 18/2.
- Unnevehr, L. J. [2000]: Food Safety Issues and Fresh Food Products Export from Less Developed Countries. *Agricultural Economics*, 23/3., 231–40. o.
- Valeeva, N. I. – Mewissen, M. P. M. – Huirne, R. B. M. [2004]: Economics of food safety in chains: a review of general principles. *NJAS Wageningen Journal of Life Sciences*, 51/4.
- Vogel, D. [1995]: Trading Up. Cambridge Harvard University Press MA.

Szabályok és választások: a költségvetési politika mozgástere az Európai Unióban

GYÖRFFY DÓRA

*A cikk Magyarország példáján vizsgálja azt a kérdést, hogy a Gazdasági és Monetáris Unió (GMU) költségvetési szabályozása mennyiben képes ellensúlyozni a demokráciákra jellemző túlköltekezési hajlamot és mennyiben jelent valós korlátot a tagállamok költségvetési politikájában. Bár az általános vélekedés szerint a Gazdasági és Monetáris Unió szabályai, legfőképpen a maastrichti feltételek komoly ösztönzőt jelentenek a költségvetési stabilizációra, a cikk rámutat, hogy a rendszerben egyidejűleg komoly erkölcsi kockázat is van, ami az eredeti célok ellenében hozzájárulhat a kiigazítás késleltetéséhez, és laza fiskális politikára ösztönözhet. Mivel a hiteles kikényszerítés feltételei hiányoznak, ezt a problémát az Európai Unió még szigorúbb szabályozás révén sem lenne képes orvosolni, ami azt jelenti, hogy a hosszú távon fegyelmezett költségvetési politika csupán a politikusok és a választók belátáson alapuló elkötelezettsége esetén valósulhat meg. Amennyiben ez hiányzik, a költségvetési kiigazítás csupán időszakos eredményeket hozhat – különösen az euróövezeti csatlakozást követően.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F33, H62.

Az integrációs folyamat során az Európai Unióhoz történő csatlakozást követő újabb mérföldkö az új tagállamokban *a közös valuta bevezetése*. E folyamat egyik legfontosabb előnye, hogy az eurózóna jelenlegi tagországaihoz hasonlóan a maastrichti feltételek teljesítése hozzájárul a tagállamok pénzügyeinek rendbetételéhez, ami a tartós növekedés szempontjából alapvető fontosságú.¹ A korábbi tagállamok tapasztalatain² alapuló előrejelzés azonban az új tagállamok szempontjából túlzottan optimistának bizonyult: 2007-ig egyedül Szlovénia csatlakozott sikeresen az eurózónához, míg a többi ország számára vagy a költségvetési, vagy az inflációs feltétel bizonyul nehezen teljesíthetőnek.

Az új tagállamok közül Magyarország költségvetési hiánya alapján különösen kiemelkedik, mivel államháztartási deficitje 2002 óta folyamatosan meghaladja a hat szá-

* A cikk egy korábbi változatához fűzött értékes észrevételekért hálás vagyok Csaba Lászlónak és anonim bírálómnak.

¹ A GDP 1,5 százalékánál nagyobb költségvetési hiány negatív hatását a gazdasági növekedésre empirikusan igazolja Adam és Bevan [2005].

² A régi tagállamok eurózónához való csatlakozásáról és az állampénzügyek konszolidációjáról lásd: Hallerberg [2004].

zalékot.³ Tekintve, hogy az elmúlt időszak során egyetlen kormány sem kérdőjelezte meg a közös valuta bevezetésének fontosságát, a tartósan fennálló egyensúlyzavar számos kérdést vet fel. Milyen szerepet játszik a Gazdasági és Monetáris Unióhoz való csatlakozási folyamat a túlköltekezésben? Mennyiben tekinthető egyedinek Magyarország esete? Milyen gazdaságpolitikai tanulságok fogalmazhatók meg a magyar eset kapcsán?

A cikk központi állítása, hogy a Gazdasági és Monetáris Unióban való tagság kilátása, valamint az ezzel járó piaci bizalom Magyarország költségvetési politikájában komoly erkölcsi kockázatot okozott és súlyosbította az egyébként is jellemző hajlamot a költségvetési hiányra. Míg a hiányra való hajlam intenzitása Magyarországon egyedülálló, amit a gyenge költségvetési intézmények, a politikai polarizáció és a választók fiskális illúziója együttesen magyaráz, az erkölcsi kockázat dilemmája az eurózónában általánosan tekinthető. Bár a probléma a költségvetési intézmények megerősítése révén EU-szintű szabályozásokkal enyhíthető, teljes kiküszöbölése csupán a tagállamok költségvetési fegyelem melletti elköteleződése révén lehetséges.

A cikk első része rövid áttekintést nyújt a demokrácia és a költségvetési hiányra való hajlam összefüggéseiről, illetve a költségvetési intézmények szerepéről. A következő rész azt vizsgálja elméletben és az eddigi tapasztalatok alapján, hogy mennyiben alkalmas a Gazdasági és Monetáris Unió fiskális szabályozása a hiányra való hajlam kiküszöbölésére. A harmadik rész a magyar fiskális politika 2002 és 2006 közötti történetén keresztül mutatja be, hogy az elméleti megfontolások hogyan érvényesülnek a gyakorlatban, és milyen következményekkel járhatnak. Végül a cikk választ keres arra a kérdésre, hogy milyen lehetőségei vannak az Európai Uniónak a felvetett problémák kezelésére.

A költségvetési döntéshozatal a demokráciákban

Demokratikus rendszerekben a költségvetési döntéshozatal lényegénél fogva politikai – tehát nem tisztán szakpolitikai – tevékenység. Míg a monetáris politikában az árstabilitás a kiemelt cél, a költségvetési politika számos célkitűzést követ, ezek könnyedén konfliktusba kerülhetnek egymással. A makrogazdasági egyensúly célja ütközhet a társadalmi szolidaritás elvével csakúgy, mint – különösen rövid távon – a közjavak szolgáltatásának szükségességével. Különösen nehéz tudományos alapon eldönteni, hogy az állam szűkös erőforrásait egy új kórház vagy néhány kilométer autópálya építésére fordítsák egy olyan településen, ahol mindkettőre egyformán szükség lenne. Ezek a döntések legtöbbször értékracionális választásokat követelnek meg, azaz a közgazdaságtan racionalitás fogalma alapján nem magyarázhatóak és igazolhatóak teljes mértékben. A helyzetet tovább bonyolítja a preferenciák aggregációjának problémája: *Kenneth Arrow* [1987] tétele szerint kettőnél több választási lehetőség esetén a társadalmi jólétfüggvény nem írható fel úgy, hogy a döntés minden elvárható feltételnek megfeleljen.⁴

A fenti feltételek mellett nehéz „közérdekről” beszélni. A költségvetési döntések meghozatalában ezért sokkal jellemzőbb az olsoni jellegű érdekcsoport-politika, amely a

³ ESA-95 módszertannal kalkulálva, a nyugdíjreform hatásainak korrekciója nélkül. Lásd később az *I. táblázatot*.

⁴ *Arrow* feltételei az aggregációs mechanizmussal kapcsolatosan a következők: 1. minden logikailag lehetséges alternatíva választható legyen; 2. ha minden választó *A* megoldást szeretné *B* felett, akkor az aggregációs mechanizmus is *A*-t hozza ki győztesnek; 3. az irreleváns alternatíváknak ne legyen hatásuk a döntésre; 4. a mechanizmus ne határozza meg előre a győztest adott alternatívák esetén; 5. ne legyen senki, akinek a preferenciáját a mechanizmus azonosnak tekintené a társadalmi preferenciával. (*Arrow*, 1987, 125–126. o.)

források allokációját politikai játszmvá/alkufolyamattá alakítja. Ez a folyamat elemezhető makro- és mikroszinten is: makroszinten haszonmaximalizáló politikusok versengenek a hatalomért, és a költségvetési politikát újraválasztásuk egyik eszközének tekintik, míg mikroszinten különböző társadalmi csoportok igyekeznek maximalizálni a közös forrásokból való részesedésüket.

A makroszintű politikai játszmák leírásában legismertebb a politikai konjunktúraciklusok elmélete, amelyet *William Nordhaus* dolgozott ki elsőként. 1975-ös írásában bemutatta, hogy választások közeledtével a kormányok általában laza monetáris politika révén törekednek a munkanélküliség visszaszorítására és a növekedés serkentésére. A jegybanki függetlenség elterjedésével az 1970-es évek végétől kezdődően azonban a monetáris politikai döntéshozatal kikerült a kormányok hatóköréből, ez jelentősen növelte a fiskális politika szerepét a választások megnyerésére irányuló erőfeszítésekben. Számos tanulmány rámutatott, hogy a választási túlköltekezésre való hajlam a demokráciák egyik gyakran előforduló vonása.⁵ Ennek révén a politikusok arról igyekeznek biztosítani választóikat, hogy hatalomra jutásuk esetén több közösségi szolgáltatást lesznek képesek biztosítani, mint ellenfeleik.

A választás előtti túlköltekezések révén létrejövő politikai konjunktúraciklus azonban nem azonos módon jellemző minden demokráciára. *Brender és Drazen* [2005] kimutatta, hogy az új demokráciák jóval hajlamosabbak a választási ciklusokra, mint az érett demokráciák. Hasonló eredményre jut *Shi és Svensson* [2006] is, akik a politikai konjunktúraciklusok tekintetében a fejlődő és a fejlett országok között találtak különbséget. Ennek egyik lehetséges okát mutatja be *Alt és Lassen* [2005], akik megállapították, hogy azokban az országokban, ahol nagyobb a költségvetés átláthatósága, kevésbé jellemző a politikai konjunktúraciklus, mint ahol átláthatatlan a költségvetés. A nagyobb átláthatóság ugyanis lehetővé teszi a választók számára, hogy információk alapján döntsenek, és ez csökkenti a fiskális illúziót.

A fiskális illúzió fogalma *Buchanan és Wagner* [1977] munkájához kötődik. Azt jelenti, hogy a választók túlértékelik a költekezésből adódó pillanatnyi előnyöket a magasabb jövőendő adók jelentette költségekkel szemben. Amennyiben az adórendszer nem átlátható, például jelentős az indirekt adók aránya, ez a hatás kivételesen erős lehet. Azokban az országokban, ahol ez a jellemző, a politikusok szavazatmaximalizálásra tett erőfeszítései nem feltétlenül korlátozódnak a választások előtti időszakra. Ilyen környezetben a politikai konjunktúraciklusnál még ártalmasabb lehet az aszimmetrikusan folytatott anticiklikus gazdaságpolitika: míg recesszió idején a kormányok valóban sokat költenek, gyors növekedés idején ez nem párosul szufficites gazdálkodással, mivel a választók sokkal inkább preferálják az adók csökkentését vagy a közjavak biztosításának emelt szintjét (*Buchanan–Wagner*, 1977, 101. o.). Az elmúlt időszakban több tanulmány (*Balassone–Francese*, 2004; illetve *Tujula–Wolswijk*, 2004) is megerősítette, hogy az aszimmetrikus stabilizáció még az OECD-országokban is a szabály, nem pedig a kivétel.

A makroszinten kibontakozó politikai játszmákat mikroszinten a közös erőforrásokért folytatott küzdelem kíséri. Ha a költségvetés elkészítésének folyamatát egy fogolydilemma típusú játékként értelmezzük, belátható, hogy minden szereplő a közpénzekből való maximális részesedésre, valamint hozzájárulása minimalizálására törekszik. Eszerint ha nincsen szigorú felső korlát a kiadások összességére, a költségvetés növekedésre

⁵ Az elmúlt években a politikai konjunktúraciklusok kérdése nagy figyelmet kapott. Az általános leírást lásd például: *Alesina–Roubini–Cohen* [1997], illetve az Európai Unióra vonatkoztatva *Buti–van den Noord* [2003], *Mink–De Haan* [2005]. Az Európai Unió tíz új közép-kelet-európai tagállamára vonatkoztatva lásd: *Hallerberg–de Souza–Clark* [2002], illetve *Soós* [2005].

*hajlamos lesz.*⁶ Ezt mutatta be Weingast, Shepsle és Johnson [1981] földrajzilag definiált választói csoportokra az Egyesült Államokban, ahol a képviselők választói szavazatának biztosítása érdekében igyekeznek választóközrük számára extraforrásokat biztosítani (ún. *pork-barrel politics*). A politikai töredezettséget vizsgáló újabb kutatások alátámasztják ezt az elképzelést, rámutatva, hogy a döntéshozók számának növekedése pozitívan korrelál a költségvetés növekedésével (Kontopoulos–Perotti, 1999; Volkerink–de Haan, 2001).

A fentiek alapján elmondható, hogy demokratikus rendszerekben könnyen kialakul a túlköltekezésre való hajlam. Ez a hajlam azonban nem szükségszerűen jut érvényre: amennyiben a döntéshozók mozgásterét intézményi szabályokkal korlátozott, kizárhatóak a lehetőségek köréből a társadalmilag káros alternatívák, a kiegyensúlyozott költségvetés megvalósítható. Hagen [1992] kutatásai azt mutatták, hogy a szigorúbb költségvetési szabályozások alacsonyabb hiányt eredményeznek. A különböző nemzetközi szervezetek szerint a világ számos országában a költségvetési folyamat szigorúbb szabályozása jelentősen hozzájárult az 1990-es éveket jellemző fiskális egyensúly javulásához (IMF, 2001; OECD, 2003). Mindez azt jelenti, hogy az intézmények megerősítése feloldhatja a feszültséget a demokrácia és a felelős fiskális politika között.

A költségvetési intézményekről szóló irodalom három különböző szabályozási módot különböztet meg: *számszerűsített célok*, *eljárési szabályok* és *független intézmények* egyaránt elősegíthetik a felelős költségvetési gazdálkodást. Bár ezek részletes áttekintése meghaladná e cikk kereteit,⁷ az európai költségvetési szabályozás megértése érdekében fontos kihangsúlyozni az eljárési szabályok és az egyéb eszközök közötti különbséget. Míg a számszerűsített célok könnyen követhetőek és átláthatóak, a hiányra való hajlam forrásait nem érintik, és a túlzott kiadásokhoz vezető nyomás továbbra is fennáll (Drazen, 2004, 22. o.). Ennek legfőbb oka, hogy a költségvetés általános számszerű célkitűzései nem változtatnak a mikroszintet jellemző fogolydilemma szituáción, tehát a játékosokra ható ösztönzők szerkezetileg nem alakulnak át. Lindbeck és Niepelt [2004] megfogalmazásában a *számszerűsített célok* legalisztikusak, egy adott végeredményt megtiltanak anélkül, hogy a végeredményhez vezető folyamatokat megváltoztatnák. Ezzel szemben az *eljárési szabályok* a költségvetési politika különböző fázisaira (tervezés, elfogadás, végrehajtás) közvetlenül vonatkoznak, tehát átalakítják a döntéshozókat befolyásoló ösztönzőket. Az eljárési szabályok komoly hátránya azonban, hogy technikai jellegük következtében jóval kevésbé átláthatóak és számon kérhetőek, mint a számszerűsített célok. A különböző megoldások ugyanakkor nem zárják ki egymást: a számszerűsített célok működhetnek például a fiskális politika horgonyaként, míg az eljárési szabályok hozzájárulhatnak ezek eléréséhez a költségvetési folyamatban felmerülő ösztönzők megváltoztatásával.

A Gazdasági és Monetáris Unió költségvetési szabályai számszerű célokat fogalmaznak meg a fegyelmezett költségvetési politika megvalósítása érdekében. A következőkben azt elemzem, hogy az elméleti megfontolások és az eddigi tapasztalatok alapján ezek mennyiben képesek ellensúlyozni a demokráciákban jelenlevő túlköltekezési hajlamot.

⁶ Más megfogalmazásban ez azt jelenti, hogy az érdekcsoportokkal való konfrontáció helyett a kormányzat adóemelés vagy adósság révén finanszírozza a megnövekedett költségvetési igényeket. A költségvetés növekedésre való hajlamáról bővebben lásd: Györfly [2007a], 44–52. o.

⁷ Az unióban működő független intézményekről, valamint a számszerű szabályozásról lásd: European Commission [2006]. Az eljárési szabályozás különféle formáiról lásd például: Hagen [1992], Gleich [2003], Kopits [2007].

Erkölcsei kockázat a Gazdasági és Monetáris Unióban

A Gazdasági és Monetáris Unió költségvetési szabályozása⁸ által megjelenített ösztönzők értékelése előtt először érdemes kitérni arra, miért is szükségesek ezek a szabályok, és mi volt a döntéshozók eredeti célkitűzése létrehozásukkal. Az eurózóna első öt évének értékelése során az Európai Bizottság (European Commission, 2004, 89. o.) az európai keretszabályozás létrehozásának két célját ismételte meg:

1. a tagállamok fenntarthatatlan költségvetési pozíciója az eurózóna árstabilitását fenyegető tényezőnek tűnt,

2. a tagállami költségvetéseket össze kellett hangolni az eurózóna többi tagállamnak konjunktúraciklusaiival, valamint az egységes monetáris politikával.

Mindkét érv mögött az a felismerés áll, hogy egy valutaunióban az egyes tagállamok költségvetési politikája hatással van a többi tagállam gazdaságára is: míg az expanzív gazdaságpolitika előnyei koncentráltan ott jelentkeznek, ahol ilyen politikát folytatnak, a lépés költségei a többi országot is terhelik. Bár az Európai Központi Bank (EKB) számára a költségvetési problémákkal küzdő országok közvetlen kiegészítése tiltott, burkolt segítség *ex ante* és *ex post* is lehetséges. *Ex ante* segítségről akkor lehet beszélni, amikor az EKB szándékosan alacsonyan tartja a kamatszintet, hogy csökkentse egy tagország kamatfizetési kötelezettségét. Egy ilyen lépés potenciálisan inflációhoz vezethet az egész euróövezetben. *Ex post* segítség akkor történik, amikor az EKB az érintett ország nagy mennyiségű adósságát vásárolja fel a másodlagos piacon, ami szintén kollektív költségeket jelent (Fatas et al, 2003, 4. o.). Ha ezzel szemben az EKB betartja az infláció fékezéséről szóló mandátumát, és emeli a kamatokat az egész euróövezetben, döntése természetesen azokat is károsan érinti, akik nem járultak hozzá ennek a lépésnek a kikényszerítéséhez (Buiter–Grafe, 2002, 25. o.).⁹

A Gazdasági és Monetáris Unió fiskális szabályai tehát azért születtek, hogy mérsékeljék a tagállamok eltérő fiskális politikájából adódó negatív externáliákat és ellensúlyozzák a demokráciákat jellemző túlköltekezési hajlamot. A tervezés során az önkéntes normakövetést javasoló elképzelésekkel szemben – amelyek a pénzpiacokra bízták volna a fegyelem betartatását – a szabályalapú megközelítés diadalmaskodott. Ennek az volt az oka, hogy a tapasztalatok szerint a piacok csupán szélsőséges helyzetben reagálnak, azaz a kisebb vétségeket nem feltétlenül követi a kamatprémium emelkedése. A következő lépésben, mikor a számszerű célkitűzések és az eljárási szabályozás közül kellett választani, az előbbi mellett alakult ki konszenzus, mivel a számszerűsített célok a közvélemény és a döntéshozók számára is könnyebben követhetőek és értékelhetőek (Buti–Franco, 2005, 12. o.). Ez a döntés azonban magában hordozta azt a már kifejtett problémát, hogy bár az ilyen típusú szabályok átláthatók és könnyen számon kérhetők, csupán a tüneteket kezelik, és a túlköltekezési hajlam gyökereit nem befolyásolják.

Miután a szabályozás hiányosságai miatt a túlköltekezésre való hajlam továbbra is fennáll a tag- és a csatlakozni vágyó országokban, a szabályok kikényszerítése elsődle-

⁸ Ezt a keretet a maastrichti követelmények és a Stabilitási és Növekedési Egyezmény jelentik. A maastrichti öt feltétel közül kettő vonatkozik a költségvetésre, a GDP 3 százalékánál kisebb államháztartási hiány és a GDP 60 százaléka alatti államadósság követelménye. A Stabilitási és Növekedési Egyezmény eredeti feltétele a költségvetés egyensúlyhoz közeli vagy többletpozíciója, de legfeljebb a GDP 3 százalékát kitevő hiány, amelyet a stabilitási és konvergenciajelentések alapján az Európai Bizottság rendszeresen ellenőriz.

⁹ Bár az elmúlt időszakban ezeknek a megfontolásoknak az érvényessége megkérdőjeleződött (lásd: Eichengreen, 2005; illetve Buiter, 2006), ez azonban nem befolyásolja annak lehetőségét, hogy megítéljük, mennyiben volt sikeres a Stabilitási és Növekedési Egyezmény az eredeti célok elérésében.

ges fontosságúvá válik. A Gazdasági és Monetáris Unió fiskális szabályait elméletben öt fegyelmező mechanizmus kényszerítheti ki.

1. Míg egy ország nem lép be az eurózónába, a kimaradás veszélye jelentős ösztönzőt jelent pénzügyeinek rendbetételére.

2. A Stabilitási és Növekedési Egyezmény végső esetben lehetővé teszi a pénzbüntetés kiszabását, illetve a strukturális alapokból származó támogatások visszatartását.

3. A fegyelmezetlen országok számára az Európai Bizottság figyelmeztetése, illetve elmarasztalása a közösségi nyomásgyakorlás (*peer pressure*) formája lehet.

4. Az Európai Bizottság figyelmeztetése a választók számára is tájékoztatást jelent, akik a következő választásokon megbüntethetik a felelőtlen kormányt.

5. Az Európai Bizottság elmarasztalása alapján a nemzetközi pénzügyi piacok is rákényszeríthetnek egy adott országot a konszolidációra a magasabb kamatokkal, végső esetben pedig a tőkekivonással.

Az eurózóna eddigi tapasztalatai azt mutatják, hogy az öt lehetséges fegyelmező mechanizmusból csupán az első működik jól: a költségvetési szabályok hatékonyak bizonyultak mindaddig, amíg a tagállamok számára a fiskális fegyelmem a Gazdasági és Monetáris Unióba való belépés feltétele volt, azaz a felzárkózási folyamat során (1993–1997). Ebben az időszakban mind a tizenegy ország sikeresen szorította 3 százalék alá költségvetési hiányát (*Briotti*, 2004).

A csatlakozás után azonban a fegyelmem fellazult. Bár a 2000 utáni romló fiskális teljesítmény részben magyarázható a lassabb növekedéssel, részletesebb elemzések alapján elmondható, hogy a kudarc oka az, hogy a magas növekedés időszakában számos ország (például Franciaország, Portugália és Görögország) elmulasztotta javítani költségvetési pozícióját.¹⁰ Ezek az országok bevételeik növekedésének jelentős részét új kötelezettségvállalásokra fordították, amelyek utóbb, a növekedési ütem lassulásával komoly teherré váltak (*Fatas et al*, 2003, 30–31. o.). A konszolidáció lehetőségének elmulasztása, majd a deficitiek újbóli megjelenése számos országban vezetett az egyezmény szabályainak megsértéséhez 2002 óta.¹¹ Mivel ezek egyikét sem szankcionálták, nyilvánvalóvá vált, hogy a Gazdasági és Monetáris Unió költségvetési szabályai közvetlenül nem kikényszeríthetőek. A büntetésekről szóló végső döntést ugyanis az Ecofin, azaz a pénzügyminiszterek tanácsa hozza meg, tehát a vétkes országok könnyedén megvethozhatják saját szankcionálásukat. Miután 2002 óta számos ország megsértette az egyezményt, a közösségi nyomásgyakorlás fegyelmezőereje sem lehetett olyan mértékű, mintha csupán egy-egy ország folytatott volna fegyelmezetlen politikát. Mindez azt jelenti, hogy a Gazdasági és Monetáris Unió költségvetési rendelkezéseit „puha szabályoknak” (*soft law*) lehet csupán tekinteni, azaz kikényszerítés hiányában a közvélemény vagy a nemzetközi piacok biztosíthatják önkéntes betartásukat (*Schuknecht*, 2004).

A fegyelmezett költségvetési politika kikényszerítésére a választók akkor alkalmasak, ha tisztában vannak azzal, hogy a túlköltekezésnek közép- és hosszú távon káros következményei lehetnek, és hogy a kormány kiadásait jelenlegi vagy jövőbeni adóik finanszírozzák. Ez a típusú tökéletes racionalitás azonban inkább kivételnek, mint szabálynak tekinthető. Az előzőekben említett fiskális illúzió jelensége még a fejlett országokban is elterjedtnek tekinthető. A választási gazdaságpolitika az eurózónában is to-

¹⁰ A téma részletes kifejtését lásd például: *Fatas et al* [2003]; *Hagen* [2003] és European Commission [2004].

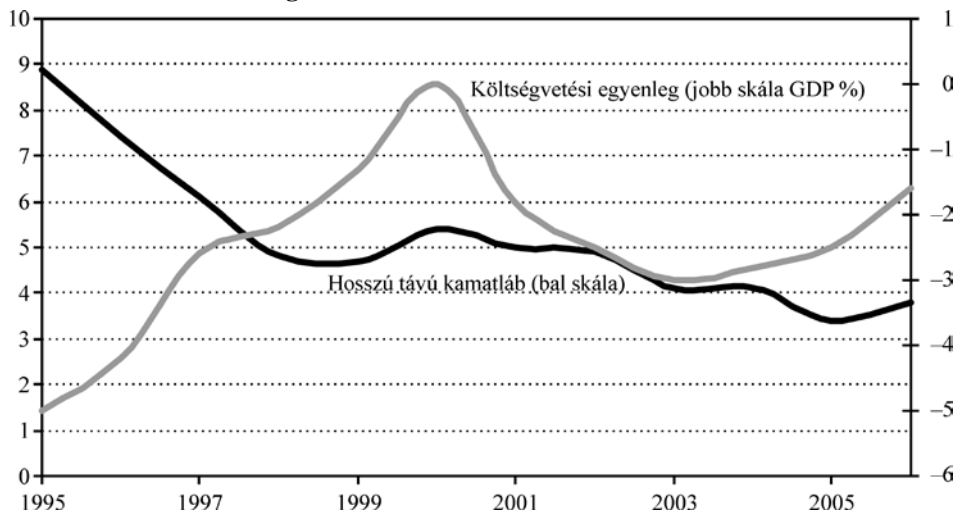
¹¹ A szabályszegések történetét lásd például: *Chang* [2006], 110–114. o.

vább él: *Mink és De Haan* [2005] előzőleg már idézett tanulmánya bemutatja, hogy a Stabilitási és Növekedési Egyezmény ellenére a választások előtti túlköltekezés jelensége nem tűnt el, tehát a politikusok a választók támogatását továbbra is költekezéssel és nem fegyelemmel igyekeznek elérni. Ez azt jelenti, hogy a választók kevésbé alkalmasak a Stabilitási és Növekedési Egyezmény szabályainak kikényszerítésére. Más mechanizmus hiányában ezeknek a szabályoknak a betartatását ezért elsősorban a nemzetközi pénzüpiacoktól lehet várni.

Már a Gazdasági és Monetáris Unió szabályainak létrehozásakor is kételkedtek a piacok fegyelmezőerejében, amit az elmúlt évek tapasztalatai nagyban megerősítettek. A romló költségvetési mutatók ellenére az euró biztos pozíciókat harcolt ki a pénzüpiacokon, és a hosszú távú kamatlábak fokozatosan csökkentek (lásd az 1. ábrát). A kamatlábak csökkenése mögött az államkötvények hozamainak konvergenciája áll, ez azt jelenti, hogy az eurózóna kormányai számára a finanszírozás lehetőségei lényegesen kibővültek, és a piacok nem veszik figyelembe a fiskális eredmények közötti különbségeket (lásd a 2. ábrát). Ezt *Afonso és Strauch* [2004, 13–15. o.] empirikusan is bebizonyította, amikor a tőkepiacok reakcióit a különböző fiskális eseményekre megvizsgálták. A nagyobb befektetési bankok hírleveleinek elemzése azt mutatja, hogy bár a pénzüpiacok a Stabilitási és Növekedési Egyezményt a Gazdasági és Monetáris Unió szabályozása fontos elemének tartják, a hosszú távú hozamokra az esetleges hiánytúllépési eljárások, illetve a Stabilitási és Növekedési Egyezményre vonatkozó kormánybejelentések vagy nem gyakorolnak szignifikáns hatást, vagy a hatás nem haladja meg az öt bázispontot. Elméleti modelljükben *Detken, Gaspar és Winkler* [2004] arra a következtetésre jutottak, hogy az európai államkötvények piacának integrálódása komoly erkölcsi kockázattal jár. Ez azt jelenti, hogy az olcsó külső finanszírozás elérhetősége miatt a politikusok lehetőséget kapnak arra, hogy akár huzamosabb ideig is felelőtlen politikát folytassanak, és ennek költségét a következő kormányra vagy generációkra hárítsák.

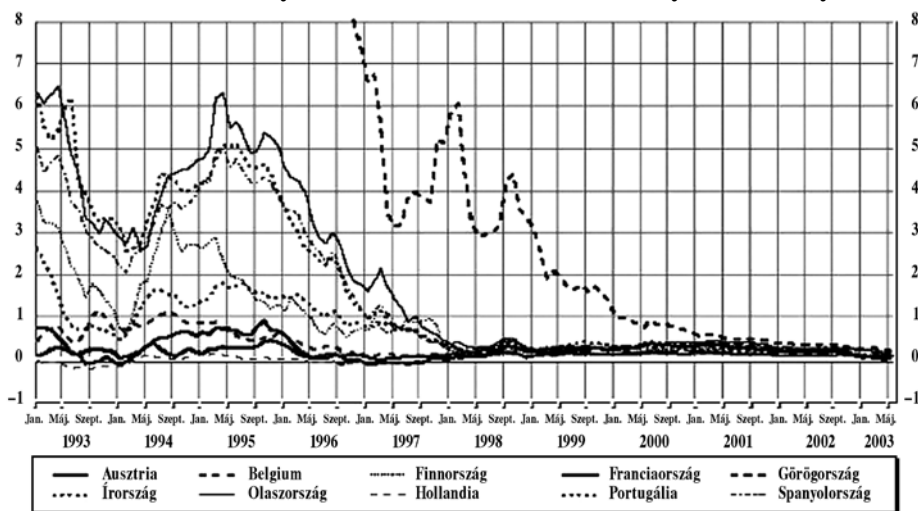
1. ábra

**Kamatlábak és költségvetési hiány
a Gazdasági és Monetáris Unióban 1995 és 2006 között**



Forrás: European Commission [2007b], 126. és 176. o.

10 éves államkötvények hozamai a német állam kötvényeihez viszonyítva



Forrás: Baele et al [2004], 37. o.

Az erkölcsi kockázat problémája a Stabilitási és Növekedési Egyezmény 2005-ben történt fellazítása után sem mérséklődött. A könnyítést elsősorban azok az országok (leginkább Németország és Franciaország) kezdeményezték, amelyek rendszeresen megsértették a szabályt, és deficitjük nagyobb volt a GDP 3 százalékánál. A reform következményeként a szabályozás rugalmasabbá és az országspecifikus gazdasági körülményekkel szemben megengedőbbé vált.¹² A legtöbb elemző a reformot gyengülés-ként értékelte, sőt, egyes hangok a paktum *de facto* haláláról beszéltek.¹³ A piacok azonban a korábbi időszakhoz hasonlóan visszafogottan reagáltak a szabályok fellazítására, és a hosszú lejáratú kamatok az eurózónában viszonylag stabilak maradtak.¹⁴

Az eurózónában fennálló erkölcsi kockázatnak komoly jelentősége van az új tagállamokra nézve is. A deficitek Gazdasági és Monetáris Unió belüli tapasztalható megnövekedése fényében legalábbis kérdéses, hogy az új tagállamok milyen mértékben fognak fiskális feyelmet tanúsítani az euró bevezetése után. Az ezzel kapcsolatos aggályokat csak növeli az ezeket az országokat jellemző gyengébb intézményi környezet és a választók körében tapasztalható fiskális illúzió mértéke. A jövőt érintő megfontolások mellett azonban az ösztönzők szempontjából sokkal lényegesebb fejlemény, hogy a pénzpiacok általános várakozása a közelgő euróvezeti csatlakozásról már a közös valu-

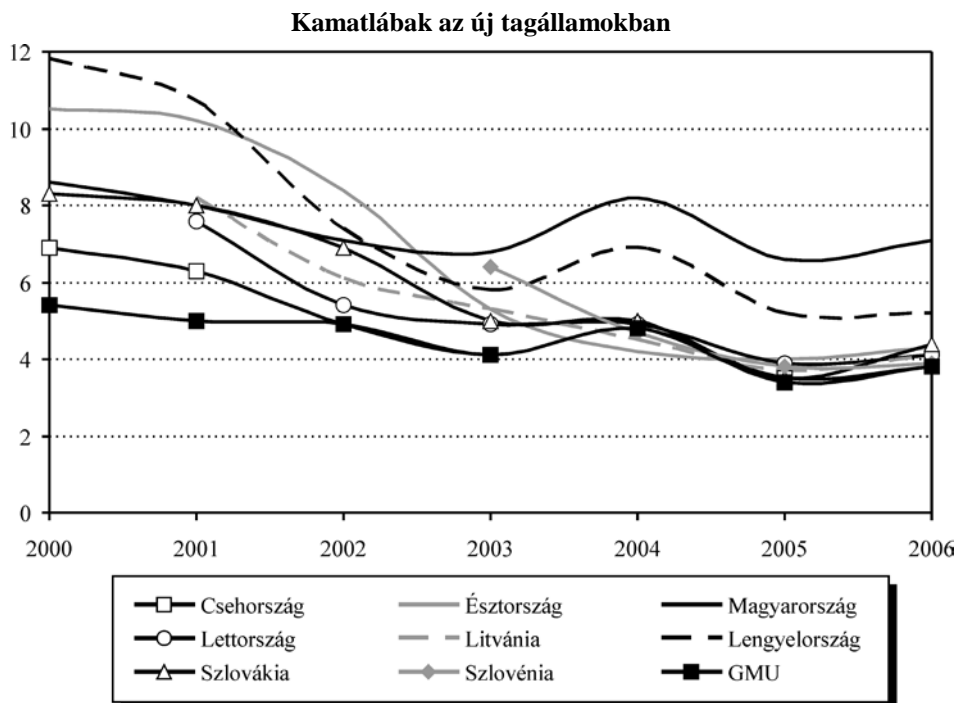
¹² A legfőbb változások: az adósságállomány és a növekedési potenciál figyelembevételével megállapított különböző középtávú célkitűzések engedélyezése, a strukturális reformok figyelembevétele, a „súlyos ciklikus hatások” definíciójának változása, valamint a deficit természetének figyelembevétele a vélemény megalkotásánál (European Council, 2005).

¹³ A reform részletes kritikáját lásd: Csaba [2006], 273–294. o. Ennél optimistább értékelést nyújt Buti [2006]. Az elméletben megfogalmazott kritikákat nem érvényteleníti az sem, hogy az elmúlt időszakban a költségvetési politika az egész eurózónában fegyelmezettebbé vált – ez ugyanis jelentős részben a kiváló európai konjunktúrának köszönhető, melyet az Európai Bizottság is elismer (European Commission, 2007a, 1. o.).

¹⁴ A nominális hosszú lejáratú alapkamat 2006 áprilisáig 4 százalék alatt maradt. Ezt követő emelkedése az Egyesült Államokban és Japánban tapasztalható emelkedést követte. Forrás: ECB Statistics Pocket Book, 2006. június, 32. o.

ta bevezetése előtt kamatkonvergenciát eredményezett. Ezt mutatja be a 3. ábra, amelyen látható, hogy Magyarország és Lengyelország kivételével az új tagállamok kamatszintje az euróövezet kamatszintjére süllyedt. Bár ezekben az országokban a közös valuta bevezetése még ilyen körülmények között is komoly ösztönző a fiskális fegyelmre, Magyarország esete azt mutatja, hogy az erkölcsi kockázat problémája már a csatlakozási folyamat során is jelentkezik, és gyenge intézmények, polarizált politikai környezet és a választók fiskális illúziója mellett különösen komollyá válhat.

3. ábra



Forrás: European Commission [2007b], 126–127. o.

Erkölcsi kockázat a magyar költségvetési politikában

Magyarország a csatlakozási szerződésben deklarálta, hogy belátható időn belül teljesíti a maastrichti konvergenciakritériumokat, és bevezeti az eurót. Ezt a kötelezettséget egyetlen kormányzat sem kérdőjelezte meg, és már 2000-ben szó esett arról, hogy az ország a lehető leghamarabb, 2006-ban bevezeti a közös valutát. Az elmúlt években azonban a csatlakozási időpontot többször is elhalasztották a magas államháztartási hiány miatt. 2006 augusztusában a kormány a 2010-es bevezetésről is lemondott, és most a közös valuta bevezetésének nincs kitűzött céldátuma. Az eset szélsőséges példát szolgáltat az erkölcsi kockázat jelenlétéről az euróövezeti csatlakozás folyamán.

A céldátum fokozatos eltolódása jól végigkövethető a benyújtott konvergencia-programok módosításain. A tervezett és a tényleges hiányadatokat az 1. táblázat mutatja be

a csatlakozási és a konvergenciaprogramban vállalt kötelezettségek alapján. A táblázatból jól látható, hogy a beadott programokat a kormány rendszeresen jelentősen módosította, és az aktuális hiánycél az idő múlásával folyamatosan emelkedett.

1. táblázat

A költségvetési egyenleg tervezése és alakulása Magyarországon a GDP arányában (ESA-95 számítás szerint)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EP 2001	-4,3	-3,5	-2,8	-2,0	-	-	-	-
EP 2002	-4,1	-5,7	-4,5	-3,0	-2,5	-	-	-
EP 2003		-9,2	-4,8	-3,8	-2,8	-2,5	-	-
KP 2004 ^a			-5,9	-4,6	-4,1	-3,6	-3,1	-2,7
KP 2004 ^b			-6,2	-5,3	-4,7	-4,1	3,4	-2,8
KP 2005					-7,4	-6,1	-4,7	-3,7
KP 2006						-10,1	-6,8	-4,3
<i>Eredmény</i>	<i>-4,1</i>	<i>-9,4</i>	<i>-7,4</i>	<i>-6,5</i>	<i>-7,8</i>	<i>-9,2</i>	<i>-</i>	<i>-</i>

Jelmagyarázat: EP: Előcsatlakozási program, KP: Konvergenciaprogram, 2004-ben: ^amájus és ^bdecember.

Megjegyzés: A számok összehasonlíthatósága miatt a 2004. decemberi konvergenciaprogram számai tükrözik a nyugdíjreform terheit is.

Forrás: Európai Bizottság, Pénzügyminisztérium, MNB.

A hiányadatok állandó megváltoztatása és folyamatos növekedése intézményi gyengeségeket jelez, amelyre az elmúlt néhány évben számos elemzés felhívta a figyelmet (Gleich, 2003; ÁSZ, 2004; OECD, 2005; Gyórfy, 2005; IMF, 2006). A költségvetési döntéshozatal problémái megfelelnek az előzőekben bemutatott elméleti modelleknek: a rendszerváltás óta jól érzékelhető a politikai ciklus jelenléte csakúgy, mint az érdekcsoportok küzdelme a közösségi erőforrásokból való részesedés növelése érdekében. Az ebből fakadó túlköltekezésre való hajlamot a jelenlegi kormány kezdetben fiskális trükkökkel¹⁵ próbálta ellensúlyozni, ezek azonban nem jelentenek tartós megoldást, és több esetben is sikertelennek bizonyultak.¹⁶

A költségvetési politikában a politikai tényezők dominanciáját jól mutatja be Ohnsorge-Szabó és Romhányi [2007] tanulmánya a 2000 és 2006 között felhalmozódott hiány eredetéről. Ebben arra a következtetésre jutnak, hogy az elmúlt évek hatalmas hiányát a gazdaságpolitika által kontrollálható döntések okozták, míg a politikai döntésektől nem függő hatások inkább javították az egyensúlyt (265. o.). A fő tételek közé tartozik a lakossági jövedelmek és transzferek növelése (2,8 százalékpont), illetve a magánszektor adóterheinek csökkentése (1,8 százalékpont). Bár fejlesztéspolitikai kiadások – elsősorban autópálya-építés – szintén jelentős szerepet játszottak a túlköltekezésben (2,2 százalékpont, illetve az adósságszolgálat növekedése révén további

¹⁵ Koen és van den Noord [2005, 6. o.] definíciója szerint fiskális trükknek (*fiscal gimmick*) tekinthetőek az egyszeri javulást eredményező költségvetési beavatkozások (*one-off measures*) és a kreatív könyvelés különböző módozatai.

¹⁶ A legjelentősebb ilyen típusú kiigazítás 2005 szeptemberében történt, amikor az Eurostat döntése alapján az autópálya-hálózat eladása az állami tulajdonban levő Nemzeti Autópálya Rt.-nek nem eredményezhetett költségvetési bevételt és nem minősült PPP (*public-private partnership*) tranzakciónak. Ez a döntés 1,9 százalékponttal növelte a 2005-ös hiányt. Kisebb nagyságrendű, de szerkezetileg hasonló trükköknek tekinthetőek a korábbi kísérletek is, így például 2004-ben a mezőgazdasági támogatások késedelmes kifizetése, a szintén csúszó áfa-visszatérítés, valamint a 13. havi bérek 0. havi bérre történő átalakítása.

1,4 százalékpont), ezeket a beruházásokat sem lehet teljesen függetlennek tekinteni a politikai csatározásoktól: az építkezések költséghatékonysága sokszor megkérdőjelezhető,¹⁷ míg a pénzek felhasználásával kapcsolatosan felmerülő pártfinanszírozási botrányok szintén nem a gazdasági racionalitás szempontjainak dominanciájára utalnak.¹⁸

A felelőtlen költségvetési politikának jóformán semmilyen következménye nem lett. Bár az ország ellen 2004 óta folyt a túlzottdeficit-eljárás, a kormánynak nem kellett komoly szankciókkal szembesülnie sem az EU, sem a választók részéről. Az EU nem szabott ki büntetést, és az uniós támogatásokat az ország továbbra is megkapja. A választók szemében sem az EU intései, sem a Gazdasági és Monetáris Unióhoz való csatlakozás halogatása, sem a magas hiány nem bizonyult lényegesnek. Ebben komoly szerepe volt a fiskális illúzió jelenségének: a közvélemény-kutatások szerint jelentős inkonzisztencia van a választók fiskális politikai preferenciáiban – bár a legtöbben szeretnék kevesebb adót fizetni, az államnak inkább több, mint kevesebb feladatot szánának (*Karácsony*, 2005, 36. o.).¹⁹ A különféle illúziókat az is mutatja, hogy felmérések alapján a 2006-os választások idején a baloldal választóinak mindössze 18 százaléka vélte úgy, hogy a költségvetési hiány komoly gazdasági veszéllyel jár.²⁰ Ilyen körülmények mellett egyáltalán nem meglepő, hogy az EU figyelmeztetésének kézhezvételekor a miniszterelnök közölte, hogy a nagymértékű hiányt nem áll szándékában lefaragni.²¹ A közbeszédben a kiigazítás szükségességét rendszeresen az autópálya-építések szükségessége ellenpontozta. A Stabilitási és Növekedési Egyezmény reformja további érveket szolgáltatott a politikailag motivált túlköltekezés igazolására, különösen mivel a nagy és gazdag EMU-tagállamok magas deficitjeire is lehetett hivatkozni Magyarország szabálysértéseinek igazolására. Az előző részben felvetett elméleti megfontolásoknak megfelelően ebben az esetben is csupán a piacok fégyelmezőerejére lehetett számítani a felelős költségvetési politika kikényszerítésében.

A nemzetközi pénzpiacok 1995-ben már egyszer rászorították Magyarországot a stabilizációra. 2002-re a helyzet gyökeresen megváltozott. Az ország a globális likviditásbőség előnyeit élvezte, amelyhez jelentősen hozzájárult az EU-tagság és a várható Gazdasági és Monetáris Unióban való tagság. Annak ellenére, hogy Magyarország rendszeresen figyelmen kívül hagyta az Európai Bizottság intéseit, 2005. novemberi jelentésében a JP Morgan bankház továbbra is az EU nyomását vélte a költségvetési kiigazítást legerősebben elősegítő tényezőnek. Elemzésünkben magától értetődőnek vettük, hogy Magyarország szomszédaival azonos időben kíván az eurózónához csatlakozni.²² Ezek a vélekedések a pénzpiaci szereplők körében tartósan bizonyultak, és hozzájárultak a valutaárfolyam stabilitásához, illetve a működőtőke-beáramlás szintjének fenntartásához. A kamatprémium ugyan meghaladta a többi visegrádi ország kamatszintjét (lásd a 3. ábrát), a helyzet egészében mégsem emlékeztetett olyan válságra, mint ami az 1995-ös változásokat előidézte. A piacok bizalma jól kiolvasható a 4. ábra mutatóiból is: 2002 és 2006 között közel megkétszereződött a külföldiadósság-állomány, míg az átlagos lejáratú idő jelentősen megnőtt. A költségvetési hiány finanszírozása tehát biztosítva

¹⁷ *Tanzi és Davoodi* [1997] bemutatja, hogy a közösségi beruházások haszna erősen vitatható, főleg a korrupció által sújtott országokban. Ez a probléma Magyarországon is felmerül, tekintve hogy jelentős hiányosságok vannak a közösségi beruházások szabályozásában, amelyre az Állami Számvevőszék [2007] is felhívta a figyelmet.

¹⁸ A túlköltekezés belpolitikai indokainak mélyebb elemzése meghaladja e cikk kereteit. Erről a kérdéssel bővebben lásd: *Gyórfy* [2007a], 112–133. o.

¹⁹ Korábbi adatok alapján ugyanezt mutatja ki *Csontos, Kornai és Tóth* [1998].

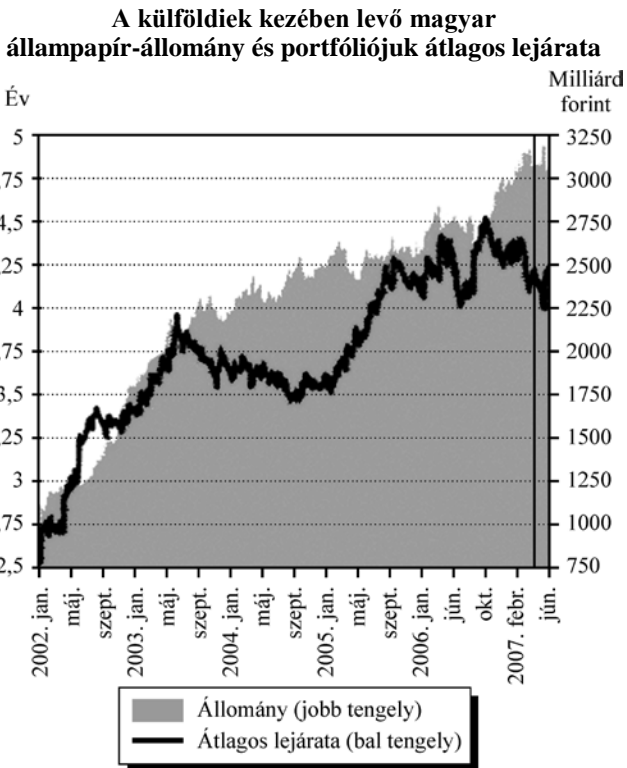
²⁰ A Gallup felmérése, 2006. április 12.

²¹ Lásd: *Financial Times*, 2005. november 16. 2. o.

²² A FigyelőNet híre, „Sötétben látja hazánkat a JP Morgan”. www.fn.hu Letöltés ideje: 2006. november 19.

volt. Bár ennek okai természetesen a nemzetközi környezetben keresendők (a kamatlábak a Gazdasági és Monetáris Unióban, az Egyesült Államokban és Japánban egyaránt alacsonyak voltak), Magyarország szempontjából az a lényeges, hogy az EU mellett a pénzüci piacok sem reagáltak a fenntarthatatlan költségvetési folyamatokra, és feltételezhető, hogy a két hatás nem volt egymástól független – az EU által nyújtott hitelesség jelentősen hozzájárult a pénzüci stabilitáshoz. Mindez lehetővé tette a kiigazítás elhalasztását, azaz a piac nemhogy nem bizonyult komoly fegyelmezőerőnek, hanem a felelőtlenséget ösztönözte.

4. ábra



Forrás: MNB [2007], 10. o.

Az előbbiekből természetesen egyáltalán nem azt a következtetést kell levonni, hogy a közgazdasági elmélet változásokra szorul, és alapvetően át kell értékelni a költségvetés fenntartóságának kérdéseit. „Ami nem tarthat örökké annak egyszer vége lesz” – idézi Orbán és Szapáry [2006, 293. o.] Herbert Stein megállapítását. A magas költségvetési hiány rendkívül sérülékennyé teszi az országot, ha bármifajta probléma merül fel a pénzügi rendszerben (Goldstein, 2005, 65. o.). A szabályok rendszeres kikerülése pedig előbb-utóbb rákényszerítheti az Európai Uniót a szigorúbb büntetésre, hiszen egy ország fegyelmezettsége a teljes szervezet hitelességét alááshatja. Mindezt a magyar kormány is felismerte, és 2006 nyarán hozzáfogott a kiigazításhoz. Az eset lényeges tanulsága tehát nem arról szól, hogy megváltoztak volna a költségvetési politika játékszabályai, hanem sokkal inkább arról, hogy a külső fegyelmezőmechanizmusok működ-

dése messze nem kiszámítható és nem feltétlenül kényszerítik ki rövid-, illetve középtávon a növekedéshez optimális gazdaságpolitikát.²³ Tökéletlenségüket jelzi, hogy adott időszakban fegyelmelés helyett könnyen hozzájárulhatnak a politikai célzatú túlköltekezéshez, mint ahogy történt Magyarországon is. A nemzetközi hitellehetőségek elérhetősége demokratikus kormányok számára önmagában is komoly erkölcsi kockázattal jár, hiszen a visszafizetés már nem szükségszerűen a hiteleket felvevő kormány problémája. Ezt az erkölcsi kockázatot növeli tovább az Európai Unió, amely a befektetőkben azt a hitet kelti, hogy tagjai megbízható adósok. A választók fiskális illúziójával egyetemben mindez együttesen eredményezi azt, hogy a kormányzati felelőtlenség hosszú ideig következmények nélkül maradhat.

A túlköltekezést lehetővé tevő külső környezet legnagyobb problémája tehát a deficitbuborékok kialakulásának lehetősége. Ez két szempontból is rendkívül károsnak tekinthető. Egyrészt intézményi ellensúlyok hiányában könnyen kialakulhatnak (Magyarország esetében folytatódhatnak) a túlköltekezés–megszorítás ciklusok, amelyek a nagyobb volatilitás révén csökkentik a növekedési ütemet (*Fatas–Mihov*, 2003). Másrészt a társadalmi igazságosság ideálja is könnyen sérülhet, mivel egyáltalán nem biztos, hogy a kiigazítás költségeit ugyanazok a csoportok fogják viselni, mint amelyek a többletköltekezés haszonélvezői voltak. Mindkét folyamat jelentős társadalmi elégedetlenséget és bizalomvesztést okozhat, ami önmagában is ösztönözheti a kormányzatot a túlköltekezésre.²⁴

Összességében a magyar eset arra világít rá, hogy az erkölcsi kockázat problémája nemcsak a Gazdasági és Monetáris Unió jelenlegi tagállamai, hanem a leendő tagállamok számára is jelentkeznek. Ennek következményeként még az euróövezeti csatlakozás késedelmé sem tudja betölteni azt a fajta fegyelmelőzserépet, amit a Gazdasági és Monetáris Unió alapítótag-országaiiban játszott, ahol határidőre sikerült a költségvetési hiányt három százalék alá csökkenteni. A problémát tovább súlyosbítja, hogy a külső fegyelmelőzőerők gyengeségét belső tényezők sem ellensúlyozzák: a gyenge intézményrendszer és a fiskális illúzió jelensége lehetővé teszi a gazdasági racionalitástól elrugaskodott költségvetési politika folytatását. Ennek pedig az elkerülhetetlen kiigazítás-kor komoly költségei vannak, amelyek Magyarországon 2006 második fele óta jelentkeznek leginkább a régióban kirívóan alacsony növekedési ütemben.

Gazdaságpolitikai tanulságok

A Gazdasági és Monetáris Unió jelenlegi tagállamai és a csatlakozni kívánó országok tapasztalatai egyaránt azt mutatják, hogy a Stabilitási és Növekedési Egyezmény számszerűsített célkitűzései elégtelenek a demokráciákra általában jellemző költségvetési hiányra való hajlam visszaszorítására, mivel a túlköltekezés irányába ható ösztönzőket nem változtatják meg. Makroszinten a kikényszerítés hiánya csökkenti a politikusok hajlandóságát az előírások betartására, míg az eljárási szabályozás hiánya a közösségi források elosztásának dilemmáját hagyja megoldatlanul. Az ösztönzők tekintetében jelenlevő problémát tovább súlyosbítja a nemzetközi pénzügyi piacok bizalma az euróövezet stabilitásában, amely a felelőtlen fiskális politika költségét minimálisra csökkenti.

Bár Magyarország sok szempontból szélsőséges esetnek tekinthető, ahol a politikai polarizáció, a gyenge intézmények, a választók fiskális illúziója és a külső fegyelmelőzőerő hiánya együttesen vezetett az egyensúly látványos megbomlásához, két lényeges tanulással mégis szolgálhat a Gazdasági és Monetáris Unió fiskális szabályrendszeré-

²³ Erről lásd az 1. lábjegyzetet.

²⁴ A bizalmatlanság és a túlköltekezés közötti kapcsolatról bővebben lásd: *Györfly* [2007b].

vel kapcsolatosan. Egyrészt rávilágít a Gazdasági és Monetáris Unióval kapcsolatos erkölcsi kockázat problémájának a súlyosságára, ami a közös valuta bevezetését követően várhatóan tovább növekszik. Másrészt ráirányítja a figyelmet a belső tényezők fontosságára a költségvetési fegyelem fennmaradásában. Az erkölcsi kockázat várhatóan nem fog eltűnni a jövőben sem, hiszen mindaddig, amíg a nemzetközi pénzpiacok bíznak a Gazdasági és Monetáris Unió stabilitásában, és az államkötvényeket homogén termékeként, azaz egymással felcserélhetőként kezelik, a probléma fennmarad. Ez azt jelenti, hogy a belső feltételeknek továbbra is kritikus a szerepük a költségvetés fenntarthatósága szempontjából. Magától adódik a kérdés, hogy ezeket a feltételeket milyen mértékben képes elősegíteni az EU, és mennyiben függ a tagállamok politikusainak döntéseitől.

Az EU legkézenfekvőbb lehetősége a költségvetési fenntarthatóság belső feltételeinek megeremtésére, hogy a számszerű korlátok mellett bizonyos eljárási szabályokat is előír, olyanokat, amelyek a túlköltekezésre irányuló ösztönzőkön változtatnának, és nem csupán a végeredményt tiltanák. Ilyen típusú szabály lehetne például a konvergenciaprogramok és a nemzeti költségvetés közötti megfeleltetési kötelezettség – azaz a költségvetés elkészítói kötelező módon utalnának a konvergenciaprogramban megfogalmazottakra, és az eltéréseket indokolnák. Ezt tovább erősíthetné a konvergenciaprogramban megfogalmazott tervek és a valós folyamatok közötti kapcsolatról a parlamentnek tett rendszeres beszámolási kötelezettség. Ezek a szabályok erős alkupozíciót biztosítanának a költségvetés tervezése során a Pénzügyminisztérium részére, és így hozzájárulhatnak a közösségi források elosztási problémájának mérsékléséhez. Általánosabb jellegű szabály lehetne az, ha a költségvetési hiánnyal küszködő országokat köteleznék a költségvetési intézményrendszer felülvizsgálatára, és a hiány lezörtykálására tett erőfeszítések mellett az intézményrendszer erősítését is elvárnák.

Az eljárási szabályok fontosságát az EU az elmúlt években felismerte, és a Stabilitási és Növekedési Egyezmény 2005-ös reformjában ajánlást tett a nemzeti szintű költségvetési szabályok megerősítésére (European Council, 2005, 26–27. o.). Az, hogy ezek csupán ajánlásként jelennek meg, jelentősen csökkenti erejüket – hisz éppen azokban az országokban várható az ajánlás semmibevétele, amelyek a legkevésbé elkötelezettek a fiskális fegyelem mellett és leginkább rá lennének szorulva ezekre a változtatásokra.²⁵

Az EU által kikényszerített eljárási szabályok legnagyobb problémája azonban mégsem az, hogy csupán ajánlásként fogalmazódnak meg, hanem hogy előírásuk esetén sincsen garancia arra, hogy valóban megváltoztatják a szereplők viselkedését. Ennek két oka van. Egyrészt az EU még a számszerű szabályokat sem tudja hatékonyan kikényszeríteni, ezért kevésbé várható, hogy sikeresebb lesz a jóval kevésbé számon kérhető eljárási szabályokkal. Másrészt azokban az új közép-európai tagállamokban, ahol a szabályok kijátszása a szocializmus egyik tovább élő öröksége,²⁶ valószínűtlen, hogy egy felülről kikényszerített szabályrendszert maradéktalanul betartsanak.

A fenti problémák összességében azt jelentik, hogy az EU nem képes pótolni a nemzeti szintű elkötelezettséget a költségvetési fegyelem mellett. Ahhoz, hogy a fenntartható fiskális politika hosszú távon megvalósuljon, politikai konszenzus szükséges

²⁵ A szabályok bevezetése ráadásul hosszú ideig elhúzható. Ezt illusztrálja Magyarország példája is: az itteni szabályozás gyengeségére már 2003-ban felhívta a figyelmet *Gleich*, majd később a különböző nemzetközi szervezetek is. A Stabilitási és Növekedési Egyezmény 2005-ös reformjában már határozott ajánlásként fogalmazódott meg a költségvetési szabályrendszer erősítése. A magyar kormány 2007-ben készítette el az új rendszer tervét, amely a pártok közötti valószínűtlenül gyors megegyezés esetén is csupán 2009-től fog teljes mértékben működni. Összehasonlításként: Svédországban 1992 végén tarták fel az intézményrendszer gyengeségeit, és 1995-re teljesen új rendszer működött. Lásd: *Gyórfy* [2007a].

²⁶ A szabálykövetési normákról a posztkommunista régióban lásd: *Kurkchian–Galligan* [2003].

a költségvetési fegyelemről. Ilyen típusú konszenzus azonban csupán akkor jön létre, amikor a politikusok belátják, hogy többet vesztenek az osztogatással, mint amennyit nyernek. Ez alapvetően két módon valósulhat meg: vagy egy pénzügyi válság rádöbbeníti őket az osztogatás veszélyeire, vagy a választók felismerik, hogy az osztogató politikával már középtávon sem járnak jól. Az első megoldás költségeit figyelembe véve fontos lenne, hogy a politikusok más módon ismerjék fel a fegyelem fontosságát. A választók fiskális illúziójának kiküszöbölése azonban hosszabb folyamat, és ezért a költségvetési fegyelmet a közép-európai országokban még sokáig nem lehet természetesnek venni. Miután ezek az országok csatlakoznak a Gazdasági és Monetáris Unióhoz, és az erkölcsi kockázat problémája súlyosbodik a túlköltekezés veszélye tovább növekedhet.

*

Ebben a cikkben arra kerestem a választ, hogy a Gazdasági és Monetáris Unió költségvetési szabályozása milyen ösztönzőket nyújt a csatlakozni kívánó országok költségvetési konszolidációjához. Magyarország példája azt mutatja, hogy a várakozásokkal ellentétben a folyamat komoly erkölcsi kockázatot is jelenthet, és hozzájárulhat a költségvetési konszolidáció halogatásához. Az is kiderült azonban, hogy ezt a problémát az Európai Unió még akkor sem tudná orvosolni, ha a számszerű szabályok mellé eljárási szabályokat is előírna, mivel kikényszerítés hiányában ezek éppen olyan hatástalanok maradhatnak, mint a jelenlegi előírások. Mindez arra utal, hogy a Gazdasági és Monetáris Unióhoz való csatlakozás nem feltétlenül jelenti a költségvetési problémák orvoslását és nem pótolja a politikusok és a választók belátáson alapuló elkötelezettségét a fegyelem mellett. Mivel kis, nyitott országokban a költségvetési egyensúly a kiegyensúlyozott növekedés alapvető feltételének tekinthető, mindez megerősíti Csaba [2006] tézisét arról, hogy az Európai Unió önmagában még nem eredményez felzárkózást, és a tagállamok továbbra is felelősek saját fejlődésükért – az EU (és a Gazdasági és Monetáris Unió) csupán lehetőség, de semmiképpen sem garancia a jólétre.

Irodalom

- Adam, C. – Bevan, D. [2005]: Fiscal Deficits and Growth in Developing Countries. *Journal of Public Economics*, 89. évf. 571–97. o.
- Afonso, A. – Strauch, R. [2004]: Fiscal Policy Events and Interest Rate Swap Spreads: Evidence from the EU. ECB Working Paper, No. 303.
- Alesina, A. – Roubini, B. – Cohen, G. D. [1997]: Political Cycles and the Macroeconomy. Cambridge, MA and London, MIT Press.
- ÁSz [2004]: Jelentés a Magyar Köztársaság 2003. évi költségvetése végrehajtásának ellenőrzéséről. Állami Számvevőszék, Jelentés, No. 0540. Elérhető: [http://www.asz.hu/ASZ/jeltar.nsf/0/11239B3B6BA436CCC125706F00255DEC/\\$FILE/0540J000.PDF](http://www.asz.hu/ASZ/jeltar.nsf/0/11239B3B6BA436CCC125706F00255DEC/$FILE/0540J000.PDF)
- ÁSz [2007]: Jelentés a 2006-ban befejeződő autópálya-beruházások ellenőrzéséről. Állami Számvevőszék, Jelentés, No. 0712. Elérhető: [http://www.asz.hu/ASZ/jeltar.nsf/0/D2BC214A985BC04CC1257300004A7953/\\$FILE/0712J000.PDF](http://www.asz.hu/ASZ/jeltar.nsf/0/D2BC214A985BC04CC1257300004A7953/$FILE/0712J000.PDF)
- Alt, J. E. – Lassen, D. D. [2005]: Transparency, Political Polarization and Political Budget Cycles in OECD Countries. *American Political Science Journal*, Vol. 50., No. 3., 530–550. o.
- Arrow, K. [1987]: Arrow's Theorem. In: *Eatwell, John – Milgate, Murray – Newman, Peter* (szerk.): *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. 1. kötet. London–Basingstoke, Macmillan, 124–126. o.
- Baale, L. et al [2004]: Measuring Financial Integration in the Euro Area. ECB Occasional Paper, No. 14/2004.
- Balassone, F. – Francese, M. [2004]: Cyclical Asymmetry in Fiscal Policy, Debt Accumulation and the Treaty of Maastricht. Banca d'Italia Working Paper, No. 531.

- Brender, A. – Drazen, A. [2005]: Political Budget Cycles in New versus Established Democracies. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 52., 1271–1295. o.
- Briotti, M. G. [2004]: Fiscal Adjustment between 1991 and 2002: Stylized Facts and Policy Implications. European Central Bank Occasional Paper, No. 9.
- Buchanan, J. M. – Wagner, R. E. [1977]: Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes. San Diego–London, Academic Press Inc.
- Buiter, W. [2006]: The ‘Sense and Nonsense of Maastricht’ Revisited: What Have we Learnt about Stabilization in EMU?” *Journal of Common Market Studies*, Vol. 44., No. 4., 687–710. o.
- Buiter, W. – Grafe, C. [2002]: Patching up the Pact: Some Suggestions for Enhancing Fiscal Sustainability and Macroeconomic Stability in an Enlarged European Union. CEPR Discussion Paper, No. 3496.
- Buti, M. [2006]: Will the New Stability and Growth Pact Succeed? An Economic and Political Perspective. Brussels, Commission of the European Communities Directorate General for Economic and Financial Affairs, Working Paper, No. 241.
- Buti, M. – Franco, D. [2005]: Fiscal Policy in Economic and Monetary Union: Theory, Evidence and Institutions. Cheltenham, UK – Northampton, MA: Edward Elgar.
- Buti, M. – van den Noord, P. [2003]: Discretionary Fiscal Policy and Elections: The Experience of the Early Years of EMU. OECD Economics Department Working Paper, No. 351.
- Chang, M. [2006]: Reforming the Stability and Growth Pact: Size and Influence in EMU Policymaking. *European Integration*, 28. évf., 1. sz., 107–120. o.
- Csaba László [2006]: A felemelkedő Európa. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Csontos, László – Kornai, János – Tóth, István György [1998]: Tax Awareness and Reform of the Welfare State: Hungarian Survey Results. *Economics of Transition*, 6. évf., 2. sz., 287–312. o.
- Detken, C. – Gaspar, V. – Winkler, B. [2004]: On Prosperity and Posterity: The Need for Fiscal Discipline in a Monetary Union. ECB Working Paper, No. 420.
- Drazen, A. [2004]: Fiscal Rules from a Political Economy Perspective. In: *Kopits* (szerk.) [2004], 15–29. o.
- Eichengreen, B. [2005]: Europe, the Euro and the ECB: Monetary Success, Fiscal Failure. *Journal of Policy Modeling*, Vol. 27., No. 4., 427–439. o.
- European Commission [2004]: EMU after Five Years. European Economy, Special Report, No. 1/2004, Brussels, Commission of the European Communities Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- European Commission [2006]: Public Finances in EMU 2006. European Economy, Brussels, Commission of the European Communities Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- European Commission [2007a]: Public Finances in EMU 2007. European Economy, Brussels, Commission of the European Communities Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- European Commission [2007b]: Statistical Annex Spring. European Economy, Brussels, Commission of the European Communities Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- European Council [2005]: Improving the Implementation of the Stability and Growth Pact. Presidency Conclusions 7619/1/05 REV 1., 22–39. o.
- http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/84335.pdf.
- Fatas, A. – Mihov, I [2003]: The Case for Restricting Fiscal Policy Discretion. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118., No. 4., 1419–1447. o.
- Fatas, A. et al [2003]: Stability and Growth in Europe: Towards a Better Pact. Monitoring European Integration, 13, London, Centre for Economic Policy Research.
- Gallup Intézet [2006]: A költségvetési hiány megítélése a közvéleményben. <http://www.gallup.hu/Gallup/release/hiany060413.htm> Letöltve: 2006. május 8.
- Gleich, H. [2003]: Budget Institutions and Fiscal Performance in Central and Eastern European Countries. ECB Working Paper, No. 215.
- Goldstein, M. [2005]: What might the next emerging-market financial crisis look like? Institute for International Economics Working Paper, No. 05-7.
- Gyórfy Dóra [2005]: Az intézményi tényezők szerepe az államháztartási hiány alakulásában Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 52. évf., 10. sz., 755–773. o.
- Gyórfy, Dóra [2007a]: Democracy and Deficits: The New Political economy of Fiscal Management reforms in the European Union. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Gyórfy Dóra [2007b]: Társadalmi bizalom és költségvetési hiány. *Közgazdasági Szemle*, 54. évf., 3. sz., 274–290. o.
- Hagen, J. Von [1992]: Budgeting Procedures and Fiscal Performance in the EC. Economic Papers, No. 96. Brussels, European Commission Directorate General for Economic and Financial Affairs.

- Hagen, J. Von [2003]: Fiscal Discipline and Growth in Euroland: Experiences with the Stability and Growth Pact. ZEI Working Paper, No. B06/2003.
- Hallerberg, M. [2004]: Domestic Budgets in a United Europe: Fiscal Governance from the End of Bretton Woods to EMU. Ithaca and London, Cornell University Press.
- Hallerberg, M. – Hagen, J. von [1999]: Electoral Institutions, Cabinet Negotiations and Budget Deficits in the European Union. In: *Poterba – Hagen* (szerk) [1999]: 209–232. o.
- Hallerberg, M. – de Souza, L. V. – Clark, W. [2002]: Political Business Cycles in EU Accession Countries. *European Union Politics*, Vol. 3., No. 2., 231–50. o.
- IMF [2001]: Fiscal Improvement in Advanced Economies: How Long Will it Last? *World Economic Outlook*, May, 85–115. o.
- IMF [2006]: Hungary: 2006 Article IV Consultation. IMF Country Report, No. 06/379.
- Karácsony G. [2005]: Gondoskodó szerep: nagy, de gyenge. *Figyelő*, 49. évf., 51–52. sz., 35–37. o.
- Koen, V. – van den Noord, P. [2005]: Fiscal gimmickry in Europe: One-off Measures and Creative Accounting. OECD Economics Department Working Paper, No. 417.
- Kontopoulos, Y. – Perotti, R. [1999]: Government Fragmentation and Fiscal Policy Outcomes: Evidence from OECD Countries. In: *Poterba–Von Hagen*, 81–103. o.
- Kopits, György (szerk.) [2004]: Rules-Based Fiscal Policy in Emerging Markets. New York, Palgrave Macmillan.
- Kopits, György [2007]: Fiscal Responsibility Framework: International Experience and Implications for Hungary. MNB Occasional papers, No. 62.
- Kurkchian, M. – Galligan, D. (szerk.) [2003]: Law and Informal Practices: The Post-Communist Experience. Oxford és New York, Oxford University Press.
- Lindbeck, A. – Niepelt, D. [2004]: Improving the SGP: Taxes and Delegation Rather than Fines. Seminar Paper, No. 733, Stockholm: Institute for International Economic Studies.
- Magyar Nemzeti Bank [2007]: Ábrakészlet a legfrissebb gazdasági és pénzügyi folyamatokról. 2007. június 29. <http://www.mnb.hu>. Letöltve: 2007. július 18.
- Mink, M. – De Haan, J. [2005]: Has the Stability and Growth Pact Impeded Political Budget Cycles in the European Union? CESifo Working Paper, No. 1532.
- Nordhaus, W. [1975]: The Political Business Cycle. *Review of Economic Studies*, 42. évf., 169–190. o.
- OECD [2003]: Fiscal Stance over the Cycle: The Role of Debt, Institutions and Budget Constraints. *OECD Economic Outlook*, 74., 125–142. o.
- OECD [2005]: Hungary 2005. OECD Economic Surveys.
- Ohnsorge-Szabó László – Romhányi Balázs [2007]: Hogy jutottunk ide: magyar költségvetés, 2000–2006. *Pénzügyi Szemle*, 52. évf., 2. sz., 239–285. o.
- Orbán Gábor – Szapáry György [2006]: Magyar fiskális politika: *quo vadis?* *Közgazdasági Szemle*, 53. évf., 4. sz., 293–309. o.
- Poterba, J. M. – von Hagen, J. [1999]: Fiscal Institutions and Fiscal Performance. Chicago – London, University of Chicago Press.
- Schuknecht, L. [2004]: EU Fiscal Rules: Issues and Lessons from Political Economy. European Central Bank Working Paper, No. 421.
- Shi, M. – Svensson, J. [2006]: Political Budget Cycles: Do They Differ Across Countries and Why? *Journal of Public Economics*, Vol. 90., 1367–1389. o.
- Soós Károly Attila [2005]: Választási gazdaságpolitika és a folyó fizetési mérleg alakulása Közép-Kelet-Európában. *Közgazdasági Szemle*, 52. évf., 12. sz., 960–990. o.
- Tanzi, V. – Davoodi, H. [1997]: Corruption, Public Investment, and Growth. IMF Working Paper, No. 97/139.
- Tujula, M – Wolswijk, G. [2004]: What Determines Fiscal Imbalances? An Empirical Investigation in Determinants of Changes in OECD Budget Balances. European Central Bank Working Paper, No. 422.
- Volkerink, B. – de Haan, J. [2001]: Fragmented Government Effects on Fiscal Policy: New Evidence. *Public Choice*, 109. sz., 221–242. o.
- Weingast, B. – Shepsle, K. – Johnson, C. [1981]: The Political Economy of Benefits and Costs: A Neoclassical Approach to Distributive Politics. *Journal of Political Economy*, 89 évf., 642–664. o.

Árfolyamok és egyensúlytalanság

BOTOS KATALIN

*A világ súlyos egyensúlyi zavarokkal küzd. Az USA fizetési mérlege tartósan passzív, nemzetközi adósságai nőnek, Kína ezzel szemben aktív kereskedelmi és fizetési mérlege következtében hatalmas dollártartalékokat halmoz fel. Ehhez nagyban hozzájárul a júan tartós alulértékeltége. A jelenség egyre komolyabb gondot jelent az Egyesült Államok számára is. Amerikai kutatók szerint a júan minimálisan 10 százalékos felértékelődése lenne kívánatos annak érdekében, hogy az egyensúlyhiányok mérséklődjenek. Ha ezt a kínai hatóságok masszív devizaintervencióval továbbra is akadályozzák, akkor Kína az USA Pénzügyminisztériuma szerint valutamanipulációval, s ezáltal burkolt exporttámogatással vádolható. Ez mind az IMF, mind a WTO szabályaival ütközik. Azt javasolják az amerikai kutatók, hogy a multilaterális intézmények lépjenek fel Kína eme magatartása ellen. Ha ettől vonakodnak, akkor az USA egyéni akciókra – szankciókra – kényszerül. Ugyanakkor az USA-nak is költségvetési korrekciót kell végrehajtania annak érdekében, hogy a belföldi keresletet visszafogja. Csak ebben az esetben lenne reális egy, a külső egyensúlyon javító exportnövekedés jelentős belső infláció nélkül. Ez azt jelenti, hogy az 1998–2001-es időszakban elért szerény szufficitet kell újra célul kitűzni a költségvetésben. Az Egyesült Államok ikerdeficitje csak együttes, külső-belső gyógy-móddal kúrálható.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F 33, F13, H62, F 59.

Helyzetkép

Az USA folyó fizetési mérlegének deficitje 2006-ban történelmileg *precedens nélküli* magasságot ért el: 857 milliárd USD-t tett ki, ami a GDP 6,5 százaléka. Ez kétszerese az 1980-as években elért rekordnak (3,4 százalék). A legnagyobb méretű hiány, amit valaha egy ország elért.¹

* A cikk nem tükrözi a leadása – 2007. július vége – óta bekövetkezett júan (renminbi) árfolyamváltásainak következményeit.

¹ A számok természetesen sohasem teljesen pontosak. A fentiekben *Miranda Xafa* – az IMF ügyvezető-ségének tagja – 2007-es tanulmányában foglaltakra hivatkoztunk (*Xafa*, 2007). Ha például *C. Fred Bergsten* 2007. február elsejei szenátusi meghallgatásának szövegét nézzük (*Bergsten*, 2007a), abban 2006-ra vonatkozóan 850-875 milliárd dollárt olvashatunk. (*C. Fred Bergsten* a Petersen Institute for International Economics – továbbiakban IIE – igazgatója.) Ha az OECD Economic Outlook 80. számú kiadványának adatait vesszük forrásnak, a közölt érték 877,6 milliárd dollár. De nem is a pontos érték, hanem a trend a lényeges. Az pedig az OECD-kiadvány szerint is növekvő. 2007-re az Economic Outlook 909, míg 208-ra 969 milliárd dolláros folyó fizetésimérleg-hiányt jósol.

1985–1987 között a hiány következtében a dollár értéke átlagosan 30 százalékkal, több valutával szemben pedig mintegy 50 százalékkal *csökkent*. Az elmúlt négy évben újra erőteljesen megnőtt a külső hiány: átlagosan 100 milliárd dollárral emelkedett évről évre. (Az 1996 és 2003 közötti változást az 1. táblázat mutatja.) Az Egyesült Államok 2007 elején már naponta (!) 4 milliárd dollár tőkét importál, hogy folyó hiányát fedezze, s még egyszer annyit, hogy külföldi beruházásait finanszírozza. Ez utóbbi nagysága 500 és 1000 milliárd dollár körüli nagyságrendet tesz ki. Ennek eredményeként az USA 2005-re 2,7 ezermilliárd dollárnyi *nettó külső adósságot* halmozott fel. A bruttó adósság ennek sokszorososa, 14 ezermilliárd USD, hiszen az Egyesült Államoknak jelentős külföldi befektetései is vannak, amelyeket a nettó adósságteher megállapításához a bruttó adósságból már levontak. Ha a külföldi finanszírozók meggondolnák magukat, és más valutában kívánnák tartani megtakarításaikat, akkor ez komoly problémát jelentene az USA számára.

1. táblázat

Globális folyó fizetésimérleg-adatok^a
(Milliárd USA dollárban)

	1996	2003	Változás 1996–2003
USA	-120,2	-530,7	-410,5
Egyéb ipari országok	166,4	188,4	22,0
Fejlődő országok	-87,5	205,0	292,5
– Ázsia	-40,8	149,3	189,1
– Latin-Amerika	-39,1	3,8	42,9
– Közép-Kelet és Afrika	5,9	47,8	41,9
– Közép-Európa és a volt Szovjetunió	-13,5	5,1	18,6
Statisztikai eltérések	41,3	137,2	95,9

^a A számok a kerekítés miatt nem összegezhetők.

Forrás: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis és *Bernanke* [2005].

Úgy tűnik azonban, hogy a befektetők egyelőre nem riadtak meg attól, hogy amerikai kormánypapírokba fektessenek. 2006-ra az amerikai értékpapírok vásárlása 1,142 milliárd dollárt ért el, amelyből 956 milliárd dollár értékű csomag magánkézben volt, és csak 185 milliárd származott hivatalos forrásból. Ha levonjuk az amerikaiak által vásárolt külföldi értékpapírokat, 893 milliárd nettó beáramlást állapíthatunk meg. Ez még mindig meghaladja a rekordnagyságú folyó fizetésimérleg-hiányt (*Xafa*, 2007).

Figyelemre méltó, hogy a finanszírozók zömét már nem németországi vagy japán megtakarítók adják, mint a korábbi években, hanem a felzárkózó, nagyrészt ázsiai országok. Ez az országcsoport 1996-ban még 74 milliárd dolláros deficitet mutatott fel, s napjainkra már 587 milliárd dolláros többlettel rendelkezik. Igaz, ebből a közel-keleti olajexportőrök levonásával „csak” 305 milliárd dollár marad. Ez teljes mértékben ellentétes a tankönyvek tételeivel: a tőke tehát a fejlődő országokból a fejlettekbe áramlik.

Egyedül magának Kínának a fizetésimérleg-többlete 250 milliárd USD-t ért el 2006-ban, ami GDP-jének mintegy 9 százaléka. 2007 első negyedében megduplázódott a negyedéves egyenlege, ami arra utal, hogy ebben az évben a többlete a 300 milliárd dollárt is meg fogja haladni. Ez ugyancsak világrekordnak számít. Logikusan az lenne várható, hogy

a kínai valuta, a jüan² felértékelődjen a dollárral szemben. Kína azonban valutáját a dollárhoz köti, ami a kiigazítási folyamatot visszafogja. A dollár „kosarában” viszont a kínai valuta 40 százalékot tesz ki, s bár értéke esett a többi valutával szemben, messze nem olyan mértékben, mint azt a kereskedelmi szaldók indokolták volna. A jüan pedig – ellentmondva minden tankönyvszerű elvárásnak – *ma gyengébb, mint 2001-ben volt*, holott akkor a kínai kereskedelmi többlet mértéke csupán a GDP 1 százaléka volt (Bergsten, 2007b).

Ez természetesen csupán azért lehetséges, mert a kínai jegybank aktívan beavatkozik a pénzügyi piacokon: felvásárolja hazai valuta ellenében az exportból és beáramló tőkéből eredő dollárfelesleget. Napjainkra már 1000 milliárd USD-nál nagyobb devizatartalékot halmozott fel, amivel megelőzi az évtizedeken át exportrekorder Japánt, a világ többi országáról nem is beszélve. Nem más ez, mint *burkolt, költségvetésen kívüli eszközökkel megvalósított exporttámogatás és importkorlátozás, ami ellentétes eszközzel szabad kereskedelmi eszmékkel, amelyen az elmúlt fél évszázad fejlődése alapul*.

Ha nem lennének a világpiacon a hosszú lejáratú kamatok oly mértékben alacsonyak, mint azt tapasztalhatjuk, elviselhetetlenül sokba kerülne az USA-nak az adósságszolgálat.

Ki a felelős?

A közgazdászok jelentős része drámainak véli a helyzetet: az „új paradigma” hívei szerint azonban csak a piac normális működésével járó jelenségről van szó, amit a piac majd ésszerűen korrigál. A vélemények abban is különböznek, hogy külső vagy belső okok eredményezték-e az egyensúlyhiányokat. Az elemzők véleménye abban a kérdésben megegyezik, hogy *a kialakult amerikai hiánynak több felelőse van. Az már eltérő, hogy ki mit hangsúlyoz jobban*.

Az amerikai gazdaság közelmúlt időszakban felmutatott teljesítményét kritikusan elemzők, így *C. Fred Bergsten* szerint a világgazdasági egyensúlyhiányok kialakulásáért *elsősorban az amerikai gazdaságpolitika* a felelős, amely a *költségvetés tartós és súlyos hiányán alapul*. 2006 végén az USA államadóssága 4,9 ezermilliárd dollárt tett ki. Ebben azonban nincs még benne az állam, a vállalatok és magánszemélyek birtokában lévő pénzmennyiség, sem a társadalombiztosítás jövőre vonatkozó elkötelezettsége. Ha a kormányzati adósságokon kívüli kötelezettségvállalásokat is beleszámítjuk, az adósság 8,7 ezermilliárd dollárt tesz ki. A CIA World Factbook szerint az USA államadóssága a GDP 67,47 százalékát teszi ki. Ez a világ adóssági sorában a 35. helyet jelenti, vagyis méreteihez képest nem túlzott, vagyis sok országnak – köztük több EU-tagállamnak – nagyobb a hiánya.³

Más kérdés az adósságok abszolút nagysága, hiszen végül is a világ vezető gazdaságáról van szó. S az is igen fontos, hogy ennek az adósságnak a döntő részét külföldiek birtokolják.

Attól, hogy egy ország költségvetése túlköltekezik, a probléma még az országon belül maradhatna. Európára például jellemző, hogy alapvetően a lakossági megtakarítások finanszírozzák a deficiteket. Ez érthető is, hiszen Európában, ahol számos országban jelentős költségvetési deficit és így felhalmozott államadósság van, hosszú évek óta – az OECD jelentése szerint – a rendelkezésre álló jövedelem 10 százalékát takarítja meg a lakosság (OECD, 2006). Így a deficitek fedezése nem igényel forrásbevonást.

² Az amerikai szaknyelvben a renminbi szót használják a kínai valuta megnevezésére.

³ Az érdeklődő olvasó az USA külső és belső adósságáról grafikonokkal illusztrált, átfogó képet kaphat a The National Budget Debt & Deficit: Mark TAW.com honlapról. A szerző, *Mark Wieczorek* történelmi távlatokból elemzi a fejleményeket. Világosan látszik az adósságok növekvő jellege, amit átmeneti javulások szakítanak meg. Egyértelmű, hogy tartós tendenciáról van szó, s az is jól látszik, hogy a hetvenes évektől, a Bretton Woods-i rendszer válságától kezdve gyorsult fel a folyamat. Jó képet adnak a grafikonok a külső és belső hiányok párhuzamosságáról, az ún. ikerdeficit jelenségéről az USA-ban.

Felfoghatjuk ezt úgy, hogy ebben az esetben az állam pótolja azt a keresletet, amelyet különböző okoknál fogva a lakosság visszatart. Ezzel tehát a gazdasági növekedés Európában kiegyensúlyozottabbá válik. Akkor azonban, ha a piaci szereplők mindegyike túlköltekezik, a többletkiadásokat csak külföldről lehet finanszírozni. És az Egyesült Államokban kétségkívül ez a helyzet. Nem csak az amerikai kormányzat költekezett túl. Az olcsó pénz a lakosságot is jövőbeni fogyasztása előrehozására és intenzív lakásépítkezési kiadásokra csábította. A közelmúltban a háztartások is erősen eladósodtak, az amerikai lakossági megtakarítások értéke negatívvá vált.

Az Egyesült Államoknak azonban mind ez ideig nem esett nehezére finanszírozni az államháztartás deficitjét. A külföldön lévő dollárok számára biztonságos befektetésnek bizonyulnak az USA-állampapírok, s a bő nemzetközi likviditáshoz képest szűkös befektetési lehetőségek mellett nem is könnyű találni jobb és főképp biztonságosabb pénzügyi instrumentumokat. Mert vannak nagyobb hozamúak is, azonban azok jóval kockázatosabbak. Ez a likviditásbőség tette viszonylag olcsóvá az amerikai kormányzati eladósodást. A külső forrásbevonás végső soron Amerika egészének jó üzlet volt, hiszen kihelezései, külföldi befektetései – amit végső soron kölcsönpenzből finanszíroz – magasabb hozamot hoztak, mint amit a külföldi pénzügyi befektetőknek az USA kormánya fizet. Csak a legutóbbi időkben vált negatívvá a fizetési mérlegben a „befektetések nettó hozama” tétel. *Az Egyesült Államok kormánya hatalmas befektetési alapként működött.* Olcsón szerzett külföldön forrásokat, s azokat – közvetetten – jó hozammal fektette be, ugyancsak külföldön.

Az amerikai szakértők egy jelentős része ugyanakkor azt hangsúlyozza, hogy *nem elsősorban a hazai költségvetési politika felelős a kialakult helyzetért. Ben Bernanke, a FED jelenlegi elnöke szerint a költségvetési egyenleg inkább ok, mint következmény (Bernanke, 2005).* Elsősorban a *külső környezet miatt* növekedhetett a fizetési mérleg hiánya ilyen mértékben, bár az USA nyilván maga hozta meg döntéseit a kiadások növeléséről. A nemzetközi pénzpiacokon azonban az elmúlt években gyökeresen megváltozott a helyzet. A feltörekvő országok az elmúlt években *tőkeimportőrből tőkeexportőrökké váltak.* Ez meglehetősen abszurd – bár nem egyedülálló – helyzet. Az olajárrobbanások után is elárasztották az olajdollárok a nemzetközi pénzpiacokat.

A kérdés az, hogy mi a kialakult helyzet magyarázata? Túl azon, hogy a jegybanki intervenciók hozzájárultak a valutatartalékok növekedéséhez – ahogy ezt Kína esetében idéztük –, számos egyéb ok is szerepet játszott ebben az éles fordulatban. A múlt század kilencvenes éveinek valutaválságai óvatosabbá tettek számos fejlődő országot. Arra készítették őket, hogy biztonsági devizatartalékokat halmozzanak fel, sőt egyesek átmenetileg még valutakorlátozásokat is bevezettek. A válságok mindenesetre megmutatták, hogy az adósságokat vissza is kell fizetni. Ez az exportorientációt állította középpontba. A kistigrisek mellé így beléptek a nagyok is. Kína most leckét ad a világnak abból, hogy az exportorientált politika folytatása mennyiben jelenthet megoldást akkor, ha azt nem csak marginális szereplők játsszák. A fejlett ipari országok makrogazdasági szakértői rádöbbenek, hogy ez a politika valójában a *munkanélküliséget exportálja.* Igaz, multinacionális nagyvállalataikat a kérdés kevésbé zavarja: a kihelyezett termelés, a felzárkózó országokban eszközölt reálberuházások a cégek átlagos profitját javítják. Számukra a globális piacok szabadsága létkérdés továbbra is. Akkor azonban, amikor Európában az első számú probléma a foglalkoztatottság kérdése, a politikusoknak feltétlenül figyelembe kell venniük ezt a ténytet.

A fejlődő országok aktív fizetésimérleg-pozícióját erősítette természetesen az olajáremelkedés is az 1990-es évek végén. Az újabb hullám ismét számos fejlődő-felzárkózó országot ajándékozott meg pozitív fizetésimérleg-egyenleggel. A venezuelai, orosz és arab dollárok is befektetést kerestek, bár ezek az országok 2004-ben jövedelmeik jóval nagyobb

részét használták fel, mint az olajár-emelkedési árhullámok után. Így a várhatónál kisebb volt az olajár-emelkedések tőkepiacok likviditását növelő hatása.⁴

Mindenesetre tény, hogy az USA ikerdeficitje nem lehet egytényezős magyarázat a külső helyzet romlására. Túlköltekezik a költségvetés, s ebben benne van a Bush-féle háborús kiadácsomag hatása is. Tény és való azonban, hogy a világpiac többi szereplőjének is felelőssége van a nemzetközi pénzügyi egyensúlytalanságok kialakulásában. Különösen jelentős a kínai exportoffenzíva következménye. S nem lebecsülhető az olajországok többlete következtében felhalmozott devizatömeg sem, amely az IIE elemzése szerint ma már túlszámolja a kínai mamut-devizakészleteket is. Nagy kérdés és egyben nagy veszélyt is jelent a világgazdaságra nézve, hogy ez a devizatömeg hol köt ki: amerikai állampapírokban vagy spekulatív pénzügyi alapokban. Némileg más most a helyzet, mint az első olajárrobbanás után volt. Egyrészt a 2004-es adatok azt mutatták, hogy az olajországok viszonylag több jövedelmet képesek abszorbeálni, másrészt a világgazdaságban lévő növekedés – s elsősorban a Kínában tapasztalható intenzív kereslet – miatt az olajárak nem mutatnak hajlandóságot a csökkenésre. A hatalmas fizetési-mérleg-hiányokat azonban nem tolerálja tartósan a világgazdaság. Előbb-utóbb a dollár árfolyamának csökkennie kell. Így volt ez a második olajárrobbanást követő időszakban is. Vajon a jelenlegi pénzpiaci szereplőkkel várható-e az akkori Plaza egyezményhez⁵ hasonló megállapodás? A robbanásszerűen megnövelt tartalékok mellett ugyanolyan intenzitású lesz-e az egyes országok részéről a leértékelés követelése, vagy éppen ellenkezőleg, sokan inkább féltik majd nemrég szerzett, devizában felhalmozott vagyონukat? Megpróbálják-e azt más, értékállóbbnak tűnő valutákba átmenteni?

Ha a dollár árfolyamcsökkenésétől tartva a befektetők lökészerűen módosítani kívánnak valutaportfóliójukon, *úgy maguk valósítják meg azt, amitől féltek*: az árfolyamcsökkenést. Ez nyomban megemelné az amerikai import árszínvonalát, s minden bizonnyal a FED akcióját váltaná ki, hogy megakadályozzák a további leértékelődést. Ennek várhatóan jelentősebb kamatemelkedés lenne az eredménye, ami végiggyűrűzne az egész amerikai gazdaságon. Hatása értelemszerűen igen kedvezőtlen lenne. Az alacsony kamatok eddig sok amerikai állampolgárt bátorítottak eladósodásra. Nem biztos, hogy a nagyobb terheket fizetni tudja minden adós. A kamatemelkedés a részvény- és ingatlanárak eséséhez vezetne. A gazdaság lelassulna, akár recesszióba is csúszhatna. *Bergsten [2007b]* becslése szerint minden 10 százalékos elérést követően a dollár árfolyamában az infláció mintegy 1 százalékkal való emelkedését jelentené, mivel a gazdaság csaknem teljes kapacitáskihasználással működik. Jelenleg kosáralapon legalább 20 százalékkal túlértékelt a dollár. Ahhoz, hogy a külföldi finanszírozási igény csökkenthető legyen, az lenne kívánatos, hogy a jelenlegi fizetésimérleg-hiány fenntartható szintre, 3-3,5 százalékos mértékre csökkenjen. Mindezek következtében a jelenlegi 2-3 százalékos inflációs ráta akár kétszeresére, 4-6 százalékra is nőhetne. A kamatok pedig a mai 5 százalékos szintről 7-8 százalékra is emelkedhetnének. Az ilyen folyamatok pedig könnyen recesszióba sodorhatnák a világ vezető gazdaságát.

Természetesen a piac minden normális szereplője abban érdekelt, hogy ez az alkalmazkodási folyamat a lehető legsimábban menjen végbe. Sokan és sokat veszítenének a dollár leértékelésén, s Európa korántsem örülne, ha a dollár leértékelődése az euró további nagymértékű erősödését eredményezné. Az euróövezet országai számára az export előtt így is magas a mérce.

⁴ Az ECB 2005-ös Éves Jelentése (a 73. oldalon kezdődő keretes írás) részletesen bemutatja, hogy az OPEC- és a FÁK-országok hogyan használják fel olajbevételeiket. (ECB, 2005)

⁵ A legfejlettebb tőkés országok 1985-ben, a dollár árfolyamának letörése céljából megállapodtak, hogy összehangolják árfolyam- és monetáris politikájukat.

Nyilvánvaló, hogy bizonyos mértékig *mindkét említett megközelítésnek van igazságtartalma*. Az amerikai gazdaságpolitika és a megváltozott nemzetközi körülmények is szerepet játszottak a kialakult helyzetben. Egyrészt tehát elengedhetetlenül szükséges, hogy az Egyesült Államok gazdaságpolitikája nagyobb hangsúlyt helyezzen a költségvetési deficit mérséklésére. Az ikerdeficit-elmélet hiányosságai ellenére nehezen tagadható, hogy a költségvetési túlköltekezés mindenképpen a fizetési mérlegben csapódik le – különösen, ha ennyire kicsi a hazai lakossági nettó megtakarítás. Tény azonban, hogy a fizetési mérleg alakulásának egyéb okai is lehetnek. Ezért volt a fizetésimérleg-hiány azokban az években is növekvő, amikor a költségvetésben a deficit mérséklődött. Senki nem állítja, hogy le kell csökkenteni a hiányt, mert – *ceteris paribus* – növeli a fizetésimérleg-deficitet. Ez egyáltalán nem lesz könnyű feladat, hiszen a nyugdíj- és az egészségbiztosítás problémáinak hatása éppen most kezd megmutatkozni Amerikában is. Az államháztartás kiadásai minden bizonnyal növekedni fognak. *Alain Greenspan*, a közelmúltban távozott FED elnök, aki évtizedeken át vezérelte az ország monetáris politikáját, egyik utolsó beszédében utalt erre. Így fogalmazott: a költségvetési hiány következtében az amerikai gazdaság „fenntarthatatlan pályára került”. Olyan súlyos szavak ezek egy (távozó) jegybanki vezetőtől, hogy nem is jelentek meg írott formában másutt, csak a beszéd *lábjegyzetében*. Jól tükrözi ez az apróság azt, hogy mennyire tisztában vannak az amerikai pénzügyi vezetők a helyzettel, de mennyire alárendelik magukat az amerikai érdekeknek. Amíg a *fenntarthatatlan* fenntartható, addig *fenntartják*.⁶

A közelmúltban a FED rászánta magát a lépcsőzetes kamatemelésekre, amelyek lassan és fokozatosan kezdtek véget vetni az olcsó pénz politikájának. A kamatok emelkedése lefékezi az amerikai gazdaságot, éppen ezért igen óvatosan kell kezelni. Elengedhetetlen azonban, hogy valamivel jobban ösztönözzék az USA-ban a megtakarításokat, hiszen nem várható, hogy végtelenségig fenntartható a külső finanszírozás.⁷

⁶ Természetesen nem azon csodálkozom, hogy az amerikai jegybank elnöke amerikai érdekeket véd. Csakhogy az amerikai valuta egyben a világvaluta, tartalék- és nemzetközi fizetőeszköz is. Ebből a szerepéből Amerika jelentős hasznot látott – jó ideig természetesen az egész világ is. Már *Robert Triffin*, a jeles pénzügyi közgazda rámutatott – elég korán, a hatvanas évek elején –, hogy a dolláralapú nemzetközi pénzügyi rendszer súlyos konstrukciós problémákkal küzd. E problémákból Amerika vajmi keveset látott, hiszen inkább azt az előnyt élvezte, hogy sokáig minden konzekvencia nélkül fizethetett külföldön teremtett dollárjával, s azt felszívták a jegybanki tartalékok. Csakhogy napjainkban már világos, hogy a dollártulajdonosok tartanak a dollár értékvesztésétől, és fontolgatják az egyéb valutára való átváltást. Meg kellene tehát fékezni a dollárkiáramlást, aminek egyik módja a költségvetési hiány mérséklése lenne. Ez Amerika nem teljesen fájdalommentes kiigazítási lépéseit jelentené. Ezt szeretnék minél továbbra tolni a politikusok. Ezért írom, hogy amíg fenntartható a fenntarthatatlan – amit a volt jegybankelnök is beismert –, addig fenntartják.

⁷ Igen figyelemreméltó tanulmányt olvashattunk a kérdésről *Carsten Valgreentől* [2006], a dán jegybank főközgazdászától. Előadásában – amelyet a Kereskedelmi Bankok Közgazdászainak Konferenciáján mondott el 2006 júniusában – rámutat, hogy bár nem lehet lebecsülni az egyensúlytalanság fontosságát, látni kell, hogy az egyre integráltabbá váló pénzügyi piacok világában sokkal tovább fenntarthatóak lesznek az országokénti egyensúlytalanságok, mint valaha is. Megmagyarázza, hogy miért nem jelent az USA gazdaságára nézve problémát az elmúlt fél évtizedben rohamosan növekvő fizetésimérleg-hiány: mert jelentős eszközforrás-eltérés tapasztalható az amerikai tartozások és követelések terén. A követelések általában külföldi működőtőke-befektetés jellegűek, amelyek értéke nő, ha az amerikai valuta leértékelődik, míg a tartozás oldalt – melynek zöme fix kamatozású amerikai állampapír – ez az esetleges leértékelődés sokkal kevésbé érinti. Természetesen *Valgreen* is látja, hogy Japán és egyre inkább Kína finanszírozza a növekvő hiányt. Arra is rámutat, hogy miért. Ez a biztosíték a külföldi működőtőke-befektetéssel kapcsolatos politikai kockázatok, például Kínában egy esetleges államosítás fedezésére.

Az amerikai pénzügyi szakemberek e szerény belső lépések mellett keresik a *partnerek által megtehető* és megteendő lépéseket. Azt szeretnék, ha a fizetésimérleg-gondokat okozó passzív kereskedelmi egyenlegük csökkenése elsősorban a *kínai valuta felértékelődésének következtében realizálódna*. Ha a kínai jegybank megszüntetné beavatkozásait, a jüan felértékelődne, s az amerikai gazdaságra nehezedő importnyomás csökkenne.

Ha a kínai valuta és többi ázsiai ország valutája mintegy 40 százalékkal felértékelődne a dollárral szemben, az amerikai fizetési mérleg 150 milliárd dollárral javulna évente.⁸ Nyilván messze van még ettől a kínai pénzügyi vezetés. A 2005-ös 2,1 százalékos felértékelést csak jelzésértékűnek lehet felfogni, eddig csak kismértékű volt a kiigazítás. A kínai jegybanki vezetők is látják, hogy a dollárfelhalmozás már messze nem tartható mértékű. A jegybank elnöke 2006 végén már jelezte, hogy nem is kívánják növelni dollártartalékaikat. Szakemberek tartanak attól, hogy a közeli jövőben megpróbálják átstrukturálni a leértékelésgyanús valutanevet. Azt javasolják Kínának, hogy valóban módosítsa devizatartalékának összetételét, de azt a jen javára tegye. Ez a folyamat ugyanis a jen felértékelődését hozná magával, ami az USA-nak ugyancsak jól jönne, hiszen Kínán kívül a másik nagy exportőr a régióból éppen Japán. Mi tagadás, az euró szempontjából is kedvező lenne ez a lépés, hiszen a másik szóba jöhető tartalékvaluta éppen az euró. *A világtörténelemben először van a dollárnak mint világv valutának kihívója az euró révén.* Csakhogy az esetleges kínai portfólióátrendezés felértékelő hatású lenne. Az euró felértékelődése igen megnehezítené az európai gazdaságok helyzetét. Valószínű ezért, hogy minden szereplő keresni fogja a „sima leszállás” lehetőségeit.

Az amerikai közgazdászoknak jócskán van érvanyaguk a kínai valuta felértékelése mellett. Valójában a kínai valuta – mint utaltunk rá – manipuláció eredményeként tartja dollárhoz kötött árfolyamát. Az USA gazdasági szakértőinek többsége és az adminisztráció határozottabb fellépést sürget a kínai valutamanipuláció ellen, de mind ez ideig nem érte el, hogy a nemzetközi szervezetek érvényes jogszabályainak megfelelően Kínát valutamanipulátornak bélyegezzék, és szankciókkal sújtsák. A kongresszusban azonban azok a politikusok, akiket közvetlenebbül elér a lobbik panasza, határozottan érvelnek a protekcionista intézkedések mellett. *Bergsten [2007a]* kongresszusi meghallgatásakor

5 pontos javaslattal állt elő. Ezek a következők:

- Kína legalább 10 százalékkal értékelje fel a valutáját.
- A kormány tájékoztassa a G-7 partnereket és az IMF-t arról, hogy szándékában áll a megelőző lépések elmaradása esetén saját lépéseket tenni. A cél az lenne, hogy lehetőleg multilaterális nyomást gyakoroljanak Kínára. Szeretnék, ha egyfajta „Plaza II.” vagy „Ázsiai Plaza” megállapodás jönne létre az IMF vezényletével. Az európai országoknak – a rájuk is nehezedő felértékelési nyomás miatt – lenne okuk ehhez csatlakozni.
- Egy másik multilaterális lehetőség a WTO mobilizálása, hiszen itt burkolt export-támogatásról van szó.
- Ha más mód nincs, az USA egyoldalú lépéseket is tehet. Mivel a jüan nem ér el teljes konvertibilitást, így nem lehet a kínai valuta felvásárlásával kikényszeríteni a felértékelődést, ezért hasonló hatású megoldásokon kell dolgozni. Már maga a világos nyilatkozat is spekulációs tőke mozgásokat eredményezhet, ami megnehezítheti a kínai hatóságoknak a helyzet fenntartását.
- S végül, az adminisztrációnak világosan a kínai partner tudomására kell hoznia, hogy a kongresszust már alig lehet visszatartani a protekcionista intézkedések kikényszerítésétől.

⁸ Lásd: *Bergsten [2007b]*. Ez lenne a Peterson Intézet, az IIE által kívánatosnak tartott mérték.

Az egyoldalú lépések természetesen kevésbé lennének hatásosak, mint a multilaterális megoldások. Bizonyosság erre a 2007 májusában lezajlott amerikai–kínai stratégiai tárgyalás. Ezen sok mindenről szó esett – szellemi jogok védelméről, szállítási és egyéb kereskedelempolitikai kérdésekről –, de a valutaárfolyamok problémáját illetően végül is semmi érdemi nem született.

Mélyebb gyökerek

Nem lehet a pénzügyi egyensúlyhiányok kérdését pusztán árfolyam-kiigazításokra korlátozni. A kereskedelempolitikai, de még a valutapolitikai kiigazítások is csak a probléma felszínét érintik. A kialakuló egyensúlytalanságoknak azonban mélyebb okai vannak.

A jövő – akárhogyan is nézzük – kihívást fog jelenteni Európa számára is. Mindenképpen növelnie kell versenyképességét, különben a minden valószínűség szerint felértékelődő valutáját nem tudja majd mivel ellensúlyozni. A beözönlő ázsiai import ronthatja a fizetési mérlegét, s ezzel szemben egyre kevésbé tud javuló költségversenyképességgel, illetve termék- vagy technológiakorszerűsítéssel védekezni. Ez utóbbiban ugyanis – minden lisszaboni célkitűzés ellenére – jócskán lemarad az USA mögött.

Európa költség-versenyképességét ugyanis erősen rontja a magas szociális kiadások terhe. Az államháztartás hiányát ez is jelentősen befolyásolja. Ezen az segítené, ha a foglalkoztatási helyzetet javítani tudna, ehhez azonban piacokra van szükség. A foglalkoztatottság javítása érdekében belső keresletének növelése jótékonyan hatna az előre-gedésből eredő finanszírozási problémák megoldására. A több foglalkoztatott több járulékot fizetne a társadalombiztosítás kasszájába, így akár némileg csökkenteni is lehetne az üzleti szférát terhelő elvonásokat. Ez azonban a nem kellően bővülő belső piac miatt nem reális. A lakosság bizonytalan várható időskori anyagi helyzetét illetően. És nem költ, hanem tovább *takarékoskodik*. Ebből pedig csak az exportorientált fejlesztés jelentene kiutat. Csakhogy exportorientációra épít a felzárkózó országcsoport is! A megtakarításokból keletkező szabad tőkék pedig befektetést keresnek, ami a jelenlegi egyensúlytalanságot erősíti. Hiszen – épp ez a jelen helyzet paradoxona – a felzárkózó, nagy piacot jelentő *ázsiai országoknál van bővében megtakarítás*: az USA az, amelyik felszívni képes a pénztöbbleteket. A „csap” elzárását kétségkívül Ázsiában kell keresni. Ez nemcsak Amerika, hanem Európa érdeke is.

Itt jutunk el a nemzetközi pénzügyi egyensúlyhiányok magyarázatában egy valóban mélyen fekvő, a szokásos piaci megközelítéshez képest messzebbre hatoló problémához. Azt az örvendetes tényt, hogy Kína is elindult a piacgazdaság útján, beárnyékolja számos tényező. A „piaci szocializmus” ugyan kilábalást jelent az ortodox tervgazdálkodás eredményezte nyomorból, de magával hozott Kínában új és nem kevésbé fenyegető problémákat. A maoista szocializmussal megszűnt az élethosszig tartó foglalkoztatás rendszere. Nagy gondot jelent azonban, hogy nincs kiépítve a társadalombiztosítás rendszere. Az egygyermekes családmodell megállította a kínai népességgrobbanást, ez azonban a népesség előregedését eredményezi. A félelem a jövőtől pedig a takarékoskodás kényszerét jelenti. Így a belső piac nem bővül elég gyorsan. A vállalkozók tehát a külfocokra kényszerülnek, ami a kínai exportdömping folytatódását jelenti.

A megoldás mindenképpen az, hogy *ki kell alakítani a társadalombiztosítás rendszerét*. Ezzel a lakosok bizonytalansága a jövőt illetően megszűnne. Nem kizárólag egyéni problémaként kezelnék, hogy miből élnek meg idős korukban az emberek. Nem kizárólag a magánmegtakarításokra alapozódna a nyugdíjas kor. A társadalombiztosítás terheit nyilván a magánvállalatokra is rá kell majd terhelni, ami *új elosztást jelent majd*

tőke és munka között. Ezzel természetesen megszűnnének azok az extraprofitelemek, amelyek feltehetően szerepet játszottak a jelentős külföldi tőkebevonásban.

Ha ez az intézkedéssorozat belátható időn belül nem valósul meg, a kínai belső piac gyors bővülésére nem lehet számítani. (Arról nem is beszélve, hogy milyen társadalmi feszültségeket fog kiváltani, ha a nyugdíjrendszer kérdését nem oldják meg.) Arra sem lehet számítani, hogy az egyensúlyhiányok a nemzetközi gazdaságban viszonylag gyorsan mérséklődnek. Hiszen a mai „mainstream” ideológia szerint a piac „tudja”, mikor kell kiigazítani. De honnan tudná, ha a nemzetközi pénzpiacok bőségét egyre táplálja a szorongásból táplálkozó megtakarítás? A piac a saját logikáját követi: nincs gond, bő a likviditás. Miért fogná vissza magát az amerikai polgár, ha a kamatok nevetségesen alacsonyok? Valóban nem a piac hibáztatható!

Eszmefuttatásunk tehát azzal a – nem túlságosan meglepő – következtetéssel zárulhat, hogy a nemzetközi egyensúlyhiányok felszíni megoldásokkal nem kezelhetők. Az azért talán elgondolkasztató, hogy milyen mély kapcsolat van a demográfiai folyamatok és a pénzügyi piacok működése között. Az árfolyam-kiigazítások csupán szükségesek, de nem elégséges feltételt jelentenek a kiigazítási folyamatban. Talán jobban a részletekbe hatol az a megállapítás is, hogy a két óriási gazdaság belügyei az egész nemzetközi pénzügyi rendszerre kihatnak, így nem tekinthetők pusztán belpolitikai kérdéseknek. Az USA-ban a költségvetési túlköltekezés mindenképpen mérséklendő, s a megtakarítási hajlandóság ösztönzendő. Kínában viszont a társadalombiztosítás rendszerének kiépítése az egyensúlytalanságok tartós rendezésének elengedhetetlen előfeltétele.

Felhasznált irodalom

- Bean, Charles* [2004]: Global Demographic Change: Some Implications for Central Bank. Overview Panel, FRB Kansas City Annual Symposium, Jackson Hole, Wyoming, 28 August.
<http://www.bankofengland.co.uk>
- Bergsten, C. Fred* [2006]: The US Trade Deficit and China. Testimony before the Hearing on US-China Economic Relations Revisited. Committee on Finance of the United States Senate, 29 March. www.iie.com/publications
- Bergsten, C. Fred* [2007a]: The Current Account Deficit and the US Economy. Testimony before the Budget Committee of the United States Senate, 1 February, Peterson Institute.
<http://www.petersoninstitute.org/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=705>
- Bergsten, C. Fred* [2007b]: The Dollar and the Renminbi. Statement before the Hearing on US Economic Relations with China: Strategies and Options on Exchange Rates and Market Access. Subcommittee on Security and International Trade and Finance, Committee on Banking, Housing and Urban Affairs, United States Senate, 23 May. www.petersoninstitute.org
- Bernanke, Ben* [2005]: The Global Savings Glut and the US Current Account Deficit. Remarks by Governor Ben Bernanke at the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economics, Richmond, Virginia, 10 March, The Federal Reserve Board. www.federalreserve.gov
- Botos Katalin* [2005]: China: A quarter of a century or more China's transformation to a market economy. In: Public Economics and International Competitiveness Conference Proceedings, PPCU, Budapest.
- Csanádi Mária* [2006]: Reformok, bomlás és átalakulás Kínában. *Külgazdaság*, január.
- Dunaway, Steven – Arora, Vivek B.* [2007]: Asia and Pacific Department. Pension Reform in China: The Need for a New Approach. IMF Working Paper (WP, 07/109), May.
- ECB [2005]: Éves Jelentés. ECB Annual Report, Frankfurt.
- ECB [2007]: Putting China's economic expansion in perspective. ECB Monthly Bulletin, January.
- Johnston, Donald J.* [2006]: China Development Forum 2006. China: Promoting Social Harmony and Development. Beijing. In: Public Finances and Social Harmony in China. 19–20 March.
www.oecd.org/dataoecd/57/24/36325649.pdf
- OECD [2006]: OECD Economic Outlook, 2006, OECD, Paris.
- Rabushka, Alvin* [2007]: China's Money Supply Growth. 17 April. www.hoover.org

- Rosen, Daniel H. – Houser, Trevor* [2007]: *China Energy. A Guide for the Perplexed China Balance Sheet Joint Project*. Peterson Institute for International Economics and Center for Strategic and International Studies, May.
- Valgreen, Carsten* [2006]: *A balanced view on imbalances Presentation to the International Conference of Commercial Bank Economists*. Milan.
www.danskaanalyse.danskebank.dk/link/FocusUSDKimbalances/Sfile/imbances2006final.pdf
- Whitehouse, Mark* [2006]: U.S. foreign debt shows its teeth as rates climb. *The Wall Street Journal*, September 26. www.post-gazette.com
- The Impact...* [2003]: *The Impact of Exchange Rate Movements on U.S. Foreign Debt. Note To Editors*. 5 February. www.newyorkfed.org
- Xafa, Miranda* [2007]: *Global Imbalances and Financial Stability*. IMF Working Paper, WP (07), 111, May.
- Yergin, Daniel – Stanislaw, Joseph* [2004]: *Commanding Heights*. Touchstone books, New York.

ÚJ KÖNYVEK

Piacok, globalizáció, harmadik út. Lányi Kamilla válogatott tanulmányai

KOPINT–DATORG Infokommunikációs zRt., Budapest, 255 o.

Tisztelt hölgyeim és uraim, kedves családtagok, kollégák és tanítványok!¹

Lányi Kamilla válogatott kötetének elkészülte mindnyájunk számára örömnép, hiszen új formában egy jelentős és izgalmas életművet tesz hozzáférhetővé a kortársi és jövőendő társadalomtudomány számára. Tudjuk, hogy a szerző fontosnak tartotta a mértést és kedvelte a számokat. Hadd kezdjem hát bemutatómat az életműve terjedelmére és jellegére vonatkozó adatokkal és azzal, hogy mit fed le mindebből a válogatott kötet.

Lányi Kamilla 1947 és 2004 között mintegy 170 rövidebb-hosszabb művet alkotott és többségében publikált is, összesen mintegy 1500 oldalon. Élet- és munkakörülményeit ismerve nem meglepő, hogy e szellemi produktum nagy része, mintegy kétharmada pályája utolsó 15 évében, a rendszerváltozás körül és azt követően született meg. Ezt válogatásunk arányai is tükrözik: a kötet mintegy egyharmadát hat 1989 előtti, kétharmadát pedig hat későbbi írás teszi ki.

Sokat mond Lányi Kamilla szellemi profiljáról az életmű műfaji összetétele. Ő tudós volt, de nem szobatudós. Amint a rendszerváltozás szabadabb légköre ezt lehetővé tette, véleményformáló ambíciókkal vett részt a szellemi életben. Munkáinak mintegy egyötöde igényes könyvismertetés (körülbelül harminc könyvszemlét írt), illetve más tudósok pályájának elmélyült elemzése, a kétötöde pedig saját kutatási eredményeit közreadó szaktanulmány. A maradékot rövid kutatási jegyzetei, gazdaságpolitikai problémákhoz való hozzászólásai és színvonalas publicisztikai adják. Míg a kötetbe főleg tudományos műveiből válogattunk, azért az elsőként említett műfajból is bekerültek kisebb-nagyobb gyöngyszemek: két korszak statisztikai zsebkönyveiről írt recenziói, valamint két mesteri Bibó-pályaképe.

Lányi Kamillát négy-öt folyóirat tekinthette „házi” szerzőjének: mindenekelőtt a *Külgazdaság*, ahol különböző zsánerű műveinek negyede jelent meg, valamint a *Figyelő*, a *Közgazdasági Szemle*, az *Acta Oeconomica* és a *BUKSZ*, amelyekben nagyjából egy-egy tucatnyi írás olvasható tőle.

Ami a tanulmányok tematikáját illeti, válogatásunk célja az volt, hogy képet adjunk sokoldalúságáról, ma is gondolatébresztő fő eredményeiről. Korai szektaszociográfiája a szociológus-antropológust, az előrejelzési paradoxonról szóló cikke a matematikai köz-

¹ Elhangzott 2007. október 26-án, *Lányi Kamilla* könyvének bemutatóján.

gazdaságban is járatos alkotót jeleníti meg. A tanulmányok zöme a vállalatok és piacok, ezen belül az agrárgazdaság problémáival foglalkozó közgazdát mutatja be.

Visszatekintve úgy látom, hogy talán több figyelmet szentelhettünk volna annak a ténynek, hogy Lányi Kamilla ízig-vérig *nemzetközi* közgazda volt. Nem is az a lényeg, hogy sok műve angolul, franciául, oroszul és más nyelveken is megjelent. Ennél fontosabb, hogy írásainak egyharmada kifejezetten a nemzetközi gazdaság és politika – ezen belül tucatnyi írása a világgazdasági és európai globalizáció – nagy kérdéseit feszegeti. Ehhez képest a mi válogatásunk talán túlságosan is „magyarközpontúra” sikeredett, hiszen a kötetben mindössze a globalizációs vázlat képviseli a szerző nemzetközi érdeklődését, illetve utolsó nagy vállalkozását. Ezért a továbbiakban az életműnek ezzel a szerintem nem kellően reprezentált ágával kapcsolatban vetek fel gondolatokat és egy általánosabb kérdést is: *közgazdának tekintendő-e még a kritikai politikai gazdaságtan művelője?*

Ami a rendszerváltozás előtti műveket illeti, nincs mit hozzátennem *Kovács János Máttyás* bevezető tanulmányának alapos, szakszerű, szép értékeléséhez, abból csak tanul-tam (*Kovács, 2007, 9–45. o.*). A pálya utolsó másfél évtizedének terméséről viszont sokkal jobb a véleményem. A megfogalmazás, hogy Lányi Kamilla ekkorra „a magyar globalizációkritikusok közgazdaság-elméleti »megmondóasszonyává« válik” (*Kovács, 2007, 37. o.*) szerintem alabecsüli munkái érdemét. Nem értek egyet azzal, hogy:

„Közgazdasági problémalátását mindinkább elhomályosítja a direkt politikai és ideológiai-kritikai szemléletmód. [...] mindenütt krízist és egyenlőtlenséget lát. [...] hatalmakat és ideológiákat talál” (uo. 38. o.).

Nem kudarc, hanem felfedezés

Lányi Kamilla fő állítása, hogy: „a ma piaciaknak nevezett szerveződések, döntések és viselkedésmódok nemigen választhatók el hatalmi megfelelőiktől”, ezért „nem biztos, hogy tisztán gazdasági mechanizmusokat kell keresni, illetve találni mögöttük” (*Lányi, 2001, 195–196. o.*), az én szememben nem a közgazdász kudarcának beismerése, hanem *felfedezés: a politikai gazdaságtani megközelítés időszerűségének felismerése a globális világ kutatásában.*

Lányi Kamilla nem tett mást, mint visszatért ahhoz a gazdag tradícióhoz, amelyben a vagyon, hatalom és szabadság még nemcsak elkülönítve, hanem összefüggéseiben is tudományos vizsgálat tárgyát képezte. *Hirschman* szerint korábban, „[m]inthyogy a közgazdaság-tudomány és a politológia »diszciplínája« [...] még nem született meg, nem kellett áthágni a diszciplináris határokat. Következésképpen a filozófusok és a közgazdászok szabadon bejárhatták e területeket, és gátlás nélkül spekulálhattak arról, hogy hogyan hat, mondjuk a kereskedelem elterjedése a békére, vagy az ipari növekedés a szabadságra. (*Hirschman, 1977/1998, 9. o.*)

Közismert, hogy a közgazdászok azóta is nagy kedvvel barangolnak ezeken a határvidékeken. Keynes: A békeszerződés gazdasági következményei; Hayek: Út a szolgálathoz; Schumpeter: Kapitalizmus, szocializmus, és demokrácia és Kornai: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan című művei nem születhettek volna meg diszciplináris határok áthágása nélkül. Ugyanakkor azt is tudjuk, hogy ma sok közgazdász gyanakvással figyel a „határsértőket”. Mint Stiglitz *Globalization and Its Discontents* című könyvének helyenként hisztérikus fogadtatása mutatja, a részleges kitagadástól még a Nobel-díj sem menti meg a szakmaiság szentélyétől túl messzire vagy rossz irányba „elbitangolt” közgazdát.

Ennek tudatában is Lányi Kamilla teljes szellemi hagyatékának nyitott és befogadó recepcióját szorgalmazom. Magyarországon ma egyszerűen túl kevés az ismeret a globá-

lis világ gazdasági és politikai oldaláról és összefüggéseikről ahhoz, hogy az interdiszciplináris megközelítéseket mostohán kezeljük. Továbbmegyek: ha Lányi Kamilla öszszegzési kísérlete kiforrottabb maradt is egyes elődei vagy kortársai műveinél, számomra még a sejtető kérdései és töredékes megoldásai is korszerűbbnek, mélyebbnek és igazabbnak tűnnek, mint a hazai eszmecsere csatornáit sokszor eldugaszoló, a mantrát laposan, de annál nagyobb mellénnyel felmondó álválaszok.

A közepébe vágva, nem úgy van az, hogy a politikai közgazda Lányi Kamillát „A növekedés, a technikai fejlődés és a jólét hidegen hagyja” (Kovács, 2007, 38. o.), hiszen pontosan tudjuk, hogy semmi nem izgatta őt jobban, mint ezek alakulása. Az is félreértés, hogy a washingtoni konszenzust tanulmányozva ne kérdezte volna meg: „voltak-e már vajon, akik meggyógyultak a receptre írt medicinától” (uo. 36. o.). Megkérdezte, és arra jutott: csak kivételes esetekben, kedvező peremfeltételek között, súlyos társadalmi áron, és többnyire csak átmenetileg gyógyított a medicina. Aki ezt máig sem hiszi, járjon utána a témakör újabb összefoglalóiban, például *Stallings* és *Peres*: „Growth, Employment, and Equity. The Impact of the Economic Reforms in Latin America and the Caribbean”, vagy *Easterly*: „The Elusive Quest for Growth: Economists’ Adventures and Misadventures in the Tropics” című műveiben.

Épp a megkérdőjelezhető gazdasági siker, a társadalmi következmények és a politikai kockázatok hívták fel Lányi Kamilla figyelmét egy korántsem triviális problémára: e fiaskók ellenére *miért és vajon meddig tud még fennmaradni a neoliberais konszenzus és a globális rendszer?* Innen nézve kutatási programja kéz a kézben haladt a világ más tájain normál tudományként művelt kritikai irányzatokkal. Példaként idézzük fel három nagy kérdését.

Globalizáció és hegemonia

„Csinálja” valaki vagy valami a globális világot, vagy olyan az, mint egy égi vagy természeti tünemény? Meghatározhatók és tudományos elemzés tárgyává tehetők-e a globalizációt kiteljesítő konvergenciatörekvések politikai mozgatói?

Ezek bonyolult kérdések, amelyekre ma sokan és sokféle irányban keresik a választ. De hadd illusztráljam két példával, hogy nem kell tőlük visszariadni, sem mindjárt összeesküvés-elméletekre gyanakodni. Az Amerikai Politikatudományi Társaság jelenlegi elnöke például minden teketória nélkül így vezeti be saját tanítványait a globális világ ismeretébe: „Képzeljük el a világot az amerikai birodalom által egységbe fogott régiók halmazaként” (Katzenstein, 2005, ix. o.). De maguk a washingtoni véleményformálók sem kerteltek túl sokat a gazdaságpolitikai konvergencia politikai-hatalmi vonatkozásait illetően. A washingtoni konszenzus névadója épp ezek tisztázásával kezdte híres könyvét:

„Washingtonon egyrészt a Kongresszus és a kormány vezetőinek politikai Washingtonját, másrészt a nemzetközi pénzügyi szervezetek, az amerikai kormány gazdasági hivatalai, a FED és a kutatóintézetek technokrata Washingtonját értjük [...]. Maga Washington persze nem mindig követi a külföldieknek prédikált tanácsait” (Williamson, 1990, 7. o.).

Gazdasági liberalizmus és politikai illiberalizmus

Ha a konvergenciatörekvéseknek nemcsak tárgyuk, hanem alanyaik is vannak, mit tartsunk a motívumaikról és céljaikról? Tudományos alapon levont következtetések, a társadalmi hasznosság szándéka vagy nyers részérdekek vezérlik a gazdaság liberális reformereit?

E témában máig sok a megmagyarázatlan rejtély. Az intézkedéseik személyes és tágabb politikai következményeire látszólag fittyet hányó „kamikaze reformerek” viselkedésére az új politikai gazdaságtan irodalma nem nagyon talált jobb magyarázatot, mint hogy egészen más fából faragták őket, mint a társadalom egyéb szereplőit. Eszerint a status quo-hoz körömszakadtukig ragaszkodó csoportokkal, korrupt lobbikkal és rövidlátó politikusokkal szembeszegülő reformereket a társadalmi érdek letéteményeseinek helyes tekinteni.

Ezzel az értelmezéssel szemben Lányi Kamilla szkepszisét a gazdasági liberalizmus és politikai illiberalizmus összekapcsolódásának elméleti lehetősége és történelmi példái táplálták. Ami az előbbit illeti, komolyan vette Polányi mindmáig széles körben vitatott paradigmáját: „Ahhoz, hogy megérthessük a német fasizmust, a ricardói Angliához kell visszatérnünk” (Polányi, 1946/1997, 43. o.).

Ezen túl, jól ismerte a reformeri ethosz ellentmondásait és lehetséges következményeit taglaló gazdaság- és politikatörténeti irodalmat. A fasizmusnál maradvá, vezető gazdaságpolitikusa, a húszas években liberális adósságmenedzserként nemzetközi hírnevet szerzett *Schacht* 1931 tavaszán még azzal nyugtatta az újságírókat: „Nem, a náci nem tudnak uralkodni, én viszont az ő segítségükkel igen” (Frieden, 2006, 201. o.). Hitlernek az általa is szorgalmazott és aktívan támogatott hatalomra kerülése után *Schacht* még mindig a társadalmi jólét ügyének önzetlen szolgálójaként állította be magát. „Mivel most lehetőségem nyílt arra, hogy hat és fél millió embert megmentsek a munkanélküliségtől, minden egyéb megfontolást félre kellett tennem [...] Nem személyes ambíció, a nemzetiszocialistákkal való azonosulás, vagy egyéni nyereségvágy készítetett a pozíció elfogadására, hanem egyszerűen a mélyen átértett felelősségem a tömegek jólétéért” (uo. 203. o.).

Lányi Kamillát nyugtalanította, hogy a gazdasági liberálisok újabb időkben és mást sem rettentek mindig vissza attól, hogy ha kell, átlövéssék magukat a jólétig vagy a szabadságig. Jól ismerte a „chicagói fiúk” radikális neoliberális programjának esetét a chilei önkényuralommal. Egyikük így hálálkodott Pinochet elnöknek: „A közvélemény rendkívül ellenséges volt velünk, ezért a gazdaságpolitikánk fenntartásához egy erős személyiség támogatása kellett” (Collins–Lear, 1995, 44. o.). Az Allende utáni első években *Friedman*, a *Kapitalizmus és szabadság* Nobel-díjas szerzője fáradságot nem kímélve oktatta a fojtogató állami beavatkozás szabadságellenességéről a chileieket az állami tévében, Pinochetet pedig magánfogadásokon. Később, mikorra kiáltóvá vált az ellentmondás a propagált gazdasági és fogyasztói szabadság és az elnyomott politikai alternatívák között, a chicagói fiúk még mindig találtak elsőre jól hangzó kibúvót: „A mi gazdaságpolitikánk a hatalom visszaszorítását szolgálja, mi hasznunk lehetne akkor a hatalom összpontosításából?” (Uo.)

A gazdasági liberalizmus esetenként megfigyelhető affinitása demokráciaellenes intézményi megoldásokkal az, ami máig is, sőt egyre inkább időszerűvé teszi Lányi Kamilla aggodalmát: vajon mennyire veszik komolyan képviselőik a demokráciát? Az állampolgárok választójogát a reformerek a mai Közép-Kelet-Európában is hajlamosak a problémák forrásának tekinteni. E szemlélet következménye a régiószerte megfigyelhető meg-megújuló törekvés a gazdaságpolitika „depolitizálására” és a demokrácia gazdaságon kívüli szférákba való visszaszorítására, ami a hatalmat és információt centralizáló valutatanácsokban, reformkabinetekben és költségvetési tanácsokban intézményesül.

Ha Lányi Kamillának a globális rendszer hatalmát és céljait illető feltevései helytállóak, az igazi kérdés az: jogos-e Közép-Kelet-Európa kisállamait önmaguk szerencséjé vagy épp balsorsa kovácsainak tartanunk. Egyáltalán, voltak-e elképzeléseik és eszközeik fejlődési útjuk befolyásolására?

Tény, hogy a nemzetközi tanácsadók megpróbálták lebeszélni ezeket az országokat a túlzott önállósodásról. *Sachs* Lányi Kamilla által is ismert korai tervezete szerint: „A központi tervgazdaság átalakításához mindenekelőtt arra van szükség [...], hogy Kelet-Európa országai megtörjék a »harmadik út« büvkörét – akár a köztulajdonra alapozott »piaci szocializmusét«, akár a munkás-önigazgatását –, és határozott lépéseket tegyenek a nyugati stílusú piacgazdaság felé [...] Ennélfogva a gazdasági reformvitának sokkal inkább az átalakulás eszközeiről, semmint a céljairól kell szólnia. Persze a kelet-európaiak még sokáig elvitatkozhathatnak arról, vajon svéd stílusú szociáldemokrácia vagy thatcherista liberalizmus legyen-e a végső céljuk” (*Sachs*, 1990, 19. o.).

Ennek tudatában a történelem iróniájának tűnik, hogy a kelet-európaiak valójában lényegesen eltérő utakon jutottak el a piaci társadalom különféle változataiig. Tényszerűen létezett tehát, ha nem is az eredeti értelemben vett, de azzal nem is szögesen ellentétes harmadik út. Mint azóta kiderült, ez az út nem a harmadik világba vezetett, hanem Európába.

A *neoliberális balti államok* kiemelkedő eredményt értek el a piaci rendszer radikális bevezetése és a makrogazdasági stabilitás terén, de a többi ország mögé szorultak az ipari szerkezetváltás és a társadalmi kohézió tekintetében. Szűken mért gazdasági és jóléti szolgáltatásaikkal alig mérsékeltek a piaci erők társadalmi kohéziót aláaknázó hatását. A nemzetközi és a balti gazdaság közötti kapcsolatok közvetítésében a szigorú, stabilitásorientált pénzügyi intézmények jutottak domináns szerephez.

A *visegrádi csoport* visszafogottabb beágyazott neoliberalizmusa messzebbre jutott a versenyképes komplex exportiparágak kifejlesztésében, és többet fordított a társadalmi kohézió fenntartására is. Pontosán az iparpolitika és a jóléti állam kiépítettebb intézményrendszere az, ami a visegrádi neoliberalizmust sajátossá teszi. Ez a „harmadikutas” – és már csak viszonylagos kiegyensúlyozatlansága miatt is rendkívül érdekes – rendszer tekintélyes forrásokat mozgósított az új transznacionális exportiparágak meghonosítására és később terjeszkedésük elősegítésére. Jóléti szolgáltatásaival megakadályozta vagy legalább késleltette, hogy a társadalom elviselhetetlenül nagy tömegei marginalizálódjanak. A makrogazdasági stabilitás intézményei viszont mindeddig nem jutottak perdöntő szerephez.

Kiegyensúlyozott sikertörténetnek csupán a piaci rendszer bevezetésében legkevésbé radikális, neokorporatista Szlovénia tekinthető. Ebben az országban a versenyképes komplex ipar és a kiemelkedő mértékű társadalmi kohézió nem vált a makrogazdasági stabilitás kárára. A domináns neokorporatista intézmények mindeddig lehetővé tették a kiegyensúlyozott célrendszer követéséhez szükséges kompromisszumokat.

Lányi Kamilla talán elégtétellel nyugtázná a tényt, hogy ha egyszer bizonyos fajta harmadik utak mégiscsak lehetségesek voltak, akkor a valóság megint csak rációfolt a rendező elmékre, beleértve a saját szkepszisét is. Nem volt kétsége afelől, hogy sok problémát és kérdést hagy megoldás és válasz nélkül. Háttha úgy lesz majd, hogy befejezetlen vállalkozásainak folytatására hajlandóbbak és felkészültebbek lesznek a ma felnövekvő társadalomtudósok. Ez annál inkább valószínű, mivel a legizgalmasabb hipotézisei összhangban vannak a mai nemzetközi és összehasonlító politikai gazdaságtan egyes fontos kérdéseivel.

A neoliberais és egyéb gazdaságpolitikák közhatalmi aspirációinak, végrehajtóik hálózatainak, motívumainak, továbbá a kapitalizmus változatainak felderítésére évről évre doktorandusok százai kezdenek kutatásokba a világ nagy egyetemlein. Ezért én csak előnyét látom, hogy az új kötet jóvoltából nyugatra vándorló diákjaink egy része Lányi Kamillának a globalizáció eredetét, hatalmi viszonyait és útelágazásait kereső kérdéseit és válaszait is magával viheti szellemi útravalóként. Ami pedig bennünket, idősebbeket illet, mihamarabb el kellene fogadnunk Lányi Kamillának az e kötetből is tisztán kihallható invitálását új és alapos tartalmi vitákra, nyitott és elmélyült recepcióra.

Greskovits Béla

Az idézetek forrásai

- Collins, Joseph – Lear, John* [1995]: *Chile's Free Market Miracle: A Second Look*. The Institute for Food and Development Policy, Oakland California.
- Frieden, Jeffrey* [2006]: *Global Capitalism. Its Fall and Rise in the Twentieth Century*. W.W. Norton & Company, New York and London.
- Hirschman, Albert* [1977/1998]: *Az érdekek és a szenvedélyek*. Politikai érvek a kapitalizmus mellett annak győzelme előtt. József tankönyvek. Művelődési és Közoktatási Minisztérium, Glória Könyvkiadó, Osiris Könyvkiadó, Budapest.
- Katzenstein, Peter* [2005]: *A World of Regions. Asia and Europe in the American Imperium*. Cornell University Press, Ithaca and London.
- Kovács János Mátyás* [2007]: *A heterodoxia magánya*. Lányi Kamilla írásairól. In: *Piacok, globalizáció, harmadik út*. Lányi Kamilla válogatott tanulmányai. KOPINT-DATORG Infokommunikációs Zrt., Budapest, 9–45. o.
- Lányi Kamilla* [2001]: *Vázlat a globalizációnak nevezett jelenségkör értelmezéséről*. In: *Piacok, globalizáció, harmadik út*. Lányi Kamilla válogatott tanulmányai. KOPINT-DATORG Infokommunikációs Zrt., Budapest, 184–207. o. (Eredeti megjelenés: *Közgazdasági Szemle*, 2001, 6. sz., 498–519. o.)
- Polányi Károly* [1946/1997]: *A nagy átalakulás*. Korunk gazdasági és politikai gyökerei. Mészáros Gábor kiadása, Budapest.
- Sachs, Jeffrey* [1990]: *Eastern Europe's Economies: What is to Be Done?* *The Economist*, január 12., 19–24. o.
- Williamson, John* [1990]: *What Washington Means by Policy Reform*. 7–24. o. In: *Williamson, J.* (ed.): *Latin American Adjustment. How much has happened?* Institute for International Economics, Washington D.C.

Greskovits Béla, a CEU professzora. E-mail cím: greskovi@ceu.hu

ÚJ KÖNYVEK

A bőség kosarának illúziójától a nagy kalap valóságáig – A magyar jóléti rendszer funkcióváltásai

Szalai Júlia: Nincs két ország...? Társadalmi küzdelmek az állami (túl)elosztásért a rendszerváltás utáni Magyarországon. Osiris Kiadó, Budapest, 2007, 229 o., 2680 Ft

A jóléti újraelosztás rendszerében a mindenki egyaránt vehet egyszerűségében szép maximája régóta átadta a helyet a hozzáférés bonyolultságukban kevésbé esztétikus szabályainak. Ez persze nem jelenti azt, hogy véglegesen megszabadultunk az illúzióktól, a nagy kalap körül továbbra is szorgoskodnak illuzionisták, és továbbra sem igazán átlátható, hogy mi is történik a nagy kalapban. Látható viszont, ahogyan a kivételi oldalon rideg szabályok rendezik hierarchikus sorokba a hozzáférésre várakozók sokaságát: jogosultakat, várományosokat, vágyakozókat, míg a betevői oldalon kisebb a tülekedés és nagyobb az udvariasság: bárkit szívesen előreengednek. Az elégedetlenség és értetlenség mindkét oldalon változatlanul nagy. Annak ellenére, hogy sokan és sokféle magyarázatot és véleményt fogalmaztak meg az ún. nagy elosztórendszerek működési zavaraiival, átalakításának lehetőségeivel és lehetetlenségével kapcsolatban, inkább nőtt, mint csökkent a nyitott kérdések száma, legyen szó a közpénzek hatékony és igazságos felhasználását célzó reformok tartós kisiklásáról vagy a szociális ellátórendszereket fogságukba ejtő szélsőséges szelekció és intézményes szegregáció mozgatórugóiról. *Szalai Júlia* idevágó kérdésekkel foglalkozó könyve szakértők és döntéshozók, illetékesek és érintettek, az újraelosztás kérdéseiben járatosak vagy nehezen eligazodók számára egyaránt tanulságos és olvasmányos munka, egyben jelentős tudományos eredmények összefoglalása. A szerző a politikai és gazdasági rendszerváltozás mint modernizációs folyamat során kialakult/kialakított (állami) újraelosztást a polgári társadalomban „kulcsszerepet betöltő intézmények és funkciók együtteseként” vizsgálja. Méghozzá a redistribúció jövedelemelosztásra gyakorolt hatásain túlmutató, a közgazdasági megközelítésnél szélesebb, szociológiai, társadalmi-politikai összefüggéseit előtérbe állítva. A mű sikeresen megvédett akadémiai doktori értekezésként benyújtott változatának alcíme: „A jóléti redistribúció feletti társadalmi küzdelmek a rendszerváltás utáni Magyarországon” a könyvcímnél jobban érzékelteti, hogy milyen kérdéseket és válaszokat kereshet és találhat az olvasó a könyvben, és az elemzés tárgya mellett egyben annak jól megválasztott fogalmi keretére is utal.

Ennek a szerző által elfogadott kiindulópontja a jóléti államnak az új demokráciákra és piacgazdaságokra is kiterjesztett, a kelet-európai rendszerváltozás eredményeit megelőlegező fogalma (*Esping-Andersen*, 1990), amely szerint „a modern demokratikus

kapitalizmus egyetlen lehetséges állami formációja a jóléti állam”. A hazai jóléti állam problémáit körvonalazó elméleti megfontolások és történeti szempontok felsorakoztatásánál a szerző *Gosta Esping-Andersen* mellett elsősorban *Bibó István* és *Thomas H. Marshall* műveire fordul. Ennek a háromszögnek az erőterében Magyarország elhelyezhető a jóléti államok között, ugyanakkor sajátos, posztzocialista „jóléti kapitalizmusként” jelenik meg, amelyet az érettebb jóléti államokból ismert csapdák mellett a hazai gazdasági-politikai átalakulás csapdává vált előzményei (így a kezdetben előnynek remélt második gazdaságos piacosítás) és az állampolgáriság kiterjesztéséért folytatott küzdelmek kimenetelének bizonytalanságai is terhelnek. A *Marshall* [1949] nyomán a könyvben központi fogalomká váló „állampolgáriság” tartalma és terjedelme körüli „redistribúciós harcot” „az államtól való leválásnak” a társadalom tehetősebb és elesettebb csoportjaiban egyaránt félelmet keltő kockázatai táplálják.

A politikai és gazdasági rendszerváltozás – nyílt és rejtett – jóléti dimenzióit feltárva, a szélesebben értelmezett jóléti elosztás funkcióváltozásainak nyomába eredve állítják elének a könyv következő fejezetei a megszülető posztzocialista jóléti államot s az annak keretei között folytatott küzdelmet a „társadalmi tagságért”. Számszerű összefüggéseiben elemzik a jóléti újraelosztás „államtalanításának” nevezett folyamatot és annak ellentmondásos eredményeit, következményeit a jóléti ellátási rendszer szerkezeti átalakításától a szociális jogosultságok „közmegegyezéses” átértelmezésén keresztül az intézményes diszkrimináció piaci mozgásformáig. Kimutatják egyfelől a pénzbeli szociális ellátások súlyának rendszerváltozáson átnyúló változatlanóságát: a lakossági nettó jövedelmekhez vagy a GDP-hez viszonyított arányuk 2004-ben ugyanakkora (25, illetve 13 százalék körüli), mint két évtizeddel azelőtt. Másfelől a (regisztrált és/vagy informális) piaci tevékenységből jövedelmező háztartások részarányának párhuzamos növekedését (40-ről 54, illetve 44-ről 50 százalékra az 1992–2005 közötti időszakban). Ennél is figyelemreméltebbek a jóléti újraelosztásból származó jövedelmek alakulásának sorsai: ugyanebben az időszakban ezek reálértéke átlagosan mintegy másfélszeresére nőtt, ami a legfelső decilisben megdupláztta, a legalsóban pedig valamelyest még csökkentette is a jóléti jövedelmeket. A folyamatot a munkapiaci változások összefüggéseibe helyezve a könyv bemutatja a foglalkoztatott és a társadalombiztosítási státus közötti áramlásokat, amelynek során 1992 és 2005 között a már nem tanuló 14 éven felüli népességben a rendszeres munkaviszonyban állók aránya 46-ról 34 százalékra esett, a tartós társadalombiztosítási státusúak (nyugdíjasok, gyesen, gyeden, gyeten lévők) aránya viszont 28-ról 41 százalékra emelkedett. A számok és mögöttes összefüggéseik kibontásával a könyv bemutatja, hogyan jutnak a felső jövedelmi decilisekbe tartozó háztartások (a leginkább értékálló nyugdíjak növekvő súlya révén) egyre több jóléti jövedelemhez, miközben a legalsó jövedelmi tizedekbe tartozók (a megélhetésükben nagy szerepet játszó és a legnagyobb értékvesztést elszenvedő segélyek, önkormányzati ellátások révén) viszonylag egyre kevesebbhez.

Ebben a szerző által „az állam kiterjesztésével véghezvitt államtalanításnak” nevezett s a hazai posztzocialista átalakulás talán legfontosabb „újításának” tekintett folyamatban „a jóléti redistribúció terjeszkedése a spontán, illetve intézményes piacosodás egymásra válaszoló és egymást fogva tartó [...] fogaskerékszerűen illeszkedő [...] mechanizmusainak együttes következménye”. Az így tételzett államtalanítás feszültségei „folyvást kikényszerítik az állam tevőleges magánpiaci részvételét, [...] anyagi hozzájárulásának mértékét [...] a spirális növekedés mozgáspályáján tartják”.

A könyv sokoldalú és meggyőző érveléssel mutatja be a közszféra (az újraelosztó állam) és a piaci szektor (a magántermelés) „tartós strukturális összenövését”, s ír körül egy sok tekintetben sajátos, egyfelől a többség „piaci integrációját”, másfelől a tartósan

szegény kisebbség „piaci kirekesztését” szolgáló jóléti ellátórendszert, amelynek két alappillére a „hozzájárulási elvű” társadalombiztosítás és a „rászorultsági elvű” segélyezés. Plasztikusan ábrázolja e rendszer funkcióváltzásait s azok következményeit, társadalmi státusképző erejét, továbbá kölcsönkapcsolatait a munkapiaccal: szerepét a munkahelyek és jóléti szolgáltatások átváltásában (felcserelésében). Megalapozott következtetései új megvilágításba helyezik a hazai jóléti ellátórendszer működésének számos krónikus problémáját, és a jóléti rendszer nagy alrendszerének megreformálása körül folyó szakmai és társadalmi viták jó néhány kézenfekvőnek tekintett tételének újragondolására készítetnek.

A könyvben a jóléti rendszer talán legfontosabb posztoszocialista attribútumaként, rendies vonásaként jelenik meg az említett párhuzamosan érvényesülő két elv, amelyek mentén a társadalom szerződésképes többségre és szerződésképtelen kisebbségre hasad, kialakítva az újraelosztásban az intézményes szegregáció mechanizmusait. A jóléti rendszer dualizmusa, a „biztosítási” és „rászorultsági” alapú hozzáférés kettőssége, és a rászorultsági ellátások különböző, a magyar gyakorlatból jól ismert problémái (az igénybevételüket hatékonyan korlátozó információs aszimmetriától az igénybevételtől elriasztó hatású stigmatizációig) azonban más országokban sem ismeretlenek. A magyar rendszer súlyos sajátossága – s ennek kimutatása a kutatás egyik fő eredménye – az ellátások szelektív szerepe, és hozzájárulása a szegény kategóriába való tartós, kilátástalan beszoruláshoz.

Nem kizárólagosan magyar sajátosság a jóléti rendszereket alakító és átalakításukat akadályozó útfüggőség sem, ami az elemzésben elsősorban a szocializmus második gazdaságának örökségeként kap hangsúlyt. A könyvben tárgyalt összefüggéseken túl ez az örökség, illetve ennek megnyilvánulása a társadalom magyar reformszocializmusból eredeztethető erős individualizációjában, a jóléti rendszer másik, többségi pólusán szolidaritáshiányként, ha úgy tetszik, kényszerszolidaritásként írható le, ami a jóléti rendszer bevételi oldalán a járulékelkerülésben/-fizetésben, a kiadási oldalán a járadékvadászatban manifesztálódik. A jóléti rendszer alakításának, alakulásának állami (túl)elosztásért, az állampolgáriság tartalma kiterjesztéséért folytatott küzdelemként történő ábrázolása innen nézve is termékeny, a folyamat lényegét jól megragadó megközelítésnek mutatkozik. Az állampolgáriság új szociális tartalmai meghatározásában a küzdelem téje nem pusztán a redisztribúcióból való (nettó) részesedések alakulása, hanem – ahogyan a könyv megfogalmazza – a társadalmi státusok biztonságának megőrzése, megszerzése. Ehhez képest az állam birtokbavétele metaforájának megjelenítő ereje gyengébb, a közgazdász nézőpontot félretéve is pontosabb lehet az állami redisztribúciós gépezet eszközként való használata feletti rendelkezésről beszélni.

A könyv hatásosan mutatja be, hogyan lett a jóléti rendszer átalakulása során a szegénység társadalmi problémájából helyi ügy, kárhóztatva ezért a rászorultsági alapú ellátások decentralizációját, s ennek okán a biztosított jogosultságait elvesztett segélyekre szoruló (helyi) döntéshozóktól való függőségi viszonyának kialakulását. A rendszerváltozás során a központi államnak, a nagyvállalatoknak és a helyi önkormányzatoknak a jóléti „ellátási felelősségtől való szabadulás” körüli játszmájában nolens volens háruult az új szereplőkre: a települési önkormányzatokra a feladatok jó része. Visszanézve ez még idézőjelben sem tekinthető „államtalanításnak”, s mára az is nyilvánvaló, hogy az önkormányzatisághoz, a helyi autonómiához fűzött várakozások (az adóztatástól a közszolgáltatásokig) sok mindenben nem teljesültek vagy egyenesen illúzióknak bizonyultak. Mégis nehezen kivitelezhetőnek és kevés eredménnyel kecsegtetőnek látszik a helyi és központi kormányzati szintek közötti jóléti-ellátási munkamegosztás visszacentralizálása (ez még a függőségi viszonyok esetében is áll, elég megkérdezni mondjuk a Revenu Minimum d’Insertion – központi garantált szociálisminimum-juttatás – egy

francia igénylőjét a helyi RMI hivatal packázásairól). Az önkormányzati rendszer amúgy is szükséges átalakításával viszont, ha valahol, akkor a helyi társadalmakban születhetne új, a jóléti rendszerben is hiányolt szolidaritás. Ez nyilvánvalóan a jóléti ellátórendszer alakításán túlmutató (a közszolgáltatások – köztük a jóléti ellátások – kínálatának és keresletének, valamint a kormányzati szintek felelősségmegosztásának és finanszírozásának egész rendszerét érintő) kérdés, amely persze visszakapcsolódik a szerző által fókuszba állított szűkebb kérdéshez: hogyan lehet az ellátórendszert annak a könyvben kimutatott szegregáló, szegénységet tartósító hatásától megtisztítani.

A könyv méltányolható indoklással – a megbízhatóan összehasonlítható és megfelelően értelmezhető adatok hiányára hivatkozva – a hazai viszonyokra korlátozta az elemzés hatókörét. Más országok és rendszerek tapasztalatainak egybevetése a hazaiakkal – minden eltérés és azok számbavételének és értelmezésének nehézségei ellenére – mással nem pótolható szempontokkal segítheti a könyvben tárgyalt és azon kívül maradó kérdések megválaszolását, s közelebb vihet valamiféle, a szerző által is hiányolt közös elméleti háttér megalkotásához. A nemzetközi összehasonlítás tükrében nemcsak a nemzeti sajátosságok rajzolódnak ki élesebben, hanem a hazai jóléti rendszer más országok jóléti rendszereivel közös vonásaira is több fény vetül. A jóléti újraelosztás általános problémái felől nézve a szerencsésebb múltú, gazdagabb és/vagy jobban kormányozott országokban (Svédországtól Németországon át Franciaországig) is rendre felmerülnek a jóléti újraelosztás korlátaival, a redisztribúció kudarcaival, megmerevedett státusbiztosító funkcióival kapcsolatos kérdések, legyen mégoly különböző az ellátások szerkezete vagy a jövedelemelosztás mintázata. Ebben a megvilágításban a hazai jóléti rendszer gyengeségei és kontraproduktivitása (a jövedelem- és esélykiegyenlítésben vagy a társadalmi kohézió fenntartásában) nemcsak nemzeti, poszt szocialista sajátosságok, hanem úgy is elemezhetők, mint a demokratikus piacgazdaságok jóléti rendszereinek általános tulajdonságai, megkerülhetetlen problémái. Egy ilyen irányú értelmezést *Esping-Andersen* jóléti állam fogalmának elfogadásával maga a könyv is nyitva hagy, és még ha nem indul is el ebbe az irányba, a magyar jóléti rendszer sajátos vonásainak megrajzolásával a társadalomtudományok mai jóléti államról kialakult általános képét is gazdagítja. Eredményei egy „varieties of capitalism” (*Hall–Soskice*, 2001) keretbe illesztve vagy az „európai szociális modell” (*Streeck*, 2000) kontextusába helyezve fontos adalékul szolgálhatnak a különböző irányú megközelítések aktuális nemzetközi vitájában.

Koltay Jenő

Hivatkozások

- Esping-Andersen, G.* [1990]: *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge, Polity Press.
- Hall, P. A. – Soskice, D. W.* [2001]: *Varieties of Capitalism – The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, Oxford University Press.
- Marshall, T. H.* [1950]: *Citizenship and social class and other essays*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Streeck, W.* [2000]: *Competitive Solidarity: Rethinking the „European Social Model”*. In: *Hinrichs, K. – Kitschelt, H. – Wiesenthal, H.* (Hg.): *Kontingenz und Krise: Institutionenpolitik in kapitalistischen und postsozialistischen Gesellschaften*. Frankfurt am Main, Campus, 245–261. o.

Koltay Jenő, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének igazgatóhelyettese.
E-mail cím: koltay@econ.core.hu

A KÜLGAZDASÁG

2007. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Antalóczy Katalin: Szorításban. Globális és hazai gyógyszeripari folyamatok	7–8	58
Bíró Anikó – Elek Péter – Vincze János: A magyar gazdaság külső sokkokra való érzékenysége és korrekciós mechanizmusai	5–6	4
Botos Katalin: Árfolyamok és egyensúlytalanság	11–12	77
Csaba László: Governance and Growth	1–2	42
Csonka László: Egyetemek és vállalkozások átalakuló K+F kapcsolata	3–4	39
Elek Péter – Bíró Anikó – Vincze János: A magyar gazdaság külső sokkokra való érzékenysége és korrekciós mechanizmusai	5–6	4
Elekes Andrea – Halmi Péter – Uzonyi Györgyné: Az élelmiszer-biztonság közgazdasági hatásai	11–12	38
Erdélyi Dániel – Horváth Áron: A lakóingatlan-árak emelkedéséről	9–10	19
Gyórfy Dóra: Szabályok és választások: a költségvetési politika mozgásterét az Európai Unióban	11–12	60
Inotai András: Az Európai Unió és Kína gazdasági kapcsolatai	11–12	4
Kiss Judit: A világkereskedelem alakulásának hatása a magyar külgazdaságra	5–6	40
Kovács István: Növekvő hozadék, szabványok és a szabályozó hatóság szerepe a hálózatok iparágakban: A mobilszabványok esete	9–10	41
Majoros András: A hazai külgazdasági politika új kihívásai és lehetőségei az Európai Unió 2007. évi bővítése után	9–10	61
Papanek Gábor – Borsi Balázs – Tompa Tamás: A magyar gazdaság versenyképességét magyarázó tényezőkről	3–4	10
Ricz Judit: Az agglomerálódás klasszikus és új logikája	7–8	83
Sass Magdolna: Hogyan befolyásolják a külső szereplők a magyar vállalatok versenyképességét? Egy vállalati szintű kutatás néhány eredménye	7–8	37
Szalavetz Andrea: Műszaki fejlődés, szerkezetátalakulás és munkaintenzitás	7–8	4
Valentiny Pál: A verseny és szabályozása. Az Európai Unióban várható változásokról	7–8	18
Várhegyi Éva: A magyar bankrendszer 20 év modernizáció után	9–10	4
Vince Péter: Tulajdonosi szerkezet – tulajdonosi irányítás. Felmérések tanulságai	5–6	21
Vincze János – Bíró Anikó – Elek Péter: A magyar gazdaság külső sokkokra való érzékenysége és korrekciós mechanizmusai	5–6	4

EURÓPAI UNIÓ

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Kengyel Ákos: Az Európai Unió költségvetésének jövője. Gondolatok a kiadási oldal kívánatos struktúrájáról	5–6	49
Rác Margit: Az egységes belső piac fejlődésének sajátosságai és problémái 2003–2006 között	1–2	57

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

„EU-pályázatok felül- és alulnézetben” (Becsky Róbert)	5–6	82
--------------------------------------------------------	-----	----

KONJUNKTÚRAELEMZÉSEK 2007 TAVASZÁN

Konjunktúraelemzések 2007 tavaszán	3–4	51
Az ECOSTAT Kormányzati Gazdaság- és Társadalomstratégiai Kutató Intézet elemzése és prognózisa (Belyó Pál)	3–4	52
A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium elemzése a makrogazdasági folyamatokról és kilátásokról (Turóczy László)	3–4	56
A GKI Gazdaságkutató Zrt. elemzése és prognózisa (Karsai Gábor)	3–4	61
A KOPINT-TÁRKI Zrt. elemzése és prognózisa (Gém Erzsébet)	3–4	64
A Magyar Nemzeti Bank elemzése és prognózisa (Csermely Ágnes)	3–4	73
A Pénzügykutató Zrt. elemzése és prognózisa (Petschnig Mária Zita)	3–4	76
A Pénzügyminisztérium elemzése és prognózisa (Tabák Péter)	3–4	81

KÖRKÉRDÉSEK

A konvergenciaprogramon túl... Válaszolnak: Antal László, Antalóczy Katalin, Bod Péter Ákos, Bondár Éva, Chikán Attila, Kalotay Kálmán, Kapás Judit, Karsai Gábor, Király Júlia, Petschnig Mária Zita, Richter Sándor, Sass Magdolna	1–2	4
A konvergenciaprogramon túl... – II. rész Válaszolnak: Bartha Attila, Réti Tamás	3–4	4

ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Erdős Tibor: Növekedési potenciál és gazdaságpolitika (Bischof Zsolt)	5–6	86
Hogyan működik az integráció? (Becsky Róbert)	1–2	78
Losonczi Miklós: A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai (Becsky Róbert)	9–10	78
Piacok, globalizáció, harmadik út. Lányi Kamilla válogatott tanulmányai (Greskovits Béla)	11–12	89
A bőség kosarának illúziójától a nagy kalap valóságáig – A magyar jóléti rendszer funkcióváltozásai (Szalai Júlia: Nincs két ország...? Társadalmi küzdelmek az állami (túl)elosztásért a rendszerváltás utáni Magyarországon) (Koltay Jenő)	11–12	97

A Külgazdaság szerkesztőségének különkiadványa:

FOGLALKOZTATÁSPOLITIKA ÉS A NONPROFIT SZERVEZETEK

Előszó		6
Adler Judit: Foglalkoztatáspolitikai az EU-belépést követően		9
Frey Mária: A nonprofit szervezetek szerepe az Európai Foglalkoztatási Stratégia végrehajtásában		26
Kuti Éva: Nonprofit szervezetek részvétele a foglalkoztatás és a humán erőforrás fejlesztését célzó uniós pályázatokon		46
Soltész Anikó: A civil szervezetek fejlődésének és gazdálkodásának feltételei. A gazdaságfejlesztési és foglalkoztató civil szervezetek problémái		63
Csoba Judit: A tradicionális foglalkoztatási programok és a „komplex programok” a lokális munkaerőpiacon		78
Lukács György Róbert: A szociális gazdaság és a roma szervezetek		92
Tardos Katalin: „A befogadó és sokszínű munkahelyért” képzési program tapasztalatairól		108

JOGI MELLÉKLET

2007. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Belényesi Pál: Hozzáférési árszabályozási problémák a hálózatos iparágakban, különös tekintettel a vízszolgáltatások piacára (az angol–walesi megoldás példaértéke)	5–6	53
Dr. Raffai Katalin: A közrend a kereskedelmi választott bírászkodásban	1–2	1
Dr. Somogyi Árpád: A közvetlen külföldi befektetések alapvető jogi keretei Kínában	7–8	92
Dr. Sükösd Péter: A gyógyszeriparban előforduló párhuzamos kereskedelem megítélése a közösségi esetjogon keresztül	1–2	13
Dr. Sükösd Péter: Az egyes iparágakban előforduló párhuzamos kereskedelem megítélése az Európai Közösségen belül: a gyógyszerpiac különbözőségének okai és következményei	3–4	33
Dr. Szabó Sarolta: A megvizsgálási kötelezettség és az áru kifogásolása a Bécsi Vételi Egyezményben	5–6	66
Dr. Szabó Sarolta: Parol evidence, plain meaning rule, merger clause és a Bécsi Vételi Egyezmény	7–8	81
Dr. Vigh József Ferenc: A fogyasztó védelme érdekében tett újabb lépés az EU jogalkotásában: irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról	9–10	101
Dr. Szabó Sarolta: Az alapvető szerződésszegés és a vevő elállási joga az áru vagy az okmányok fogyatékoságáért a Bécsi Vételi Egyezményben	11–12	121

ÚJ KÖNYVEK

Angol–magyar jogi, kormányzati, politikai értelmező szótár (Dr. Osman Péter)	5–6	77
Lovas Gábor (szerk.): Van megoldás (Dr. Osman Péter)	5–6	79
Olivier Torrès: Borháború (Dr. Osman Péter)	1–2	28
Új cégjogi KRESZ (Szegediné Dr. Sebestyén Katalin)	9–10	117
Vida Sándor: Az európai bíróság védjegyjogi gyakorlata (Vörös Imre)	1–2	31
David Osborne & Peter Hutchinson: A kormányzás ára. Hatékonyabb közszolgáltatások megszorítások idején (Osman Péter)	11–12	132

Brief Summary of the Articles

Economic relations between the European Union and China

ANDRÁS INOTAI

In the first decade of the 21st century, perhaps the most relevant change in global trade flows can be attached to the relations between the EU and China. Already in 2005 China became the most important extra-EU supplier of the EU. In addition, as of 2007, the EU occupies the first place among the external markets of Chinese global exports. Between 2002 and 2006, EU exports to China increased by more than 80 per cent, while corresponding imports grew by 115 per cent. Surprisingly, bilateral economic relations are still embedded into the increasingly outdated legal framework of a trade and cooperation agreement signed in 1985 and are principally governed by the rights and obligations deriving from China's membership in the WTO. Bilateral trade is characterized by massive Chinese surplus, since EU exports to China are only covering one-third of imports. Even more importantly, and in contrast to widely spread European stereotypes, Chinese exports consist more and more of higher value added and medium-technology goods covering almost all major commodity sectors. Chinese machinery exports to the EU alone exceed total EU exports to China by about 50 per cent. In turn, direct capital flows are still dominated by exports from the EU countries to China, a basic factor of Chinese exports to the EU, since the latter are to a large extent generated by EU-owned production locations in China. However, the next years will experience a more balanced two-way flow of direct capital. The emergence of the sovereign state-owned fund of China as well as the quickly escalating EU-level debate over the character of this fund are just the first station in this ongoing process. The global economic importance of both actors, as well as volume and dynamism of the bilateral trade flows and the increasingly two-way-street character of direct capital movements definitely require the elaboration and implementation of a new strategy of partnership, simultaneously based on cooperation and „manageable” competition. This task belongs to the highest external priorities of the EU and of China as well.

Economic effects of food safety regulations

ANDREA ELEKES – PÉTER HALMAI – GYÖRGYNÉ UZONYI

Quality, hygiene and health requirements – as important elements of international competitiveness – are of increasing importance in the international trade of food, and may also behave as market entry limits. This paper examines the issue of food safety from economics point of view, with special attention focussed on the effects on international trade. Although both domestic and foreign suppliers must meet the

requirements, the possibility of hidden protectionism still exists. This may result in a conflict between the trading partners. Then not only should the scientific justification be examined, but also the effects on international trade. It is widely accepted, that food safety regulation affects the international trade, but measurement of these effects is a very complex task. There are basically two approaches: trade and wealth. Whichever we apply, we compare the costs and the benefits resulting from freer trade. Conflicts can be solved at bilateral or multilateral level. It is the WTO Sanitary and Phytosanitary Agreement that provides the multilateral framework, of which efficiency is controversial. In the long run, widespread application of international standards may result in less conflicts and harmonization of national regulations.

Exchange rates and imbalances

KATALIN BOTOS

The world is facing serious imbalances. The current account of the USA is steadily in deficit. While international indebtedness of the USA increases, the trade account of China remains in surplus, resulting in huge dollar-reserves. This is underpinned by the lack of appreciation of the yuan. Chinese authorities should permit for at least 10% appreciation, in line with IMF and WTO rules. At the same time, however, the USA should consolidate its fiscal policies in order to curb domestic demand which is the only way to avoid inflation during an export surge. This would require a budget surplus, similar to the one experienced in 1998–2001. The twin-deficit of the USA can only be cured by using both internal and external means.

The Paradox of the Maastricht: Moral Hazard in Fiscal Policy

GYÖRFFY DÓRA

It is generally believed that the fiscal rules of the Economic and Monetary provide strong incentives for fiscal consolidation especially for the candidate countries. The article challenges the conventional wisdom and argues that the rules themselves can become the basis for a moral hazard problem, which might contribute to delaying fiscal consolidation. This is illustrated by the recent experiences of Hungarian fiscal policy. As the conditions for credible enforcement are lacking, the European Union is unable to handle this problem, which means that the long-term sustainability of public finances can be achieved only through the commitment of the policy-makers and the electorate to fiscal responsibility. Without such commitment fiscal consolidation can bring only temporary results – especially after the accession to the euro-zone.

Jogi melléklet

Az alapvető szerződésszegés és a vevő elállási joga az áru vagy az okmányok fogyatékoságáért a Bécsi Vételi Egyezményben

DR. SZABÓ SAROLTA

„A Bécsi Vételi Egyezmény is feljogosítja a feleket a szerződéstől való elállásra – a Ptk. 381. § (1) bekezdésében írtakhoz hasonló módon – azonban a megrendelő ebben az esetben köteles a szállító kárát megtéríteni.”¹ „Az elállás címzett jognyilatkozat, amelyben meg kell jelölni az elállás okát, amely lehet az eladó szerződésszegése vagy általános elállási jog.”²

Mindkét idézet az ún. Bécsi Vételi Egyezmény (Az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló ENSZ-egyezmény, *CISG*; továbbiakban: Egyezmény) alkalmazásával meghozott hazai határozatok indoklásában található.

Polgári törvénykönyvünk 381. § (1) bekezdése szerint: „A megrendelő a szerződéstől bármikor elállhat, köteles azonban a szállító kárát megtéríteni.” A Ptk. 381. §-a az általános elállási jognak (Ptk. 320. §) a szállítási szerződésekre alkalmazandó rendelkezését foglalja magában. A Kommentár megfogalmazásában: „Ha a megrendelő késedelem vagy hibás teljesítés miatt áll el a szerződéstől [Ptk. 300. § (1), Ptk. 306. § (3)], a megrendelőnek nincs kártérítési felelőssége a szállítóval szemben. A megrendelő általános elállási joga nincs feltételhez kötve, érdekmúlást nem kell bizonyítania. Ugyanakkor a jogszabály védi a szállítót is, mert ha a szerződéskötés után a megrendelő elállásáig a teljesítés érdekében költségei, kiadásai keletkeznek, bizonyos munkát már elvégzett, az nem maradhat ellenszolgáltatás nélkül. Ezeket a költségeket kártérítés címén igényelheti a megrendelőtől.”³

¹ Szegedi Ítéletábra Gf. I. 30.350/2003. sz. (BH2004.250)

² Gfv.E.30.206/2004/2. sz.

³ A jogkövetkezmények szempontjából is lényeges, hogy milyen alapon történik az elállás. „[...] szerződésszegés esetében vétkességen alapuló kötbér- és kártérítési felelősséget, a Ptk. 381. §-a, valamint 395. §-ának (1) bekezdése alapján történő elálláshoz azonban nem ilyen felelősséget, hanem a vétkességtől független megtérítési, kártalanítási kötelezettséget” rendel (GK 16. sz.).

Dr. Szabó Sarolta, a Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Karának egyetemi tanársegédje.

Az Egyezmény egyik központi magja az alapvető szerződészegés definíciója.⁴ Az alapvető szerződészegés az igénybe vehető jogkövetkezmények szempontjából bír jelentőséggel. Ugyanis ez esetben a szavatossági jogok – így az elállási jog is – póthatáridő tűzése nélkül, azonnal érvényesíthető.⁵ A 49. cikk a vevő, a 64. cikk – tükörképszerűen – az eladó elállási jogát szabályozza.⁶ A vevő elállási jogának gyakorlása az eladó alapvető szerződészegésekor vagy a szolgáltatás elmaradása esetén a póthatáridő eredménytelen letelte miatt lehetséges. „Az Egyezmény tehát nagyon kivételesnek tekinti az elállási jogot, lehetőség szerint a szerződés fenntartását részesíti előnyben, és ezért csak a legsúlyosabb szerződészegések szankciójaként”⁷ érvényesíthető.

Adódik tehát a kérdés: valóban „hasonló” a két koncepció? Jelen tanulmány papírra vetését az idézett jogi okfejtéseken és megállapításokon túl a magánkezdeményezésre létrejött ún. Tanácsadó Testület (*CISG Advisory Council, CISG-AC*; továbbiakban: Testület)⁸ alapvető szerződészegésről és az elállásról szóló, a New York állami ügyvédi kamara kérésére készült, ötödik véleménye⁹ ismertetésének szándéka vezette.

I. Bevezetés

Az áru fogyatékosága miatt elállási jogot biztosító rendelkezés három különböző érdeket vesz számításba. Míg a vevő egy alacsony küszöbű elállásban, addig az eladó egy magas küszöbű elállásban érdekelt. E kettőn kívül szerepet játszanak még a gazdasági okok, mint pl. a költségek és fuvarozás, raktározás kockázata is. Ezen összeütköző érdekeket kell tehát kiegyensúlyozni.

⁴ „A felek egyike által elkövetett szerződészegés csak akkor alapvető, ha az a másik félnek olyan hátrányt okoz, amely jelentős mértékben megfosztja őt attól, amit a szerződés alapján jogosult elvárni, kivéve, ha a szerződészegő fél nem látta előre, és egy ésszerűen gondolkodó, hasonló személy, azonos körülmények között sem látta volna előre az ilyen következményt.” (25. cikk) A szűkebb témánkat meghaladó részletes elemzést és joggyakorlatot lásd., pl: Sándor Tamás – Vékás Lajos: Nemzetközi adásvétel. HVG-ORAC, Budapest, 2005. 300.o. (továbbiakban: Sándor–Vékás); Vörös Imre: Nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga I–III. KRIM Bt., Budapest, 2004.

⁵ Mádl Ferenc – Vékás Lajos: Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2004. 322. o.

⁶ 49. cikk (1) A vevő elállhat a szerződéstől,

a) ha az eladó szerződésen vagy az Egyezményen alapuló kötelezettségének a megszegése alapvető szerződészegésnek minősül; vagy

b) nemteljesítés esetén, ha az eladó nem szolgáltatja az árut a vevő által a 47. cikk (1) bekezdése szerint megállapított póthatáridőn belül, illetve ha kijelenti, hogy e határidőn belül sem teljesít.

64. cikk (1) Az eladó elállhat a szerződéstől:

a) ha a vevő a szerződésen vagy az Egyezményen alapuló kötelezettségeinek megszegése alapvető szerződészegésnek minősül;

b) ha a vevő a 63. cikk (1) bekezdése szerint az eladó által meghatározott póthatáridőn belül sem teljesíti a vételár megfizetésére vagy az áru átvételére irányuló kötelezettségét, illetve ha kijelenti, hogy az így megállapított határidőn belül sem teljesít.

⁷ Sándor–Vékás i. m. 301. skk.

⁸ „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.” (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC.html>)

⁹ CISG-AC Opinion no. 5: The Buyer's Right to Avoid the Contract in Case of Non-Conforming Goods or Documents, 7 May 2005. Rapporteur: Professor Dr. Ingeborg Schwenzer (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html>).

Az egyes nemzeti jogok között lényeges különbségek állnak fenn annak alapján, hogy milyen körülmények esetén állhat el a vevő az áru vagy a dokumentumok fogyatékosága esetén. A kompromisszumként megalkotott 49. cikk szerint az elállás akkor lehetséges, „ha az eladó a szerződésen vagy az Egyezményen alapuló kötelezettségének a megszegése alapvető szerződésszegésnek minősül; vagy nem teljesítés esetén, ha az eladó nem szolgáltatja az árut a vevő által a 47. cikk (1) bekezdése szerint megállapított póthatáridőn belül, illetve ha kijelenti, hogy e határidőn belül sem teljesít”. A 25. cikk definiálja az alapvető szerződésszegést: „ha az a másik félnek olyan hátrányt okoz, amely jelentős mértékben megfosztja őt attól, amit a szerződés alapján jogosult elvárni, kivéve ha a szerződésszegő fél nem látta előre és egy ésszerűen gondolkodó, hasonló személy azonos körülmények között sem látta volna előre az ilyen következményt”.

Már e helyütt utalhatunk az esetjogra, amely az egységes értelmezés szolgáltatába állított nagyszámú „meggyőző ítéleten” túl, azt is szemlélteti, hogy néha akár egy jogrendszeren belül is jelentős mértékben különbözhet a teljesítés fogyatékosága miatti alapvető szerződésszegés fogalmának értelmezése egyes rendes vagy választott bíróságok előtt.

A gyakorlatban a fogyatékos dokumentumok és az árukereskedelem vonatkozásában speciális problémák merülnek fel. Ezt érzékelve, a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara e területen külön szabályokat alkotott. Az INCOTERMS 2000 klauzulái¹⁰ részletesen rendelkeznek a dokumentumok átadását és átvételét illetően az eladó és a vevő kötelezettségeiről, amely szabályokat a nemzetközi adásvételi szerződések megkötésének folyamatában, széles körben használják.

II. Nemzeti jogrendszerek

A kontinentális jogrendszerek eredetileg azon a római adásvételi szabályon alapulnak, miszerint az áru minőségi hibája esetében a vevőnek joga van a vételár csökkentésének (*actio quanti minoris*) vagy a szerződéstől való elállási igényének (*actio redhibitoria*) érvényesítésére. A modern jogszabályok, mint a német kötelmi jog, a skandináv adásvételi jog vagy a holland Ptk. azonban az alapvető szerződésszegés fogalma vagy hasonló alapkoncepciók, pl. a szerződéstől való elállást illetően igazodnak az Egyezményhez.¹¹ Ugyanez elmondható más nemzetközi egységes jogot tartalmazó instrumentumokat illetően is, mint pl. az UNIDROIT Alapelvek és az Európai Szerződési Jog Alapelvei.

Ezzel ellentétben az angolszász adásvételi jog azon az ideán alapul, hogy a vevő csak akkor állhat el a szerződéstől, ha a fogyatékoság kellően súlyos. Azonban ez a korlátozás csak akkor alkalmazandó, ha elfogadták az árut, így az „elfogadás” vagy ennek visszavonása kulcsfogalom. Mielőtt az elfogadás megtörténik, az ún. „tökéletes teljesítés felajánlása szabály” (*perfect tender rule*) alkalmazandó, megadva ezzel a vevőnek a jogot, hogy visszautasítsa az árut, ha az valamilyen tekintetben nem felel meg a szerződésnek. Azonban az utóbbi időben a „tökéletes teljesítés felajánlása szabály”-t számos korlátozó módosításnak vetették alá. Így az angol *Sale of Goods Act*¹² kimondja, hogy ha a vevő nem mint fogyasztó köt ügyletet, a szerződésszegés nem állapítható meg, mint egy szerződési feltétel megszegéseként, ha a szerződésszegés olyan jelentéktelen, hogy ésszerűtlen lenne visszautasítani a vevőnek az árut. Ehhez hasonlóan néhány ame-

¹⁰ Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által kidolgozott Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek.

¹¹ Az új Ptk. tervezete is számos helyen az Egyezmény fogalmát (74. cikk, kártérítés) használja, indoklásában arra utal (ajánlattól eltérő elfogadó nyilatkozat esetén a „lényeges kérdések” példalódzó felsorolásának felvételét megfontolandónak tartja). (www.jogalkotas.hu)

¹² s. 15A Sale of Goods Act 1994.

rikai bírósági döntés korlátozza a fenti szabályt a jóhiszeműség alapelvét alkalmazva (UCC 2-508 § szerint).¹³

III. Az Egyezmény 49. cikke megalkotásának története

Az Egyezményt előkészítő munkákban a ULIS (*Uniform Law on the International Sale of Goods*)¹⁴ 10. cikkében megfogalmazott alapvető szerződészegés definíciójának felvétele nem volt kérdéses. Ti. a fogyatékos áru szolgáltatása esetében a koncepció funkciója abban rejlik, hogy elkerülje az áru visszaszállítását, amely költségvonzata miatt nagymértékű gazdasági hátrányokat eredményezhet.

Bár az alapvető szerződészegés koncepciója nem képezte vita tárgyát, az „alapvetőség” előfeltételei, valamint a szerződéstől való elállás deklarálásának szükségessége egészen a bécsi konferenciáig összejöttközésekhez vezetett. Az elállást tekintve az Egyezmény egyértelműen eltér a ULIS-tól. A ULIS 44. cikk (2) bekezdése szerint ugyanis a vevő egy határidőt tűzhetett, amelyen belül a szerződészegést orvosolni lehetett azon esetekben, ahol a fogyatékos áru vagy a szerződészerű áru kiszolgáltatási késedelme még nem vezetett alapvető szerződészegéshez. Az eredménytelenül eltelt póthatáridő (*Nachfrist*) mindig felhatalmazta a vevőt a szerződéstől való elállásra, tekintet nélkül az eredeti teljesítési hiba alapvetőségére. Ezzel szemben – a testület véleménye szerint – az Egyezmény 49. cikk (1) bekezdés b) pontja a vevő lehetőségét póthatáridő tűzésére a szolgáltatás elmaradása esetére korlátozza, kizárva ezt a fogyatékos áru szolgáltatásakor. Ezért az Egyezmény alapján az alapvető szerződészegés megállapításakor a teljesítés idejének jelentős súlya van, amely minden esetben szem előtt tartandó.¹⁵

Az Egyezmény megalkotásának dokumentumai világossá teszik, hogy nincs ekvivalencia az angol–amerikai jog eredeti „tökéletes teljesítés felajánlása szabály”-ával. Ugyan a megfogalmazás félreérthető, azonban a 86. cikk¹⁶ önmagában nem ad a vevőnek általános jogot a hibás teljesítés felajánlásának visszautasítására. Inkább egy ilyen jog bizonyos esetekben történő korlátozásáról beszélhetünk. Az 52. cikk lehetővé teszi a vevőnek a szolgáltatás visszautasítását, amennyiben az eladó határidő előtt, vagy többletmennyiséget szolgáltat. A hibás teljesítés felajánlásának minden más esetében a visszautasítás előfeltétele az alapvető szerződészegés.

¹³ CISG-AC Op. 5.

¹⁴ Egységes Törvény a Nemzetközi Adásvételre (1964), bővebben: Bánrévy Gábor: Nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. Szent István Társulat, Budapest, 2007. 27. skk. (továbbiakban: Bánrévy)

¹⁵ CISG-AC Op. 5.

¹⁶ 86. cikk (1) Ha a vevő az árut megkapta és a szerződés vagy az Egyezmény szerint őt megillető jogok alapján az árut vissza kívánja utasítani, köteles az áru megőrzése érdekében a körülményeknek megfelelő ésszerű intézkedéseket megtenni. A vevő az árut mindaddig visszatarthatja, amíg indokolt költségeit az eladó meg nem téríti.

(2) A vevő, ha a részére feladott árut a rendeltetési helyen a rendelkezésére bocsátották és arra vonatkozóan visszautasítási jogát gyakorolja, köteles az árut az eladó részére birtokba venni, feltéve, hogy ezt a vételár megfizetése és aránytalan nehézség vagy ésszerűtlen kiadás nélkül megteheti. Ez a rendelkezés nem alkalmazható, ha a rendeltetési helyen jelen van az eladó vagy az eladó részére történő megőrzés céljából az áru átvételére felhatalmazott személy. Ha a vevő az árut e bekezdés alapján birtokába veszi, jogait és kötelezettségeit az előző bekezdés szabályozza.

a) Általános megjegyzések

Az alapvető szerződésszegés megadja a vevőnek az elállás jogát; vagy az áru kicserélését kérheti, feltéve hogy a fogyatékoság komoly jelentőséggel bír a vevő számára. Az elállást tekintve – a testület szerint – feltétlenül számításba veendő, vajon a vevő szükségesnek tartja-e, hogy visszatartsa az árut kárainak vagy a vételár csökkentésének kompenzálására. A vevőnek okozott hátrány jelentőségét két tényező is befolyásolja: egyfelől a szerződés feltételei, ezekből kiderülhet az a cél, amelyre az árut vásárolták, másfelől abból is kikövetkeztethető, hogy vajon lehetséges-e egyáltalán a hiba orvosolása.

aa) Szerződéses feltételek

Mindenekelőtt a felek megegyezésükben rögzíthetik, hogy melyek a szerződés lényeges elemei. Akár létezik ilyen szerződéses megállapodás, akár nem, a szerződés esszenciája a 8. cikk alapján, a felek nyilatkozatainak értelmezéséből is megállapítható. Némely bíróságok ennek megfelelően akkor ítélték a szerződésszegést alapvetőnek, ha a felek kifejezetten megállapodtak az áru központi jellegzetességeiben, mint pl. édesítetlen almalé-koncentrátum vagy hengerelt alumínium vastagsága vagy genetikailag nem módosított szója-protein termékek.¹⁷ Ha a felek ezt rögzítették, és az áru ennek ellenére nem felelt meg a szerződéses kikötésnek, akkor az eladónak nem áll módjában, hogy arra hivatkozzon, nem látta előre a hátrányt.¹⁸

ab) Az áru megvásárlásának célja

Ha a szerződés maga nem rendezi egyértelműen, hogy milyen esetek vezetnek alapvető szerződésszegéshez, akkor az egyik központi kérdés annak megválaszolása, mi a célja az áru megvásárlásának.

Ahol a vevő a dolgot saját használatra vásárolja, pl. gépek feldolgozásra, földgömb marketingcélra, kompresszorok légkondicionáló berendezések gyártásához, általában nem döntő az áru akár csökkentett áron való továbbértékesíthetősége. Az már inkább „útmutató” tényező, hogy vajon az áru alkalmatlan-e arra a használatra, amelyre a vevő szánta.¹⁹ Mindenképpen tekintetbe veendő az a kérdés, hogy a vevő képes-e az áru használatára vagy felhasználására ésszerűtlen költségek nélkül (pl. a földgömb reklám-célra alkalmas volt, holott nem pörgött).

Azon esetekben, ahol a vevő továbbértékesítés céljára vásárolja az árut, a releváns kérdés viszont az „újraeladhatóság”. Ezért mindenképpen alapvető szerződésszegés, ha az áru már nem értékesíthető tovább, pl. mert az étel nem felel meg a nemzeti egészségügyi előírásoknak (pl. kadmiumos kagylók esete). Amennyiben az áru hibája nem gátolja annak továbbértékesítését, akkor nem nevezhető alapvető szerződésszegésnek. Például olyan magas zsír- és víztartalmú fagyasztott hús szolgáltatása, amely a szakértői vélemény alapján 25,5%-kal gyengébb minőségű volt a szerződésben foglalt kritériumokhoz képest, nem tekinthető alapvető szerződésszegésnek, mert a vevőnek meg volt a lehetősége a hűsszállítmány alacsonyabb áron vagy más módon történő továbbértékesí-

¹⁷ CISG-AC Op. 5.

¹⁸ CISG-AC Op. 5.

¹⁹ CISG-AC Op. 5.

tésére.²⁰ Egy nagykereskedő szélesebb piacra jutási kapcsolatrendszerrel, több lehetőséggel rendelkezik a továbbértékesítésre, mint egy kiskereskedő. Ehhez járul, hogy adott esetben egy kiskereskedőtől nem várható egy hibás termék csökkentett áron történő árusítása, mert azzal a hírnevét veszélyeztethetné. Ez még valószínűbb akkor, ha a végfelhasználók speciális célcsoportba tartoznak (pl. a vevők egyedi ruhájuk tervezőjétől joggal várhatják a magasabb minőséget). Minden ilyen esetben kellő figyelmet kellene szentelni arra, hogy az eladónak lehetősége legyen, hogy maga adjon túl az árun, így egyensúlyozva az eladó és a vevő lehetőségei és érdekei között.²¹

Schlechtriem a minőségi hiba alapvető voltának kérdését a német és a külföldi bíróságok összehasonlító kontextusába helyezve megállapítja, hogy a német bíró általában szigorúbb mércét használ, mint hasonló esetben külföldi kollégája.²² Felhívja rá a figyelmet, hogy némely külföldi bíróságok a vevő által a hibás áru továbbértékesíthetőségét vagy használhatóságát egyáltalán nem is vizsgálják. Sőt előfordul, hogy a BGH által az ún. kobaltszulfát esetben kifejtett elállási jog *ultima ratio* jellegét sem jelenítik meg, nem hangsúlyozzák. Az amerikai fórumnak az ún. *Rotorex*-esetben²³ légkondicionálókhoz gyártott kompresszorok vonatkozásában kellett a szerződésszegés alapvetősége kérdésében dönteni, mert a kompresszorok a szerződésben meghatározottnál kisebb hűtőkapacitással és magasabb áramfogyasztással rendelkeztek. A bíróság megállapította ugyan, hogy a hűtési teljesítmény és a fogyasztás jelentős mértékben befolyásolja a végtermék árát, így a légkondicionáló berendezéseket gyártó cégnek (*Delchi Carrier*) jelentős hátrányt okozott, de sem az *ultima ratio* jellegről, sem a továbbhasznosításról nem szólt.²⁴ Azonban éppen a *Rotorex*-eset világít rá, hogy különbséget kell tenni a vevői pozíciók, azaz kereskedő és más felhasználó (pl. gyártó) között. A *Delchi Carrier*, mint aki az előállítási-összeszerelési folyamatban érdekelt, a hibás alkatrészek továbbértékesítésére egyáltalán nincs felkészülve. Ilyen esetekben tehát a német bírósági gyakorlat által kimunkált továbbértékesíthetőség és továbbhasznosítás vizsgálatának küszöbértékét alacsonyabban kell megvonni.²⁵

A joggyakorlat szerint az alapvető szerződésszegés megítéléséhez – ezáltal az azonali elállási jog vevő általi gyakorlásához – vezethetnek nagymennyiségű darabáru adásvételénél az áru megvizsgálásakor keletkező különös nehézségek.²⁶ Egy ügyben a bíróság a vevőtől el nem várhatóként értékelte, hogy a leszállított csempék csomagjait felbontsa, azokat szortírozza, így vizsgálva meg, hogy az egyes fajtákból a megfelelő mennyiséget szállították-e le, majd azokat újra becsomagolják.²⁷ Egy másik esetben a minta alapján vásárolt hibás alkatrészek kiválogatásának becsült költsége a vételár egyharmad részébe került volna. Ugyan a vevő a részben leszállított árut csökkentett áron továbbértékesítette, a választott bíróság megállapította az alapvető szerződésszegést, és

²⁰ CLOUT 248. sz. eset, Svájc, 1998. In: UNCITRAL Digest 49. cikkhez fűzött magyarázat (www.uncitral.org)

²¹ CISG-AC Op. 5.

²² Bővebben: Schlechtriem–Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). Oxford University Press, 2005. 281–298. o. (továbbiakban: Commentary...)

²³ *Delchi Carrier, S.p.A. v. Rotorex Corp.*, 1995.12.06., US Court of Appeals (www.cisgw3.law.pace.edu/cases/951206u1.html)

²⁴ Másutt 1999.05.26., Cour de Cassation ítélete a mennyiségi és minőségi hibával is bíró bádog ügyében. (www.unilex.info)

²⁵ Brigitta Lurger: Überblick über die Judikaturentwicklung zu ausgewählten Fragen des CISG – Teil II. In: IHR 2005/6. 223. o.

²⁶ *Ibid.*

²⁷ LG Baden-Baden, 1991.08.14. (www.unilex.info)

mege erősítette a vevő elállási joga gyakorlásának jogszerűségét a 49. cikk (1) bekezdés a) pontja alapján.²⁸

ac) Kijavítás vagy kicserélés lehetősége

Ugyan a hiba objektív, alapvető természete mindig szükséges feltétel az alapvető szerződésszegés megállapításához, mégsem minden esetben lesz elegendő. Nem minősül alapvető szerződésszegésnek, ha az áru nem szerződésszerű voltát az eladó annak kijavítása, vagy helyettesítő vagy hiányzó áru szolgáltatásával orvosolni tudja,²⁹ feltéve hogy ez nem okoz ésszerűtlen késedelmet vagy kényelmetlenséget a vevőnek. Ehhez adódhat hozzá az a cél, amely miatt a vevő megvásárolta az árut. A francia fórum döntésében az eladott raktár fémelemeinek lévő, időben elhárítható és már részben elhárított hibák azért sem vezettek alapvető szerződésszegéshez, mert a fogyatékos raktárnak csak egy kisebb részét érintette.³⁰ A kolbenzi OLG ítéletében egyértelműen deklarálta, hogy a szerződésszegés 25. cikk szerinti alapvetősége megítélésénél figyelembe veendő az eladó haladéktalan kijavításra való szándéka, valamint hogy a vevőnek az utólagos szállítással ne okozzon ésszerűtlen kényelmetlenséget [a 48. cikk (1) bekezdés szerint].³¹ Továbbmenve – egyes bírósági döntések és a testület véleménye szerint – önmagában az ún. *aliud* (más fajta áru) szolgáltatás sem szükségszerűen jelent alapvető szerződésszegést.³²

Ha a hibátlan áru időben történő szolgáltatása a szerződés lényeges eleme, a kijavítás vagy kicserélés rendszerint ésszerűtlen késedelemhez vezet. Ilyen ésszerűtlenség megítélésakor ugyanazon kritérium alkalmazandó, mint a késedelmes szolgáltatás esetében, azaz az időintervallum meghaladása – akár határidő, akár határnap – vajon kitesz-e egy alapvető szerződésszegést.³³

Mindezekon túlmenően, a vevő valószínűleg nem várhatja el az eladó általi orvoslást, ha a szerződéses bizalom megsemmisült, pl. az eladó hamis magatartása következtében. Azon esetkörökben, amikor az eladó visszautasítja a hiba orvoslását, vagy egyszerűen nem reagál, avagy ha a hiba számos ésszerű időn belül történő, ésszerű kísérlet után sem orvosolható, akkor a szerződésszegés alapvető volta – a Testület véleménye szerint – megállapíthatónak tűnhet.

Ha a vevő kedvezőbb pozícióban van, mint az eladó abban a tekintetben, hogy az áru hibáját maga orvosolja, vagy egy harmadik féllel tegye ezt, akár a hiányzó részek vagy mennyiség megvételével, akkor kötelezett annak megtételére, és nem állhat el alapvető szerződésszegés jogcímen a szerződéstől.³⁴

²⁸ ICC választott bíróság, 1994. 7531. sz. (www.unilex.info)

²⁹ Nyilvánvalóan elállhat a vevő a szerződéstől, ha az áru olyan súlyos hibában szenved, amely nem javítható. Példa erre az innsbrucki margaréták esete, ahol a májusban szállított növények a szerződésben foglaltakkal ellentétben nem egész nyáron, hanem annak csak egy részében virágoztak. CLOUT 107. sz. eset, Ausztria, 1994.

³⁰ 1995.04.26. Cour d'Appel de Grenoble. CISG-online 154. sz.

³¹ 1997.01.31. CISG-online 256.

³² 1996.04.03. CISG-online 135., 1999.06.29. CISG-online 483. Bővebben: Commentary i.m. 296.o.

³³ CISG-AC Op.5.

³⁴ CISG-AC Op.5.

ad) Az elállásból eredő további költség vagy kényelmetlenség

Ennek megítélése nem egyértelmű, ugyanis ha az áru még mindig az eladó helységében van – pl. EXW klauzula kikötése esetében, vagy ha a vevő az áru elhajóztatása előtt észleli a fogyatékoságot –, avagy ha az árut raktárban tárolják, kérdésként merül fel, ennek hatása az alapvető szerződészegés fogalmára. Ilyenkor ugyanis az árut a szerződéstől való elállási jog érvényesítésekor nem kell visszaszállítani az eladóhoz. Az áru fuvarozásával kapcsolatos kereskedelmileg ésszerűtlen költségek megelőzésének gondolata támogathatja az elállás előfeltételeinek csökkenését, vagy növekedését is.³⁵ Ha az eladónak nem kell visszaszállítania az árut, általában szembe kell, hogy nézzen a tárolási költségekkel, amelyek akár meghaladhatják a fuvarozási költségeket (pl. a CIETA egy ügyében³⁶ a fuvarozási költség 1750 \$, míg a három év tárolási költsége 17 000 \$ volt). Továbbmenve, azon esetekben, amikor az árut már elhajózták, nem szükségszerűen kell visszaszállítani azt az eladóhoz. Amennyiben a vevő eláll a szerződéstől, az eladó átírányíthatja az árut egy másik vevőhöz, vagy eladhatja azt azon a helyen, ahol található. Az áru helyétől függetlenül, azon megközelítési mód szerint kellene dönteni, hogy a vevő felbecsüli az elállási jogának gyakorlásából eladóra háruló költségeit. Ez azonban megjósolhatatlan eredményekre vezethetne, vonja le a végkövetkeztést a testület.

b) Fogyatékos dokumentumok

Elsőként el kell különíteni két helyzetet: egyfelől számos olyan dokumentum van, amely rendszeresen kíséri egy adásvételi szerződést, pl. biztosítási kötvények, származási bizonylat, minőségi tanúsítvány, vámkezelési igazolás stb. Másfelől, az adásvétel az áru feletti rendelkezési jogot biztosító okmányok, pl. hajóraklevél (*Bill of Lading*; avagy pl. a közraktárjegy, illetőleg az elektronikus változatok) átadásával is megtörténhet.³⁷

ba) Kísérő okmányok

A kísérő okmányok vonatkozásában annak megítélése, hogy a vevő elállhat-e a szerződéstől, az Egyezmény általános mechanizmusának tekintett alapvető szerződészegés koncepciójának alkalmazásával lehetséges.

Amennyiben az okmányt kiszolgáltatták, de az nem felel meg a szerződés előírásainak, akkor minőségi hibáról beszélhetünk. Így elsősorban az a meghatározó, hogy a hibás okirat korlátozza-e vevőt az áru tervei szerinti használatában, pl. a továbbértékesítésben. Nemleges válasz esetében az alapvető szerződészegés sem állapítható meg. Amennyiben korlátozza a vevőt, akkor a hiba jelentős voltának függvénye, hogy a vevő használhatja-e a hibás papírok útján az árut, vagy ha nem, orvosolható-e a hiba az eladó vagy a vevő által.

A hiányzó kísérő okmányok esetét mindig minőségi hibaként kell minősíteni, mert ez nem azonos a szolgáltatás elmaradásával.³⁸ Ez azt jelenti, hogy az ilyen ügyekben az alapvető szerződészegést az eset egyedi körülményei szerint kell megállapítani, így a

³⁵ CISG-AC Op.5.

³⁶ 1991.06.06., China International Economic and Trade Arbitration Commission, CISG-online 845. sz. (www.cisg-online.ch)

³⁷ Az árapapírok funkciójáról bővebben: Bánrévy i. m. 79–87. o.

³⁸ CISG-AC Op.5.

vevő csak a 49. cikk (1) a) pontja alapján állhat el a szerződéstől, a szolgáltatás elmaradására vonatkozó 49. cikk (1) b) pont nem alkalmazható.

bb) Okmányos adásvételek

Napjainkban a nemzetközi adásvételi szerződések többségében a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (ICC) által megalkotott Nemzetközi Kereskedelmi Feltételeket, azaz az ún. INCOTERMS-t használják, beépítik. Számos bíróság és jogtudós akként tartja, hogy ezek a nemzetközi kereskedelemben az Egyezmény 9. cikk (2) bekezdése szerinti értelemben vett szokássá váltak, ezáltal kiegészítve az Egyezmény szabályait. Az EXW kivételével minden INCOTERMS 2000 klauzula tartalmazza az eladó kötelezettségét, hogy az áru feletti rendelkezési jogot biztosító értékpapírokat a vevő részére kiszolgáltatassa, vagy hozzásegítse a vevőt azok megszerzéséhez.³⁹

Az 1. cikk (1) bekezdése alapján az Egyezmény áruk adásvételére alkalmazható, azonban nem kétséges, hogy az okmányos adásvételek szintén az Egyezmény hatálya alá tartoznak. Ez megállapítható az ún. láncügyletek (*string transactions*) esetében is. Az ilyen ügyletekben az okmányokat számos alkalommal eladják és átruházzák, amíg a végső vevőnek fizikailag kiszolgáltatják az árut.

Az okmányos adásvételi szerződéseknek a „tisztá” (*clean*) papírok a szerződés lényeges elemei. Így minden egyes INCOTERMS 2000 klauzula (kivéve az EXW klauzulát) B8 előírása szerint a vevő el kell, hogy fogadja a fuvarokmányokat és/vagy – az eladó kötelezettségének megfelelő – kiszolgáltatás más bizonyítékát. Ez magában foglalja a vevő azon jogát, hogy az áru szerződésszerű/nem szerződésszerű állapotától függetlenül visszautasíthassa a fogyatékos okiratokat.

Azonban az eladó az okmányban esett fogyatékoságot orvosolhatja. Ugyanis ha pl. egy hajóraklevél (*Bill of Lading*) „nem tiszta” (*unclean*), mert az áruban vagy annak csomagolásában kár esett, az eladó gondoskodhat egy új, más árura vonatkozó hajóraklevélről, amely nem tartalmaz ilyen fenntartást. Más esetben, ha a hajóraklevél egy késői feladási dátumot jelez, az eladó eladhatja azt a vízen úszó árut, amelyik még időben került feladásra, és ennek megfelelően felajánlhatja a vevőnek az arra az árura kiállított áru feletti rendelkezési jogot megtestesítő okiratot. Azonban ez is csak akkor lehetséges, ha nem okoz a vevőnek ésszerűtlen kényelmetlenséget, vagy a késedelem a teljesítés idejének súlyával nem összeegyeztethetetlen.

A nemzetközi adásvételi ügyletek többségében a felek a fizetés módjaként okmányos meghitelezést, akkreditívet írnak elő. Ezen esetben rendszerint az UCP 500-at, vagy mint kifejezett utalást, vagy mint nemzetközi kereskedelmi szokást (9. cikk (2) bekezdés alapján) alkalmazzák.⁴⁰ Az UCP 500 20. és következő cikkei írják le részletesen, hogy melyek azok a körülmények, amelyek esetében az okmány tisztának fogadható el, vagy elutasítható. Ez a kérdés azonban már az eladó és a bank közötti kapcsolat meghatározására is kiterjed, amely viszont nem tárgya a témának. Elegendő annyit mondanunk, hogy az okmányos meghitelezéssel történő fizetés mint olyan nem szükség-szerűen befolyásolja a vevő lehetőségét a fogyatékos okmányok miatti szerződéstől való elállás kapcsán.⁴¹

³⁹ Ennek okán a továbbiakban minden ilyen szerződésre, mint okmányos adásvételi szerződésre utal a Testület véleménye.

⁴⁰ Az ICC átdolgozta „Az Okmányos Meghitelezésekre vonatkozó Egységes Szabályok és Szokványok” kiadványt, a UCP 600, az új szokványgyűjtemény 2007. július 1-jén lépett hatályba.

⁴¹ CISG-AC Op.5.

A tömegtermékek forgalmazásának egyes részterületein, ahol a láncügyletek uralkodnak, vagy az árak jelentős ingadozásnak vannak kitéve (pl. mezőgazdasági termékek), különleges standardokat kell elfogadni annak meghatározására, hogy vajon alapvető szerződésszegés történt-e. Ezért a „tisztá” okmány átruházása által megfelelő időben történő teljesítés mindig a szerződés lényegéhez tartozik. Amennyiben a felek ennek jelentőségét megfelelő klauzulák alkalmazásával nem rögzítik, akkor ez a körülményekből levezethető a szerződés értelmezésének segítségével (8. cikk (2), (3) bekezdés). Összegezve, a gyakorlatban az eladó azon lehetősége, hogy az okmányban esett hibát orvosolja, a tömegáruk kereskedelme esetében általában nem működik. Így ezen speciális kereskedelmi ágban az Egyezmény szerinti megoldás nagyon hasonló a „*perfect tender rule*”-hoz. Azonban az utolsó vevő, aki valóban átveszi az árut, csupán azon az alapon, mert az okmányok fogyatékosak, nem állhat el a szerződéstől.⁴²

d) A vevő joga a teljesítés visszatartására

A nem okmányos adásvételi ügyletekben, általános szabály szerint, ha a szolgáltatott áru fogyatékosága nem vezet alapvető szerződésszegéshez, a vevő kötelezett az áru elfogadására, ezáltal az Egyezmény 49. cikk (1) bekezdésben meghatározott elállási jogát nem gyakorolhatja. Ebben a helyzetben azonban a rendes jogorvoslattól függetlenül a teljesítés visszatartásának joga javasolható. A vevő legalább ideiglenesen visszautasíthatja a vételár megfizetését, és elhalaszthatja a kötelezettségét, amíg dönt a következő cselekedetéről.⁴³

Az Egyezmény az alábbi rendelkezésekben adja meg a visszatartás jogát. Az 58. cikk testesíti meg a konkuráló feltételeket, a „fizetést szolgáltatás ellenében” alapelveket. A 71. cikk a teljesítés felfüggesztését előzetes szerződésszegés esetén teszi lehetővé. További jogosultságokat tartalmaz a teljesítés visszatartására a 81. cikk (2) második mondat, 85. cikk második mondat, 86. cikk (2) második mondat. Az uralkodó jogirodalmi felfogás szerint mindezekből a rendelkezésekből levezethető a vevő joga a teljesítés visszatartására, mint 7. cikk (2) bekezdésnek megfelelő általános elv.

Ezen általános jog gyakorlásának a kezdeti lépése a vételár visszatartása, azonban ez a fogyatékoság mértéke és a várható hátrálynak megfelelően korlátozott. Amennyiben a fogyatékoság mértékének megállapítása nem egyszerű, akkor a vevőnek a teljes vételár visszatartására joga van, ésszerű időn belül, ami az áru megvizsgálására és a várható hátrány mértékének becsléséhez szükséges.

A vételár visszatartásának lehetősége mellett a teljesítés visszatartásának általános joga megengedi a vevőnek, hogy az 53. és 60. cikk értelmében felfüggeszesse a szolgáltatás átvételére irányuló kötelezettségét, ésszerű időn belül. Ez azonban nem jelenti, hogy a vevő ne lenne kötelezhető arra, hogy fizikailag az áru birtokába jusson, és az árut megőrizze a 86. cikk szerint. A vevő joga a teljesítés visszautasítására csak ott bír gyakorlati jelentőséggel, ahol a kárveszély a 67–68. cikk szerint még nem szállt át. A 69. cikk alapján (kárveszély általános szabálya) akkor száll át a vevőre, ha átveszi az árut, amely magában foglalja a vevő általi elfogadást.⁴⁴

⁴² CISG-AC Op.5.

⁴³ CISG-AC Op.5.

⁴⁴ CISG-AC Op.5.

A testület az alábbi nyolc pontba sűrítette össze fentebb részletesen kifejtett 5. számú véleményét a vevő elállási jogát illetően az áru vagy az okmányok fogyatékoságáért [49. cikk (1) a)]:

1. A fogyatékos áru szolgáltatása elsődlegesen a szerződésben foglalt feltételek alapján tekinthető alapvető szerződésszegésnek (biztosítva ezáltal a vevőnek a 49. cikk (1) a) pontja szerinti elállási jogot).

2. Amennyiben ez a szerződésből egyértelműen nem állapítható meg, akkor az a célveendő figyelembe, amelyre tekintettel az árut megvásárolták.

3. Nem minősül alapvető szerződésszegésnek, ha a fogyatékoság akár a vevő, akár az eladó részéről orvosolható, anélkül hogy a vevőnek ésszerűtlen kényelmetlenséget eredményezne, vagy olyan késedelmet okozna, amely a teljesítés időpontjával összeegyeztethetetlen lenne.

4. Az elállásból adódó költségek vagy kényelmetlenségek *per se* nem vezetnek alapvető szerződésszegéshez.

5. A kísérő okmányok (pl. biztosítási kötvények, tanúsítványok) fogyatékosága esetében az elállás kérdésének megítélésében a fentebb kifejtett 1–4. pontban leírtak irányadók.

6. Okmányos adásvétel esetén nem minősül alapvető szerződésszegésnek, ha az eladó megfelelő időben orvosolni tudja az okmány fogyatékoságát.

7. A tömegárúk kereskedelme esetében általában alapvető szerződésszegést eredményez a szerződésszerű okmányok nem időben történő kiszolgáltatása.

8. Amennyiben a fogyatékoság nem éri el az alapvető szerződésszegés mértékét, a vevőnek még mindig joga van a vételár visszatartására, és visszautasítani az átvételt, amennyiben a körülmények alapján ez ésszerű.

A cikk elején citált kérdésre sommásan, a fentebb leírtak alapján, az alábbi következtetések adódnak. Az Egyezmény és a Ptk. jogi konstrukciója – világosan megállapítható – jelentős mértékben eltér egymástól. Az Egyezmény fogalomvilágában az „általános elállási jog” nem értelmezhető. A Ptk. és az Egyezmény közötti lényeges különbség még az is, hogy az elállási nyilatkozat előbbi alapján a megérkezéssel, míg utóbbi szerint az elküldéssel válik hatályossá.⁴⁵

Annak a mára már közhelynek tűnő gondolatnak, miszerint az Egyezmény szabályai nem értelmezhetők „a nemzeti jog szemüvegén keresztül” a figyelmen kívül hagyása, túl azon, hogy az egységes jog „szellemissége” ellenében hat, jogbizonytalanságot eredményez. Az Egyezmény szabályainak konkrét esetre történő alkalmazása dzsungelében számos – fentebb is említett – kitűnő, nemcsak a jogtudomány, hanem más külföldi fórumok által is citált, elfogadott, nemzeti bírósági döntés mutat utat, amely a hazai jogalkalmazóknak is ösvényként szolgálhat.

⁴⁵ 26. cikk

ÚJ KÖNYVEK

David Osborne & Peter Hutchinson: A kormányzás ára.

Hatékonyabb közszolgáltatások megszorítások idején

Alinea Kiadó – IFUA Horváth & Partners, 2006

Rendkívül kényes, ugyanakkor számunkra is különösen fontos és aktuális témáról szól ez a könyv. A közszolgáltatások finanszírozásának biztosítása mind égetőbb problémává válik a fejlett világ legtöbb országában, nálunk is. Ezek a szolgáltatások nélkülözhetetlenek a társadalom biztonságos működésének fenntartásához, nélkülözhetetlenek a polgárai túlnyomó hányadának létbiztonságához, így nem is lehet kérdéses, vajon szükség van-e rájuk. Azt viszont mindenhol rendkívül alapos, körültekintő és legfőképpen felelősségteljes mérlegeléssel kell(ene) eldönteni, hogy meddig terjedjen a társadalom érdekében – és szükségképpen annak a költségén – gyakorolt állami gondoskodás, hogyan tartható fent e szolgáltatások finanszírozása, és hogyan hozható a működőképességet biztosító összhangba azok tényleges tartalma az állami költségvetés teherbírásával.

Ezeknek a mind a társadalom, mind a polgárainak túlnyomó többsége számára szó szerint létkérdést jelentő problémáknak a megoldásához, de legalábbis enyhítéséhez kínálnak a szerzők merőben újszerű megközelítési módot, ahhoz pedig sok hasznos gondolatot, megfontolást. Mindehhez bemutatják az új megközelítésnek a gyakorlatban már valamelyest kipróbált több konkrét megvalósítási elemét is, és beszámolnak azok működésének tapasztalatairól. Tartalma és előadásmódja szerint ez igen színvonalas szakkönyv, ugyanakkor minden gondolatmenete, minden szava jól érthető a közgazdaságtanban kevésbé járatos laikusoknak is. Kiemelést érdemel, hogy erről a különösképpen forró témáról kifogástalanul hűvös mértéktartással beszél, és tökéletesen mentes minden politikai íztől, agitációtól. Tanulságos olvasmány mindenkinek, akit érdekel az állam és különösen a közpénzügyek működése.

Hangsúlyoznunk kell azonban azt is, hogy az itt javasolt megoldás megvalósítása az eddigiektől erősen eltérő gondolkodásmódot igényel mind azoktól, akik a szükséges jogalkotási és kormányzati döntéseket meghozzák és végig is viszik, mind pedig a társadalom tagjaitól, akik azok gyakorlati hatásait megélik. Utóbbiaknak meg kell érteniük és elfogadniuk, hogy semmit sem adnak ingyen, így a közszolgáltatásokat sem, még inkább pedig azt, hogy amikor az állam, pontosabban az annak nevében eljáró kormányzat valakinek valamit ad – legyen az bármilyen szolgáltatás, támogatás –, akkor ezt, bizonyos kivételektől eltekintve, csakis a társadalom egészétől vagy annak bizonyos rétegeitől, csoportjaitól adminisztratív eszközökkel elvont pénzből, az adófizetők pénzéből teheti. A bevételi oldal változatlansága mellett a költségvetés pénzének elosztása a kü-

lönböző finanszírozási feladatok között végső soron zéró összegű játszma, azaz ebben nyerni kizárólag csak mások vesztesége árán lehet. Bárki, aki egy adott feladathoz több pénzt igényel, ill. új igényrel lép fel, ezt csak annak a révén kaphatja meg, ha valamely más feladat(ok)hoz, igényekre kevesebbet adnak. Kivételt képez ez alól, ha a kormányzat javítani képes a közpénzek felhasználásának hatékonyságát – jelesen csökkenteni tudja az államapparátus működésének költségeit, vagy éppen a hibás, avagy rosszul végrehajtott döntések következményeiből eredő veszteségeket –, és az ebből keletkező többlettel növeli meg a felosztható keretet. Nem nagyon ismerünk azonban példákat arra, hogy valahol így teremtettek számottevő javulást az igények kielégítésében. Ezért a gyakorlatban minden olyan követelés az állammal/kormányzattal szemben, hogy valakinek és/vagy valamilyen célra adjon pénzt, szükségképpen azt is jelenti, hogy másoknak valamely más cél(ok)ra ne, vagy legalábbis kevesebbet adjon. Ezért mindenkinek, akitől az állam a költségvetés bevételeinek érdekében pénzt vehet el, úgy kell gondolnia az ilyen igényekre, hogy a „közös erszényt” neki kell újratöltenie, ha üresedik, tehát joggal is mondhatja a követelésekre, hogy „az állam én vagyok”. Még inkább ezt kellene szem előtt tartaniuk a közélet hangadóinak, a véleményvezéreknek, a politikusoknak, midőn nyomást igyekeznek gyakorolni a költségvetés bevételi és kiadási oldalainak kialakítására vagy a követelések kielégítésére, a szavazóknak pedig az előbbieket megítélésében. Azt viszont minden fenntartás és habozás nélkül megkövetelhetjük, hogy a közös pénzünkkel történő gazdálkodás egész módja és célrendszere olyan legyen, hogy valóban a lehető leghatékonyabban szolgálja a köz javát. Ha jól belegondolunk, e tekintetben még a társadalmi szolidaritás szép eszméje mögött is nagyon józan, érzelemmentes megfontolások állnak: az az ésszerű törekvés, hogy minél kevésbé veszélyeztessék a társadalom stabilitását krízishelyzetek, ill. végsőkig elkeseredett emberek.

A szerzők által javasolt új megoldás kiindulópontja, hogy miután az államkincstár állandó deficittel küzd, ugyanakkor erőteljesen növekszik a feszültség az államtól elvárt ellátások, így a közszolgáltatások iránti igények, másrészt pedig az ezek finanszírozását biztosító adófizetési hajlandóság között, újra kell gondolni az állami feladatellátás egész rendszerét. NEM!, nem rólunk beszél, hanem a világ számos országának ebbéli problémáiról és kiútkereséséről, köztük a legfejlettebbekről is. Az Egyesült Államokról mondja például, hogy az idősödő népessége ellátásának kiadásai egyszerűen élve felfalják a kormányzatot. És hogy világosabban lássunk, fűzzük itt rögtön hozzá: miközben a nyugdíjrendszer a közszolgáltatások egyik legkritikusabb területe, annak felosztó-kirovó rendszereiben, amilyen a mi állami nyugdíjrendszerünk is, a nyugdíjas nem eltartottja, hanem sokkal inkább hitelezője a társadalomnak, hiszen aktív élete során a költségvetés elnyelte és felhasználta a majdani nyugdíjára történő befizetéseket. Azzal, hogy az állam nyugdíjjárulék fizetésére kötelezi az embereket, és/vagy helyettük a munkáltatójukat, lényegében egy szerződést létesít az egyén és az állam között, amely e befizetések ellentételeként az államnak kötelezettségévé teszi a nyugellátás biztosítását. A nyugdíj így nem kegy, hanem kötelezettség, amelynek teljesítése azonban az állam fizetőképességétől függ, és a fejlett országokban mindinkább fessegeti a társadalom működésének anyagi kereteit. Ugyanez a helyzet a kötelező befizetések ellenében biztosított egészségügyi szolgáltatásokkal is. Emlékezhetünk, Nyugat-Európa gazdaságilag legerősebb országaiban a nyolcvanas évek közepe táján jött először a jóléti állam működésében a nagy hidedeg zuhany: rá kellett döbenniük, hogy a közfinanszírozás mind nagyobb problémái miatt kénytelenek jelentősen visszaszorítani olyan kiadásokat, mint a munkanélküli-segélyek, az állam által nyújtott egészségügyi szolgáltatások, a szociális juttatások, és akkor kerültek előtérbe az állami nyugdíjrendszer finanszírozási problémái is.

A szerzők radikális paradigmaváltást és azt megvalósító technikát tanácsolnak a közszolgáltatások állami finanszírozásában, az erre vonatkozó kormányzati döntések-

ben. „Eredményorientált” kormányzást javasolnak, amelynek lényege, hogy a költségvetés egyensúlya érdekében úgy kell kialakítani a polgároknak biztosított közszolgáltatások tartalmát és terjedelmét, ahogy az utóbbiak érdemesnek találják azt megvásárolni. A megvásárlás itt értelemszerűen a befizetési kötelezettségek – adók, illetékek stb. – teljesítését jelenti. E közszolgáltatásokba pedig természetesen beletartozik magának az ezeket intéző kormányzati apparátusnak a működése is. Mindez tehát azt mondja, hogy a közszolgáltatásokban azt és annyit kell nyújtani, amire az adófizetők igényt tartanak, és olyan államapparátust kell fenntartani, amely ezt – a saját működési költségeit beleértve is – optimális hatékonysággal működteti. Alapvetően így olyan konstrukció érvényre juttatását javasolják, amely a vevők piacát teremti meg a közszolgáltatásokban, és így – legalábbis elvben – alkalmas arra, hogy a közpénzek felhasználásában hatékony működésre kényszerítse a kormányzatot – ahol a hatékonyság az állampolgárok érdekeinek való megfelelést jelenti. Ehhez a szerzők magas szakmai igényű áttekintést adnak számos országról – elsősorban az Egyesült Államok – erre irányuló útkereséséről és megoldási kísérleteiről.

Ez a konstrukció lényegében az értéktervezés bevezetését jelenti a kormányzat által nyújtott közszolgáltatások kialakításában. Maga az értéktervezés az árutermelés keretében végzett termékfejlesztés korszerű és gazdaságilag igen hatékony eszköze. Lényege a következőkben összegezzük: a termékek a felhasználók számára meghatározott funkciókat teljesítenek, azaz meghatározott igényeket elégítenek ki valamilyen mértékben. A tervezésnél meghatározható, hogy a termék milyen funkciókat teljesítsen, s az is, hogy az előállításánál mibe kerül, hogy erre képes legyen. Ez utóbbi az ún. funkcióköltség, és a termék önköltsége jelentős részben a funkcióköltségekből áll össze. Az értéktervezés menetében ezután azt kell vizsgálni, hogy a megcélzott piac a szóban forgó termékben milyen funkciókra tart igényt, s főként hogy annak árban mely funkciók költségeit hajlandó megfizetni. A javasolt új megközelítés tehát az értéktervezés logikájának megfelelően a vevők – jelen esetben az adófizetők – értékítéletét veszi alapul: annyit fordítani az egyes közszolgáltatásokra, amennyit azok fizetnének értük. A szerzők részletesen bemutatják, hogy a megvalósításra már vannak sikeres példák, útmutatásul is szolgáló gyakorlati tapasztalatok.

Ahhoz, hogy ezt a koncepciót, a megvalósításának várható hozadékát és szintűgy a buktatóit értékelni tudjuk, érdemes kiindulásul nagyon alaposan végiggondolni az alábbi, meghatározó súlyú tényezőket:

Mindenekelőtt tudnunk kell, hogy ennél csak egyetlen igazi biztosíték van arra, hogy a kormányzat valóban igyekezzék a rendszert a köz javának megfelelő optimális módon működtetni: ha számolnia kell azzal, hogy kritikus mértékben ettől függ politikai jövője, azaz hogy a polgárok kihasználják a véleményük kinyilvánításának egyedüli hatékony eszközét, tehát a választásokon mindent megtesznek azért, hogy kiűzzék a hatalomból azokat, akik szerintük rosszul teljesítenek a számukra fontos közszolgáltatások menedzselésében.

Az adófizetőkre hárított terhek tekintetében a jogalkotásnak és a végrehajtásnak is holisztikus, azaz a rendszer teljes egészét áttekintő és figyelembe vevő szemléletet és tervezést kell alkalmaznia. Az adófizetők terhelését illetően nemcsak azzal kell számolni, hogy milyen fizetési kötelezettségeket – adókat, illetékeket – rónak rájuk a törvények, valamint az egyéb adminisztratív szabályozások, hanem szintűgy azzal is, hogy milyen egyéb „vámszedőknek” szolgáltatják ki őket a jogszabályok erejével. Ez utóbbi tipikus példája, midőn egy jogszabály meghatározott esetekben kötelezővé teszi bizonyos, a magánszféra által nyújtott szolgáltatások igénybe vételét, amelyekért fizetni kell. Az adófizető számára ez végül is éppen úgy az állam működéséből reá háruló anyagi teher, mint midőn adót, illetéket kell fizetnie. Erősen elgondolkodtató például, hogy egy

demokratikus szabadságjogokra, különösképpen az egyének döntési és cselekvési szabadságára és az azzal szervesen összefüggő felelősségvállalására épülő társadalmi be rendezkedésben mennyiben indokolt az olyan állami gyámkodás, amely kötelezi a polgárokat arra, hogy bizonyos egymás közötti, teljesen rutinjellegű ügyleteikhez külső szolgáltatók közreműködését vegyék igénybe akkor is, ha ennek maguk nem érzik szükségét, és jelentősen megnöveli ezzel számukra az ügylet tranzakciós költségeit.

A társadalmi igazságosság érdekében, az állammal szembeni jogosultságok megítélésének vonatkozásában éles különbséget kell(ene) tenni két minőségileg különböző kategória között: nevezzük ezeket megszolgált jogoknak, valamint szerzett jogoknak. A megszolgált jogok tipikus példái a kötelező járulékfizetés teljesítéséből következő jogosultságok, így a nyugellátásra, egészségügyi ellátásra vonatkozó jogosultságok. Ezeket az emberek egy társadalmi szerződés reájuk vonatkozó kötelezettségeinek teljesítésével szolgálták meg, ezért a kormányzatnak nem lehet(ne) döntési joga arra vonatkozóan, hogy mennyit teljesít az ennek megfelelően nekik járó szolgáltatásokból. Szűkíteni, csonkítani azokat kizárólag csak szélsőséges kényszerhelyzetben lenne szabad, ha már végképp nincs más mód a társadalom működését súlyosan veszélyeztető költségvetési problémák enyhítésére. Ezzel szemben a szerzett jogok tipikus példái az olyan juttatásokra vonatkozó jogosultságok, amelyeket a társadalom bizonyos rétegei, csoportjai, meghatározott élethelyzetben lévő tagjai társadalompolitikai megfontolások mentén kaptak a kormányzattól. Jellemzően ide sorolhatók egyebek közt bizonyos utazási kedvezmények, foglalkozáshoz rendelt támogatások, juttatások. Ezek esetleges szűkítése a megszolgált jogokhoz képest már lényegesen kevésbé valósít meg tényleges jogsértést a kedvezményezettekkel szemben, és az erre vonatkozó döntésben sokkal inkább lehet meghatározó szerepe annak, hogy mennyire képes a költségvetés továbbra is biztosítani az ehhez szükséges forrásokat.

Szintügy kritikus jelentőségű, hogy bármilyen jók legyenek is az itt bemutatott elvek, a javasolt konstrukció és megvalósításának módszerei, valójában minden bizonnyal a helyi viszonyoktól fog döntő mértékben függni, hogyan működnek majd azok az alkumechanismusok, amelyekben a kormányzat és a társadalom az itt javasoltak szerint kialakítja a közszolgáltatások tényleges árát és tartalmát. Akiknek erősebbek az érdekeiket megjelenítő és érvényesítő képességeik, nyilvánvalóan azok kerülnek jobb helyzetbe az osztzkodásnál. Aligha kétséges, hogy a mindenkori kormányzati mérlegelésekben itt jelentős súlyt kapnak a politikai marketing szempontjai, jelesül, hogy a szóban forgó érdekelték különböző csoportjai közül melyik mennyire képes befolyásolni a kormányzat politikai jövőjét.

Öt kritikus döntés meghozatala adja a remélt megoldáshoz vezető hosszú menetelés alapját, amelynek legfontosabb elemeit, útjait-módjait a kötet csaknem 400 oldalon mutatja be. Ezek:

- A probléma azonosítása.
- A kormányzás árának meghatározása – jelesül annak megállapítása, hogy a polgárok mennyit hajlandóak fizetni érte.
- A kormányzás prioritásainak meghatározása – tehát azoknak az eredményeknek a beazonosítása, amelyeket a polgárok leginkább el akarnak érni.
- Az egyes prioritások árának kialakítása – vagyis annak meghatározása, hogy az állam mennyit hajlandó költeni a kérdéses eredmény elérésére.
- Az eredmények megvásárlása – azaz annak megállapítása, hogyan lehet a legjobban elállítani a kívánt eredményeket a reájuk fordítható árért. A stratégia fontos eleme ugyanis, hogy a kormányzat részben-egészben a magánszférától is vásárolhatja polgárai részére a közszolgáltatásokat, ha ez jobb költséghatékonyságot eredményez.

A megvalósítás eszközei, megközelítési módjai tíz csoportot alkotnak, amelyek a folyamatban megalapozzák az utánuk következőket. Ezek – a szerzők címszavaival – a következők:

- Stratégiai átvilágítás: bontás (valójában elemzés) az építkezés előtt.
- Konszolidáció – azaz a köz-, valamint a magánszférából megvásárolható elemek integrálása.
- Méretoptimalizálás – vagyis a kormányzat szervezeteinek beállítása arra a méretre, amelynél optimális költséghatékonysággal működnek. Ez értelemszerűen magába foglalhat összevonásokat is.
- A szolgáltatások beszerzése versenyeztetéssel.
- A jó teljesítményt kell jutalmazni, nem a jó szándékot – hiszen csak az eredmény számít, és tudjuk, hogy a pokolba vezető út is az utóbbival van kikövezve.
- Jobb ügyfélkiszolgálás: irányítsanak az ügyfelek – vagyis ők dönhessék el, hogy a közpénzeken nyújtott szolgáltatásoknak mi legyen a tartalmuk, és választhassanak a szolgáltatók között.
- Szüntessük meg a bizalmatlanságot – költséghatékony megoldások létrehozása a szabályok betartásának ellenőrzésében.
- Rugalmassággal az elszámoltathatóságért – lazítani a szolgáltatók adminisztratív szabályozását, ha azok nagyobb elszámoltathatóságot vállalnak.
- Állítsuk magunk mellé a közigazgatást – érdekeltté tenni a közszférát saját rendszerének és működésének javításában.
- Jobb munkafolyamatok: a piaci szféra módszereinek alkalmazása.

Dr. Osman Péter

Dr. Osman Péter, a közgazdaságtudomány kandidátusa.

A KÜLGAZDASÁG

2007. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Antalóczy Katalin: Szorításban. Globális és hazai gyógyszeripari folyamatok	7–8	58
Bíró Anikó – Elek Péter – Vincze János: A magyar gazdaság külső sokkokra való érzékenysége és korrekciós mechanizmusai	5–6	4
Botos Katalin: Árfolyamok és egyensúlytalanság	11–12	77
Csaba László: Governance and Growth	1–2	42
Csonka László: Egyetemek és vállalkozások átalakuló K+F kapcsolata	3–4	39
Elek Péter – Bíró Anikó – Vincze János: A magyar gazdaság külső sokkokra való érzékenysége és korrekciós mechanizmusai	5–6	4
Elekes Andrea – Halmi Péter – Uzonyi Györgyné: Az élelmiszer-biztonság közgazdasági hatásai	11–12	38
Erdélyi Dániel – Horváth Áron: A lakóingatlan-árak emelkedéséről	9–10	19
Gyórfy Dóra: Szabályok és választások: a költségvetési politika mozgásterét az Európai Unióban	11–12	60
Inotai András: Az Európai Unió és Kína gazdasági kapcsolatai	11–12	4
Kiss Judit: A világkereskedelem alakulásának hatása a magyar külgazdaságra	5–6	40
Kovács István: Növekvő hozadék, szabványok és a szabályozó hatóság szerepe a hálózatok iparágakban: A mobilszabványok esete	9–10	41
Majoros András: A hazai külgazdasági politika új kihívásai és lehetőségei az Európai Unió 2007. évi bővítése után	9–10	61
Papanek Gábor – Borsi Balázs – Tompa Tamás: A magyar gazdaság versenyképességét magyarázó tényezőkről	3–4	10
Ricz Judit: Az agglomerálódás klasszikus és új logikája	7–8	83
Sass Magdolna: Hogyan befolyásolják a külső szereplők a magyar vállalatok versenyképességét? Egy vállalati szintű kutatás néhány eredménye	7–8	37
Szalavetz Andrea: Műszaki fejlődés, szerkezetátalakulás és munkaintenzitás	7–8	4
Valentiny Pál: A verseny és szabályozása. Az Európai Unióban várható változásokról	7–8	18
Várhegyi Éva: A magyar bankrendszer 20 év modernizáció után	9–10	4
Vince Péter: Tulajdonosi szerkezet – tulajdonosi irányítás. Felmérések tanulságai	5–6	21
Vincze János – Bíró Anikó – Elek Péter: A magyar gazdaság külső sokkokra való érzékenysége és korrekciós mechanizmusai	5–6	4

EURÓPAI UNIÓ

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Kengyel Ákos: Az Európai Unió költségvetésének jövője. Gondolatok a kiadási oldal kívánatos struktúrájáról	5–6	49
Rác Margit: Az egységes belső piac fejlődésének sajátosságai és problémái 2003–2006 között	1–2	57

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

„EU-pályázatok felül- és alulnézetben” (Becsky Róbert)	5–6	82
--------------------------------------------------------	-----	----

KONJUNKTÚRAELEMZÉSEK 2007 TAVASZÁN

Konjunktúraelemzések 2007 tavaszán	3–4	51
Az ECOSTAT Kormányzati Gazdaság- és Társadalomstratégiai Kutató Intézet elemzése és prognózisa (Belyó Pál)	3–4	52
A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium elemzése a makrogazdasági folyamatokról és kilátásokról (Turóczy László)	3–4	56
A GKI Gazdaságkutató Zrt. elemzése és prognózisa (Karsai Gábor)	3–4	61
A KOPINT-TÁRKI Zrt. elemzése és prognózisa (Gém Erzsébet)	3–4	64
A Magyar Nemzeti Bank elemzése és prognózisa (Csermely Ágnes)	3–4	73
A Pénzügykutató Zrt. elemzése és prognózisa (Petschnig Mária Zita)	3–4	76
A Pénzügyminisztérium elemzése és prognózisa (Tabák Péter)	3–4	81

KÖRKÉRDÉSEK

A konvergenciaprogramon túl... Válaszolnak: Antal László, Antalóczy Katalin, Bod Péter Ákos, Bondár Éva, Chikán Attila, Kalotay Kálmán, Kapás Judit, Karsai Gábor, Király Júlia, Petschnig Mária Zita, Richter Sándor, Sass Magdolna	1–2	4
A konvergenciaprogramon túl... – II. rész Válaszolnak: Bartha Attila, Réti Tamás	3–4	4

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Erdős Tibor: Növekedési potenciál és gazdaságpolitika (Bischof Zsolt)	5–6	86
Hogyan működik az integráció? (Becsky Róbert)	1–2	78
Losonczi Miklós: A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai (Becsky Róbert)	9–10	78
Piacok, globalizáció, harmadik út. Lányi Kamilla válogatott tanulmányai (Greskovits Béla)	11–12	89
A bőség kosarának illúziójától a nagy kalap valóságáig – A magyar jóléti rendszer funkcióváltozásai – Szalai Júlia: Nincs két ország...? Társadalmi küzdelmek az állami (túl)elosztásért a rendszerváltás utáni Magyarországon. (Koltay Jenő)	11–12	97

A Külgazdaság szerkesztőségének különkiadványa:

FOGLALKOZTATÁSPOLITIKA ÉS A NONPROFIT SZERVEZETEK

Előszó		6
Adler Judit: Foglalkoztatáspolitikai az EU-belépést követően		9
Frey Mária: A nonprofit szervezetek szerepe az Európai Foglalkoztatási Stratégia végrehajtásában		26
Kuti Éva: Nonprofit szervezetek részvétele a foglalkoztatás és a humán erőforrás fejlesztését célzó uniós pályázatokon		46
Soltész Anikó: A civil szervezetek fejlődésének és gazdálkodásának feltételei. A gazdaságfejlesztési és foglalkoztató civil szervezetek problémái		63
Csoba Judit: A tradicionális foglalkoztatási programok és a „komplex programok” a lokális munkaerőpiacon		78
Lukács György Róbert: A szociális gazdaság és a roma szervezetek		92
Tardos Katalin: „A befogadó és sokszínű munkahelyért” képzési program tapasztalatairól		108

JOGI MELLÉKLET

2007. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Belényesi Pál: Hozzáférési árszabályozási problémák a hálózatos iparágakban, különös tekintettel a vízszolgáltatások piacára (az angol–walesi megoldás példaértéke)	5–6	53
Dr. Raffai Katalin: A közrend a kereskedelmi választott bírászkodásban	1–2	1
Dr. Somogyi Árpád: A közvetlen külföldi befektetések alapvető jogi keretei Kínában	7–8	92
Dr. Sükösd Péter: A gyógyszeriparban előforduló párhuzamos kereskedelem megítélése a közösségi esetjogon keresztül	1–2	13
Dr. Sükösd Péter: Az egyes iparágakban előforduló párhuzamos kereskedelem megítélése az Európai Közösségen belül: a gyógyszerpiac különbözőségének okai és következményei	3–4	33
Dr. Szabó Sarolta: A megvizsgálási kötelezettség és az áru kifogásolása a Bécsi Vételi Egyezményben	5–6	66
Dr. Szabó Sarolta: Parol evidence, plain meaning rule, merger clause és a Bécsi Vételi Egyezmény	7–8	81
Dr. Vigh József Ferenc: A fogyasztó védelme érdekében tett újabb lépés az EU jogalkotásában: irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról	9–10	101
Dr. Szabó Sarolta: Az alapvető szerződésszegés és a vevő elállási joga az áru vagy az okmányok fogyatékoságáért a Bécsi Vételi Egyezményben	11–12	121

ÚJ KÖNYVEK

Angol–magyar jogi, kormányzati, politikai értelmező szótár (Dr. Osman Péter)	5–6	77
Lovas Gábor (szerk.): Van megoldás (Dr. Osman Péter)	5–6	79
Olivier Torrès: Borháború (Dr. Osman Péter)	1–2	28
Új cégjogi KRESZ (Szegediné Dr. Sebestyén Katalin)	9–10	117
Vida Sándor: Az európai bíróság védjegyjogi gyakorlata (Vörös Imre)	1–2	31
David Osborne & Peter Hutchinson: A kormányzás ára. Hatékonyabb közszolgáltatások megszorítások idején (Osman Péter)	11–12	132