

55320

196

KÜLGAZDASÁG



2001. MÁJUS 05.

A tartalomból:

Körkérdés a gazdasági növekedés kilátásairól – II. rész
Válaszolnak: Botos Katalin, Csaba László, Giday András, Kállay László, Richter Sándor, Tamás István, Török Ádám • **GRZEGORZ W. KOLODKO:** Globalizáció és felzárkózás. Átalakuló gazdaságok a recessziótól a növekedésig – I. rész • **ANTALÓCZY KATALIN:** Magyar gyógyszeripar – privatizáció után • **EURÓPAI UNIÓ: FERKELT BALÁZS:** Az Európai Központi Bank és a szupranacionális monetáris politika aktuális problémáiról • **ÚJ KÖNYVEK:** Bara Zoltán – Csaba László, szerk.: Small Economies' Adjustment to Global Tendencies. (Horváth Gyula) • **JOGI MELLÉKLET: DR. VÍGH JÓZSEF FERENC:** Gyökeres változások az EK kartell-szabályozásában. A vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentesítési rendelet

XLV. évfolyam 2001/2

KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány



A KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány folyóirata

A SZERKESZTŐBIZOTTSÁG TAGJAI:

Antal László, Csaba László, Deák János, Dunai Imre, Erdély Zs. Gábor, Iványi György, Kertész Pál, Kopátsy Sándor, Köves András (elnök), Laki Mihály, Nagy András, Rába András, Schweitzer Iván (főszerkesztő), Surányi György, Széles Gábor, Tardos Márton, Tóth Tamás, Törzsök Éva, Vályi György, Vértes András.

A SZERKESZTŐSÉG: Schweitzer Iván (főszerkesztő), Landau Edit (rovatvezető), Rózsás Erika (szerkesztőségi titkár).

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

**A szerkesztőség címe: 1081 Budapest, Csokonai utca 3.
Telefon: 210-1550, 210-1551, 210-1553, 210-1554, 210-1555
25-87 vagy 24-97 mellék**

TARTALOM

Körkérdés a gazdasági növekedés kilátásairól – II. rész	4
Válaszolnak: Botos Katalin, Csaba László, Giday András, Kállay László, Richter Sándor, Tamás István, Török Ádám	
Grzegorz W. Kolodko: Globalizáció és felzárkózás.	22
Átalakuló gazdaságok a recessziótól a növekedésig – I. rész	
Antalóczy Katalin: Magyar gyógyszeripar – privatizáció után	41

EURÓPAI UNIÓ

Ferkelt Balázs: Az Európai Központi Bank és a szupranacionális monetáris politika aktuális problémáiról	62
---	----

ÚJ KÖNYVEK

Bara Zoltán – Csaba László, szerk.: Small Economies' Adjustment to Global Tendencies. (Horváth Gyula)	76
--	----

Brief Summary of the Articles	78
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vigh József Ferenc: Gyökeres változások az EK kartell-szabályozásában. A vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentesítési rendelet	17
--	----

A KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány mint a
Külgazdaság c. folyóirat kiadója az alábbi kéressel fordul a szakma képviselőihez illetve
a LAP OLVASÓIHOZ:

**2000. évi személyi jövedelemadójának 1%-át fordítsa a közgazdasági kutatás,
illetve a Külgazdaság folyóirat támogatására.**

**Adóbevallásánál kedvezményezettként jelölje meg
a KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítványt.**

Adószámunk: 19659963-2-42

Az Alapítványt a KOPINT-DATORG Rt. hozta létre 1991-ben, s az Alapító Okiratban
rögzített tevékenységi körben az alábbi feladatokat látja el:

- Ösztöndíjak, pályadíjak odaítélésével a közgazdasági kutatást, kutatókat támogatja.
- Kutatói pályára készülő egyetemistáknak ösztöndíjat ad.
- Biztosítja a „Külgazdaság” szakmai folyóirat működési feltételeit.
- Szerkeszti és kiadja a Magyar Közgazdasági Társaság lapját, a „Gazdaság” című tallózó folyóiratot, támogatja társadalomtudományi folyóiratok gazdasági tárgyú közleményeinek megjelentetését.
- Rendszeresen pályázik nemzetközi kutatási pénzekért, pótlólagos forrásokat teremtve a közgazdasági kutatás számára.
- Hozzájárul diákok, kutatók nemzetközi tanulmányainak finanszírozásához.
- Közgazdasági könyvek megjelentetését finanszírozza.
- Könyvtári klubot működtet, hozzájárulva a kutatást segítő könyvtárakban dolgozók szakmai továbbképzéséhez.

A felajánlásokat az Alapítvány a fenti célokra kívánja fordítani, s a törvényben előírt kötelezettségénél fogva az adományokkal a nyilvánosság előtt el fog számolni.

Tevékenységünkről bővebb információt nyújt az Alapítvány honlapja, melynek címe:

<http://w3.datanet.hu/~kopint>

Minden további kérdésére szívesen válaszolunk.

Nagy Katalin ügyvezető igazgató
katalin.nagy@found.datanet.hu
303-9578

Köves András kurátor
andras.koves@kopdat.hu
303-9578

**E számunk megjelenéséhez támogatást nyújtott
a Miniszterelnöki Hivatal Stratégiai Elemző Központja.**

A szerkesztésért felel: Schweitzer Iván. A szerkesztőség címe: 1081 Budapest, Csokonai utca 3. Telefon: 210-1550, 210-1551, 210-1552, 210-1553, 210-1554, 210-1555/2587 vagy 2497 mellék. Levélcím: 1389 Budapest, Postafiók 123. Kiadja a Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1081 Budapest, Csokonai utca 3. Telefon: 303-9578. A kiadásért felel: Köves András, a Kuratórium elnöke. Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalnál, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodánál (HELIR), 1900 Budapest, Orczy tér 1. közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a HELIR 215-96 162 pénzforgalmi jelzőszámra. Előfizetési díj 1 évre: 7200 Ft, fél évre: 3600 Ft, egyes szám ára: 600 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

Februári számunk

a hazai gazdasági növekedés kilátásairól, feltételeiről szóló körkérdésünk második részével indul. Ez alkalommal, egy kivétellel, kutató közgazdászoknak, kutatóhelyek, oktatási intézmények vezető személyiségeinek válaszai sorakoznak lapjainkon. Ezekhez csatlakozik a Miniszterelnöki Hivatal főosztályvezetőjének hozzászólása, aki lényegretörő, rövid elemzéssel tisztelte meg folyóiratunkat. – Nagyívű, áttekintő, kétrészes elemző tanulmányt közlünk a lengyel gazdasági átmenet egyik kulcsszereplőjének tollából, aki időnként aktív gazdaságpolitikusként, máskor bíráló tudósként egyaránt hatással volt a lengyelországi és kelet-európai vitákra, nézetek, stratégiák és döntések alakulására. A cikk a kelet-európai gazdasági átalakulás egy évtizedének értékelését és tanulságait összegzi a gazdasági növekedés aspektusából. Az első rész a kilencvenes évek ciklusainak, a nagy gazdasági válságoknak, recesszióknak és a belőlük való kilábalásnak általános jellemzését és néhány országonkénti legfőbb sajátosságot igyekszik megfogalmazni. A gazdaságpolitikai válaszokat elemezve a szerző nagy súlyt helyez az intézményrendszer szerepére, átépítésének szükségességére. – A következő cikkünk a hazai privatizáció nagy vitákat felkavaró értékeléséhez szolgáltat empirikus adalékot. A magyar iparszerkezetben a rendszerváltás megrázkódtatásainak túlélésére talán leginkább alkalmas ágazat, a gyógyszeripar privatizációjának hatását tekinti át az írás. Hat vezető vállalat esettanulmányoszerű vizsgálata a túlélésnél többről, jelentős eredményekről tanúskodik, különösen a vállalatok azon csoportjánál, amelyeket a szerző határozott privatizációs stratégiájuk alapján különböztet meg a másik csoporttól, a „sodródóktól”. Valamennyi vizsgált vállalat többségi külföldi tulajdonba került, közülük a szerző megállapítása szerint egyedül a Richter rendelkezik önálló döntési lehetőségekkel. – Európai Unió rovatunk az Európai Központi Bank (EKB) tevékenységének alapjául szolgáló monetáris politika igen kritikus elemzését adja; hasonló irányú bírálatok a külföldi szakirodalomban nem ritkák. Miközben a szerző leszögezi, hogy az euró eddigi gyengélkedéséért nem az EKB-t tartja felelősnek, értékelése szerint a monetáris politikai stratégia EKB által definiált „policy mix”-je nem alkalmas kiszámítható, transzparens és hiteles monetáris politika folytatására. Véleménye szerint szükség lenne egy, a gazdasági konvergenciát, a fiskális politikát koordináló intézmény vagy szerv létrehozására is.

A szerkesztő

Körkérdés

A gazdasági növekedés kilátásairól – II. rész

A magyar gazdaság évek óta tartó teljesítményjavulása 2000-ben is folytatódott. A kedvező irányú fejleményeket a makrogazdasági mutatók legtöbbször alakulása alátámasztja: így a GDP-bővülésnek az export, az ipari termelés és a termelékenység növekedése a fő hajtóereje. A belföldi felhasználás is nőtt, amihez hozzájárult a foglalkoztatottság, valamint a keresetek előzőeknél szerényebb ütemű gyarapodása. A növekedés az államháztartás helyzetének és a fizetési mérlegnek a javulása mellett következett be, jóllehet a kereskedelmi mérleg hiánya nőtt.

Az összkép nem ellentmondásmentes, hiszen az inflációcsökkenés mértéke nem csupán a kedvezőtlen külső hatások miatt lassabb annál, amit mind a kormány, mind az elemzők előzetesen vártak. Nem nőtt tovább a külfölditöke-beáramlás, a lakossági megtakarítások csökkentek, elmaradt a várakozásoktól a beruházások növekedése (amely a feldolgozóipart igen erőteljesen érintette), és a növekedés még mindig nem érte el a gazdaság összes régióját és szektorát.

Körkérdésünk arról kéri a véleményét, hogy a növekedést a következő időszakban a jelzett (és a nem említett) pozitív elemek, illetve a régebbi és újabb (belső/külső eredetű) feszültségek hatásai miként tudják befolyásolni.

Ezzel kapcsolatban kérdésünk a következő

- 1. Megítélése szerint a gazdasági teljesítmény javulásának melyek lesznek a továbbiakban a legfontosabb tényezői?**
- 2. A növekedés milyen létező/lehetséges feszültségeket élezhet ki, illetve oldhat fel?**
- 3. Melyek lehetnek a növekedés fenntartásának legfontosabb költségvetési, gazdaság- és pénzügy-politikai feltételei, illetve a kialakuló feszültségeket hogyan kell kezelni?***

* E számunkban a lapzártáig beérkezett válaszok második részét közöljük, a folytatás márciusi számunkban jelenik meg.

Botos Katalin

egyetemi tanár, Pázmány Péter Katolikus Egyetem, JATE

Növekedési kilátások

Nagy valószínűséggel senkit nem lepnek meg azok az összefüggések, amelyekre jövőbeni növekedési kilátásainkat alapoztam. Közismert tény, hogy az exportvezette növekedés a gazdasági helyzet meghatározója, bármennyire szeretnénk is erősíteni a belső kereslet növekedésélénkítő hatását. Ezért igen fontosak a legfőbb partnerek, így mindenekelőtt az EU növekedési kilátásai. Az pedig kedvezőnek tűnik, hiszen ez év első felében 3,75 százalékot tett ki éves bázison, s a jövő évi kilátásokat is 3 százalék fölött jelzik a kutatóintézetek. Az EU magas kapacitáskihasználása (83,7 százalék ez év második negyedében) a Purchasing Manager's Index csak kicsit csökkenő szintje (58,6 százalék augusztusban), a kiskereskedelmi eladások 3,1 százalék fölötti értéke a második negyedben biztatóak, bár az autópiacon nem olyan élénk, mint múlt év második felében volt. Az Európai Központi Bank elemzői összességében bizakodással néznek a jövő esztendő számai elé. A háztartások finanszírozásának kondíciói kedvezőek, erős teljes az üzleti bizalom, növekvő a foglalkoztatottság, s az utóbbi hatására nő a rendelkezésre álló reáljövedelem a háztartásokban. Több ország tervezi a direkt adók mérséklését, ez is jó hír. A világgazdaság egésze fellendülési fázisban van, ami az EU exportkilátási szempontjából kedvező. Noha az olajár-alakulás a bizonytalansági tényezők közé sorolható, a külső elemzők ezt nem tekintik katasztrofálisnak sem a növekedés, sem az infláció alakulása szempontjából. Ezek a tények fundamentális jelentőségűek számunkra is, amit kiegészít, hogy a kormányzat kimondottan hangsúlyt helyez a kis- és középvállalati szektor fejlődésének elősegítésére. Mert legyünk őszinték, exportunk struktúráját tekintve számunkra a legfontosabb az EU fogyasztási piacának várható változása, hiszen igen nagy súlyt képvisel gazdaságunkban az autópiacon kivitelezés. Így a beruházási boomból inkább közvetve profitálunk. Hogy a mi növekedési ütemünk természetesen várhatóan nagyobb lesz – hál' istennek – az EU-énál, azt döntően a kis- és középvállalatok és a nagy cégek közötti kapcsolat erősödésétől várhatjuk. Azok a lehetőségek, amelyek az elmúlt időben a kisvállalkozások számára megnyíltak, inkább a terciér, mint a feldolgozóipari szektor körében voltak, és számos sajátosságot mutattak. Az a tény például, hogy az ingatlanközvetítésből, -kereskedelemből származó jövedelmek a GDP-hez 10-13 százalékkal járultak hozzá, az átalakuló piacgazdaság egyik jellegzetessége.

Hatások és korlátok

Ami a növekedés feszültségfokozó hatásait és korlátozó feltételeit illeti, viszonylag könnyű helyzetben vagyok. 2000 novemberében rendezett a Magyar Tudományos Akadémia és a Szegedi Egyetem közös konferenciát Pénzügypolitika az ezredfordulón címmel. Ott több előadás is foglalkozott a fenti kérdésekkel, köztük Erdős Tibor akadémikus is, akinek gondolatait a *Külgazdaság* szeptemberi száma már korábban közölte. Ily módon csak visszautalok a mondandó lényegére, annál is inkább, hiszen azokkal teljes mértékben egyetérték. Ennek értelmében az a növekedési ütem tekinthető fenntarthatónak, amely finanszírozható, figyelembe véve a meglévő külső és belső államadósságot, s az EU-hoz való csatlakozás ezzel kapcsolatos követelményeit. Mivel a növekedés együtt járhat a kereskedelmi mérleg romlásával, lévén importintenzív, fontos, hogy kedvező hitelfeltétellel, de még inkább direkt beruházásokkal finanszírozható

legyen. Tőkevonzó képességünket mint versenyképességi indikátort szokta nem kis büszkeséggel idézni minden kormányzat. Ez utóbbinak is van azonban korlátja, nevezetesen, hogy a profitrepatriálás révén maga az országba már beáramlott külföldi tőke-állomány is ronthatja a folyó fizetési mérleget. Ahogy a hitelfelvételnek van hólabdaeffektusa, ha nem tudjuk kitermelni devizában legalább a kamatok fedezetét, úgy a direkt tőkemozgásnak is van további közvetlen beruházást kiváltó hatása, ha az eladósodást már nem engedhetjük meg magunknak, viszont a profitkivonás fedezetét nem teremti meg a külkereskedelmi aktívum. Éppen ezért egyesek – például *Antalóczy Katalin* – nem is tekintik célszerűnek, ha a direkt beruházásokat mint fizetésimérleg-kiegyenlítő tételeket vesszük számításba. A direkt beruházások profitkivonásával nem túl régen foglalkozik a szakirodalom – hiszen nem is túl régi jelenség nálunk –, s nemigen találunk annak mélyebb vizsgálatával, hogy ez miért van így. Sokak véleménye szerint természetes jelenségről van szó, ami a bejött külföldi működőtőke-állomány 5 százalékat nem haladja meg, így teljesen normális profitelvárásnak felel meg. (*Balázs Ágnes*) „Ez a műsor nem jött volna létre, ha Önök nem lettek volna”, tehát a devizakiáramlást lehetővé tevő jövedelmek meg se teremtődtek volna, ha a tőke nem áramlik korábban be. Ez természetesen igaz, de azt is vizsgálni kell, hogy milyen ágazatba?

Ha jelentős külföldi beruházások történtek az infrastruktúrába, amelynek a piaca hazai, akkor bevétele is forint, amit viszont át kell váltani dollárra. S ha az árfolyam stabilitásához – legalább a viszonylagoshoz – ragaszkodunk, akkor ez bizony a fizetési mérleget terheli. Milyen figyelemreméltó összefüggés az árfolyam-stabilitás és a tőkemozgás között! Nem elegendő annak a garantálása, hogy a profitokat, osztalékokat a folyó mérlegen keresztül akadály nélkül kell kiengedni az országból (be is, ha jön), de lám, az árfolyam-színvonalnak is – azt követően, hogy a nagy beruházások belföldön megvalósultak, méghozzá a leértékelődés hatására relatíve kedvező forintáron – célszerű stabilizálnia. Hiszen, ha ezt nem garantálnánk, a profitkivonáskor veszteség érhethetné a külföldi befektetőt, mivel maga is leértékelési nyomást gyakorol a forintra, s leértékelődő valutával osztalékokat vagy profitot kivinni drága mulatság.

A direkt beruházások feljutása kapcsolatban volt a transzformációs időszak központi eseményével: a privatizációval. Hiszen ki tagadhatná, hogy a piacgazdaságra való áttérés legfontosabb cselekménye – vagy történése? – a magánosítás volt. Elméletileg gyönyörűen hangzik, ha azt mondjuk: ez természetes, hiszen a piac nem képzelhető el tulajdonosok nélkül. „Szabadság s tulajdon...” Elvitathatatlan tény azonban, hogy ez volt a nagy lehetőség vagyoniak szerzésére, s viszonylag olcsón. Az is tény, hogy a folyamat a külföldi tőke bevonása nélkül nem bonyolódhatott volna le (legalábbis ilyen mértékben és ilyen gyorsan).

A privatizálandó vagyon fogytával azonban a vonzó lehetőségek szűkülnek. Egyébként se csupán privatizáció útján jött be a tőke, zöldmezős beruházások is szép számban adódtak, viszont a továbbiakban leginkább ezekre lehet számítani. Valószínű, hogy ezeknél a transzformációs költségek nagysága – vagy inkább kicsisége – a döntő motiváció. (Itt a transzformációs költséget az intézményi iskola szóhasználatának megfelelően alkalmaztam. Magyarán a termelési költségek, adók kedvező szintje a mérlegelés tárgya.)

A lassan stabilizálódó többi kelet-európai ország gazdasága e tekintetben még vonzóbb ajánlatokat jelenthet a profitmaximalizálást kereső tőkének. Globalizált világunkban nem biztos, hogy versenyképességünk, tőkevonzó képességünk a legelső lesz a közeljövőben. Annál is inkább, mert a transzformációs költségek az exportra termelő vállalkozásoknál igen fontosak – bár az igaz, hogy a makrogazdasági stabilitás és a működő bankrendszer is elemi előfeltétel. Ha ez valamilyen szinten a keleti szomszédainknál adott, akkor nem biztos, hogy a tőkeáramlás fő célországa továbbra is mi le-

szünk. Mondhatnám úgy is, hogy biztos nem. A jelek már mutatkoznak. Mindez nagyon határozott pénzügyi korlátját jelentheti a növekedésnek.

Ha korlátozott a külső forrásbevonási lehetőség, akkor fokozódik a belső forrásgyűjtés fontossága. Reálkamat nélkül ez nyilván nem megy. Ugyanakkor a magas reálkamat a gazdasági aktivitást visszafogja, s a költségvetés kiadásait is növeli a kamatszolgálat révén. Egyébként ez a kiadási rovat a költségvetés folyó adataiban, ahol az infláció nincs kiszűrve, tehát a teljesítendő nominális kamatfizetések szerepelnek, a magas inflációjú országoknál lényegesen magasabb deficitet eredményez, mint az alacsony inflációjú országoknál, azonos túlköltekezést – elsődleges egyenleget – feltételezve. Ezért szokták az ún. operacionális – inflációtól megtisztított – deficitet is nézni, amikor a fiskális megszorítások összehasonlító hatásvizsgálatát végzik. A szegedi konferencián *Csillik Péter* arra a következtetésre jutott számításai alapján, hogy az elmúlt tíz évben a megtakarítási ráta és a reálkamat egyaránt 3 százalék volt. Ez azt is jelentette, hogy az 1989-es minimális lakossági megtakarítás szintjéről 2000-re mintegy a GDP 44 százalékát kitevő megtakarítási állományt sikerült felhalmozni, vagyis a háztartások nettó pénzügyi vagyona ennyi. (Maga a GDP csak 2000-re érte el és haladta meg az 1989. évi szintet). Modellezte az alacsony kamat–magas növekedés és az alacsonyabb növekedés–magasabb kamat esetén kialakuló vagyonszinteket. Eredményei szerint, ha a kamatláb fele a növekedési ütemnek, akkor a vagyonszint változatlan marad. Ebből következik, hogy ha meg akarjuk őrizni a jövedelemarányos vagyon eddig elért szintjét, akkor 5 százalékos növekedéshez legalább 2,5 százalékos reálkamatlábát kell társítani.

A kulcsfeladatok köre

E kérdés megválaszolásának is kissé távolabbról futok neki. 1981–1992-ig – devizatartalékaink rendkívül alacsony szintje miatt – a fizetőképesség megőrzése volt a kulcsfeladat. A rendszerváltás után a végrehajtott, IMF által elvárt és támogatott reformlépések és megszorító gazdaságpolitika alapján visszanyert hitelképességünkkel tartalékainkat feltöltöttük, de ennek ára a bruttó adósság erőteljes emelkedése volt. A gazdaság élénkülése-élénkítése, a megindult beruházások importhatása és a nem kis kamatszolgálat erőteljes folyó deficithez vezetett, s kiváltotta a Bokros-csomagot. A radikális leértékelés és a vámpótlék bevezetése után az infláció felpörgött, a fizetési mérleg egyenlege javult. A felgyorsított privatizáció hatására beáramló jelentős devizabevétel lehetővé tette a külső adósságok csökkentését, s a devizatartalékok feltöltését is. Az 1995-től napjainkig megvalósult devizaliberalizáció lehetővé tette, hogy az OECD tagjaivá váljunk – hiszen csak ilyen minőségünkben lehetünk az EU-tagság várományosai. Az így garantált magas fokú konvertibilitás a devizatartalékok megcsapolásához is vezethet – vezetett is –, ha a devizaárfolyamok stabilitásához – legalábbis a meghirdetett csúszó árfolyam tartásához – ragaszkodunk, s valamely oknál fogva a bejövő tőke távozni kíván. Ez pedig bekövetkezhet éppen azért, mert globális világunkban a működő tőke is viszonylag könnyen változtat telephelyet, ha másutt kedvezőbbek a termelési feltételek. Legyünk őszinték, ránk is ezért esett számos külföldi vállalat választása, amikor termelését hozzánk helyezte ki. A portfólióberuházások meg különösen hozamérzékenyek. Mostani aktuális kulcsfeladatunk tehát *megtartani a bejött tőkét*. Megakadályozni, hogy a megtelepedett multinacionális cégek vegyék kalapjukat, és odább álljanak. Egyetérthetünk *Csillik Péter* következtetésével: ennek eszköze lehet a kis- és középvállalkozói réteg megerősítése. Ebben az esetben a multinacionális cégek nem érdemes felszednie a sátorfáját a máshol olcsóbb termelési – transzformációs – költségek miatt, mert a tranzakciós – a helyzet megváltoztatásával járó – költségek

többet tesznek ki. S ez az a pont, ahol számos szakértő véleménye, sőt a kormány erőfeszítései is találkoznak. A hazai kis- és középvállalkozások számára a jelenleg tervezett adómentes sáv meghatározása egy évtized óta a leghatékonyabb segítségnek ígérkezik. Ugyanakkor nem szabad elfeledkeznünk a fentebbiekben kifejtettekről sem: a hazai forrás biztosítása a hazai vállalkozásokhoz döntő fontosságú. Ehhez a vázolt összefüggések a növekedés és a reálkamat szintje között segítséget nyújthatnak. A reálkamat szintjének biztosíthatósága adott nominál-kamatszint mellett az infláció függvénye. Az első számú közellenség tehát az 1995 után felpörgött infláció leszorításának folytatása. Ezt nálunk érzékenyen érinti az olajárak alakulása, de hosszabb távon még komolyabb veszélyt jelent a kialakult – és tartósan fenn nem maradható – agrárolló nagysága. Ez fenyegető árnyékot vet növekedési terveinkre, hiszen a dezinflációt a szükségszerű kiigazítások fékezni fogják, a társadalmi feszültségek jelentkezéséről nem is beszélve.

Csaba László,

a CEU IRES tanszék egyetemi tanára,
az MTA Közgazdaság-tudományi Bizottságának társelnöke

A gazdasági teljesítmény további javulását nem lehet minden további nélkül adottnak tekinteni és a megelőző időszak irányzatait egyszerűen hosszú távra előrevetíteni. Közismert, hogy az endogén növekedés fő forrása az emberi tőkébe történő befektetés, ami korántsem azonos a beiskolázási keretszám földuzzasztásával. E tekintetben az elmúlt évtizedben súlyos mulasztások történtek. Különösen a természettudományokban, a papírnál-tollnál-számítógépnél többet igénylő területeken megszűnően van az alapkutatás, a kutatói réteg külföldre vándorol.

A fizikai tőkeképződés tekintetében különösen fontos lenne a műszaki haladást megtestesítő és piacképességét szervezeti oldalról biztosító működőtőke-beáramlásnak az erősödése. Ezzel a követelménnyel ellentétes folyamatok figyelhetők meg, miközben Lengyelország, Csehország, Észtország, egyes években már Románia és Görögország is felzárkózási trendeket mutat.

Elszomorító, hogy mintha feledésbe ment volna a magyar közgazdaságtan néhány régi felismerése a gazdasági növekedés trendvonaláról és a helyreállítási periódusról. Felelős vezetők úgy ünneplik az 1989-es szint elérését és annak csekély meghaladását, mintha sosem hallottak volna *Jánosy Ferenc* munkásságáról (esetleg valóban nem hallottak róla, ami még szomorúbb).

Úgy tűnik, hogy a befektetőbarát klíma, a kiszámítható szabályozási környezet szempontja erőteljesen háttérbe szorult a napi politikai rögtönzések és a mindent eluráló újraelosztási törekvések mögött. Pedig a külföldi tőkéért folyó versenyben 210 ország vesz részt, és amilyen nehéz a befektetői bizalmat megszerezni, olyan könnyű elveszíteni azt. Jelenleg – más-más okból – a magyar kormányzat minden számottevő befektetői körrel perben-haragban áll. Az energetikai befektetőktől a gyógyszergyártókig, a nagyfogyasztóktól a – minimálbér-emelés és az áfa-visszaigénylés 1999. évi szigorítása miatt – a kisvállalkozókig, az önkormányzatoktól a nyugdíjbiztosítók mögött álló pénzügyi befektetőkig (utóbbiak jó része kivonult) és a tőzsdén megjelenő szakmai és pénzügyi befektetői körig.

A kört a magánmegtakarítók zárják, akik a nulla körüli betéti reálhozamok „vonzásában” joggal fordulnak a fogyasztás felé. Ez nem baj, de a tapasztalat szerint importnövelő, miközben a befektetések lanygulása a kivitel lanygulásával járhat. Ebből pedig nem nagyon hosszú távon keletkezhethet fizetésimérleg-feszültség, főképp, ha a

külföldi tőke befektetése már nem fedezi a kereskedelmi hiányt. A magassá váló kamatszint ellensúlyozza az inflációcsökkentési törekvéseket, és a dezinfláció ma már jól láthatóan elakadt. A kormányzat hitelvesztése nem indokolja, hogy az infláció megfeleződése valóvá váljék. Ma már Magyarországon a kormány nem tud semmi olyat gerjeszteni, ami magától nem gerjed, így a megtakarítási és a beruházási hajlamot sem, következésképp a növekedést sem.

Az előadottak miatt a növekedés lassulása már középtávon elkerülhetetlennek mondható, és ezen a fiskális politika lazasága sem segít. A feszültségek ezért nem elsősorban az ütem túlhajtásából adódhatnak majd, hanem abból, hogy megtervezett, de létre nem jött többletjövödelmeket elosztanak. Ezt pedig el kell majd inflálni. Ez a fejletlen országokból jól ismert húzd meg, ereszd meg rángatózás visszatérését eredményezheti, pedig 1995 óta mintha épp ezt sikerült volna meghaladnunk.

Alapvető problémának látom az államháztartás állapotát, főképp a jellegzetes közfeladatok rendszerű és évek óta megfigyelhető alulfinanszírozása miatt. Ehhez járul még a NATO- és az EU-tagság reális költségeinek „játékos kedvű” rendszeres kifejtése, ugyanakkor a kiadási jogosultságok köre sem szűkült. Sürgetővé vált egy nagyléptékű államháztartási reform, mert e nélkül az EU-források fogadására alkalmatlan marad a hazai közigazgatás. Ráadásul a változatlan körű jogosultságok rövid távon csak közteheremeléssel ellentételezhetők, hosszabb távon úgy sem. Az 1997 óta helyben járó reformmunkák árát is meg kell majd fizetni. Későbbi lépések nyilván többre fognak kerülni, és nagyobb ellenállást váltanak ki. Az a tény, hogy a mai szabályozás mértékei kiüresítették az önkormányzatiságot, elfedi az államháztartás súlyos strukturális egyensúlyhiányát.

Főntartató fejlődéshez hazánkban olyan jellegű gazdasági lépések lennének szükségesek, amelyek élesen szemben állnak a jelenleg vezető két nagy párt újraelosztás-központú filozófiájával és választási platformjával. Az antiinflációs politikát elősegíthetné – az EU-csatlakozás összefüggésében is – a többek által már javasolt többéves államháztartási kiigazítási program. Ez számszerű előirányzatokat tartalmazó, sorvezetőként használható keretet szabna az éves költségvetési alkunak. 4-5 százalékos növekedés időszakában nem indokolt 4-5 százalékos reális (nem kreatívan könyvelt) deficiittel megbékélni, hisz mi lesz akkor rosszabb időkben.

A befektetőbarát környezet főbb elemei ismertnek mondhatók, megvalósításuk a rögtönzésre épülő szabályozás mellőzését tételeznék fel. A megtakarítások tartós kedvezményezése tenné lehetővé a jelenleg időszerűvé vált bizalomépítő lépések – például több tíz éves lejáratú kötvény kibocsátása – megtételét, a reálkamatszint lassú és szerves úton történő mérséklődésének előmozdítását, az államadósság mérséklésével az állam jövőbeli mozgásterének megnövelését. Ehhez inflációellenes politikát kellene folytatni az inflációellenes retorika helyett és mellett.

A magyar gazdaságra nézve jelentős veszélyforrás mindenféle voluntarista program és szabályozási elem, ez az elmúlt évszázad gazdaságtörténetének egyértelmű tanulsága. Nem lehet tetszés szerinti béraryányokat, tetszés szerinti kiemelt területeket, versenyképes termelőket államigazgatási eszközökkel kreálni. Bele kell nyugodni abba, hogy a versenybíró nem tudhatja előre, melyik ló nyeri majd az ügetőt, neki a szabályok betartása a feladata. Ebben igen nehezen tud eljárni, ha magára nézve nem tartja kötelezőnek e szabályokat – és másokat sem –, még akkor is, ha elődje által kötött szerződésekről van szó. A jogtisztelet és a jogkövető magatartás, az átlátható gazdálkodás meghonosításában a kormányzatnak példaadó szerepe van, mert a normák és más informális intézmények kialakulása nem teljesen spontán folynak csupán.

Giday András,

a Miniszterelnöki Hivatal Politikai Államtitkárság
Kormányzati Stratégiai Központjának fősztályvezetője

A növekedés lehetőségei

A gazdasági növekedés megítélésekor a közgazdászok hajlamosak arra, hogy az egyik oldalon csak a piacokat, az értékesítést, a másik oldalon pedig a termelési tényezőket (munkaerő, föld, tőke stb.) elemezzék. Eközben sokszor elsikkad az, hogy a termelési tényezőkből csak meghatározott feltételek, vállalkezési kultúra, versenyképesség esetében lesz hatékony teljesítmény, valódi növekedés. A nagy általánosítás különösen félrevezető akkor, amikor a gazdaság strukturális feszültségei viszonylag jelentősek. Elég utalni Magyarországon a vámszabad területen gazdálkodó cégek gyors termelés-felfutása és a hazai piacra termelő vállalkozások végre beindulni látszó lassú növekedése közötti különbségre.

Magyarország ma (a régió többi országához hasonlóan) kettős globális hatásnak van kitéve – és egyre erőteljesebben. Az egyik a fejlett országok nagyvállalatainak magas szinten szervezett termelési tevékenysége, a másik pedig a döntően a távol-keleti országokból érkező tömegtermelés dömping jellegű árversenye. A magyar fejlődés attól függ, hogy e kettő között mekkora mozgástér marad a hazai vállalkozások számára (munkaerőpiacok, tőke stb.), és azzal mennyire tudnak élni. Úgy a mozgástér, mint e szektor alkalmazkodóképessége bővíthető, viszont ennek csak tudatosan átgondolt gazdaságpolitikai megközelítés mellett van esélye. Példaként hozható fel e szektor növekedése számára a belső kereslet által nyújtott lehetőségek minél teljesebb kihasználása, a szolgáltatási szektor (és benne különösen a turizmus) fejlesztése, a környező országokbeli piacok lehetőségeinek a mainál jóval nagyobb mértékű kihasználása. (Hiszen igazi komparatív előny itt, a kölcsönös kereskedelemben jelentkezik és nem a fejlett országokbeli importban vagy ázsiai behozatalban.)

A hazai (tulajdonú) szektor persze csak akkor képes javítani versenyképességét, akkumulációs képességét, ha

- a csupán egy évtizedes múltjából fakadó versenyhátrányokat (az elmúlt fél évszázad piaci konkurenciaharcában megedződött és kellően feltőkésített külföldi vállalkozásokkal szemben) fokozatosan mérsékelni tudja,

- össze tudja kötni az értékláncokban (termelés, kereskedelem, fogyasztás) ma meglevő szakadásokat,

- minőségi termelési tényezőkhöz is hozzá tud jutni,

- segítséget kap abban, hogy fejlessze a vállalkezési kultúráját, és támaszkodhasson a hazai innováció eredményeire.

Kérdés, hogy a fenti reményekből mi válik valóra néhány éves távlatban. Ha a valószínűsíthető folyamatokat vesszük számba, akkor a külföldi tőke területi továbbterjedésével számolhatunk a feldolgozóiparban. Várhatóan a jelenleginél jóval intenzívebb lesz a jelenléte az ország középső, déli, illetve esetenként a keleti területeinek a nagyobb, illetve közepes méretű városaiban. A 18–25 éves korosztálynak a munkaerőpiacra való belépése, a korábbiaknál magasabb szintű képzsük a munkaerő-kínálat oldaláról segítheti ezt. Az infrastruktúra fejlesztése az ország középső és keleti területeinek a jobb megközelíthetősége, ipari parkok előkészítése úgyszintén ösztönzi a külföldi beruházások területi továbbterjedését.

A belső piac teremtette lehetőségek kihasználása ugyanakkor segítheti a hazai vállalkozókat is a teljesítményük növelésében.

A növekedés feltételei

Költségvetési feltételek

A növekedési folyamat fenntartásához szükség van az állam és ezzel a költségvetés szerepének az újragondolására, egyes pontokon a megerősítésére.

– Egyrészt szükség lenne az 1995–1996-tól igen nyomott és romló feltételek között gazdálkodó állami intézmények megerősítésére (oktatás, egészségügy, kultúra, rendvédelem kiadásai) – ami óhatatlanul magasabb kiadási szinttel jár (magasabb bérek, dologi kiadások növelése, eszközök felújítása).

– Másrészt szükség lenne az elmúlt évek növekedése által teremtett szűk keresztmetszetek oldására (lakásépítés támogatása Nyugat-Magyarországon, az elővárosokba kirajzó népesség tömegközlekedéssel és helyi infrastruktúrával való ellátása, az igényeket követő, illetve azok előtt járó szakképzés).

– Az EU-tagságra való felkészülés szintén jelentős többletterheket fog jelenteni (környezetvédelem, az EU-forrásokhoz szükséges társfinanszírozás biztosítása).

– A helyi vállalkozók versenyképességét még az EU-tagság előtt kellően meg kellene erősíteni – részben országos, részben regionális programok segítségével, melyeknek szintén jelentős lehet a forrásigénye.

A költségvetés eddiginél magasabb szintű kiadásaihoz forrás is teremthető: a növekedés emeli az adó- és járulékbévételeket, a már 60 százalékos szint alá csökkent államadósság további nagyarányú leépítése már nem szükséges. A kiadások növelése ugyanakkor belföldi piacot is teremt, és nagyobb növekedést alapoz meg.

Gazdaságpolitikai feltételek

A korábban már említett állami feladatok újragondolásán túl a gazdaságpolitika úgy tudná a legjobban segíteni a növekedést, ha megerősödne a közép-, illetve a hosszabb távú szemlélet. Ennek természetesen a gazdasági szerkezetet, a versenypiaci helyzetet befolyásoló fejlesztésekben, illetve intézkedésekben is tetten kellene öltetnie.

A középtávú szemlélet mellett törekedni kellene olyan konjunktúrapolitikai eszközök kialakítására és hatékony működtetésére, amelyek hosszabb távon is (például az euró bevezetése esetén) alkalmazhatók. A gazdaságpolitikának mérlegelnie kell a makrogazdasági kockázatokat, és reális megvalósítható intézkedéscsomagokkal, tartalékokkal kell rendelkeznie arra az esetre is, ha egyes kedvezőtlen scenáriók következésképpen be. Ma például ilyenek tűnik a külgazdasági egyensúly – hosszabb távon túlzott függést eredményez az, ha az áruk és szolgáltatások külkereskedelmében jelentkező jelentős passzívumot, illetve a növekvő profitrepatriálást évről évre újabb tőkebehozatalból tudjuk csak fedezni. A kockázatok miatt diverzifikáltabb külkereskedelmi szerkezetre lenne szükség.

A gazdaságpolitika örök dilemmája, hogy a növekedési, tőkevonzási pontokat erősítse vagy a leszakadók felsegítésére szánjon több erőforrást. A két szemlélet között hidat csak a fokozatosság, a hosszabb távlatban gondolkodás esetén lehet verni.

– Mindenekelőtt fontos a potenciális növekedési csomópontok megfelelő segítése.

– Olyan felzárkóztatási programok szükségesek, amelyek alkalmazást ígérnek és nyújtanak a közepes színvonalú termelőerők (eszközök, munkaerő stb.) számára is (mezőgazdaság, turizmus, élelmiszeripar).

A korábbi külső eladósodás hiába lett kisebb, mert a külső pénzforrásoktól való függés összességében nemigen csökkent. A spekulatív, az államkötvénypiacon és az ingatlanszektorban jelentős nagyságrendű külföldi tőke mozog. A működő tőke által kivont profit és egyéb repatriált jövedelem valószínűleg nem kisebb, mint a korábbi, magasabb adósságállomány kamatterhe.

A hazai tulajdonú termelő-, szolgáltató szektorok növekedésre fordítható forrásokat a hitelezés jelentős expanziójával kellene megalapozni, megfelelő állami rásegítés mellett (garanciavállalás, kamattámogatás).

A forint államadósság-finanszírozás súlyának mérséklődésével (helyette részben devizakötvényekkel) is el kellene érni azt, hogy a belső kamatalakulás kevésbé függjön a nemzetközi ingadozásoktól, mérséklődjön az államadósság utáni úgynevezett kamatfelár és ezzel a reálkamat is.

Az elmúlt 3 évben a forintárfolyam fokozatos reálfelértékelődése kedvezőtlen külkereskedelmi hatásokkal járt, mindenekelőtt a hagyományos, úgynevezett vámbelterületi cégek számára. Szükség lenne e tendencia korlátozására, megállítására.

Az árfolyamrendszer tekintetében jelentős változást (az ingadozási sáv jelentős szélesítését is ideértve) csak akkor kellene eszközölni, ha az új rendszer kiegyenlítettnek ígérkező külgazdasági folyamatok révén belátható ideig (2–4 évig) tartható is.

Kívánatos lenne, hogy az ún. seniorage-bevételek (évi mintegy 100-150 milliárd forint) felett valóban rendelkezzen a Kormány (ma ennek csak töredéke a jegybank befizetése a költségvetésbe).

Az infláció látványos, gyors csökkenése ellen hatnak a következő tényezők:

- a reálbér-emelkedés,
- a költségvetési bevételek súlyának a kisebb növelése (modernizációs fejlesztések),
- a monopolpozíciók (közművek, kereskedelem),
- az EU-belitől jelentősen elmaradó árszint (élelmiszer, energia).

Emiatt középtávon az euró bevezetéséhez szükséges feltételek érvényesítése (jelenen: az inflációmérséklés) és az ésszerű növekedést megalapozó gazdaságpolitika egymásnak részben ellentmondó célt jelent. Ezért alapos mérlegelés szükséges – reálgazdasági szempontból kívánatos lenne, hogy a növekedést, a versenyképesség javulását ne áldozzuk fel az euró gyors (5-6 éves) bevezetésének az oltárán.

A növekedést kísérő feszültségek

A gazdasági növekedést kísérő, nem csekély gazdasági és társadalmi feszültségek részben abból fakadnak, hogy a növekedés nagyjából még szigetszerű pontokon jelentkezik és nem, illetve jóval kisebb mértékben húzza magával a gazdaság többi területét. A gazdálkodóegységek mutatóit tekintve igen jelentősek az eltérések a külföldi tulajdonú és a hazai tulajdonú cégek között. A dinamikus növekvő vámszabad területi vállalkozások és a gazdaság többi része közötti eltérés transzformálódik egyrészt korosztályok közötti, másrészt képzettségi kategóriák közötti feszültségekké, nem is beszélve a regionális különbségek növekedéseiről (Északnyugat Magyarország és a keleti-északi területek között, és a nagyobb városok és kisebb települések között).

A rendelkezésre álló források eltérő szintje miatt sokszor kiálló feszültség van egyrészt a külföldi tulajdonú és a tőzsdei vállalkozások korszerű állóeszkőparkja, másrészt a kisvállalkozások és az állami szféra leromlott eszközei között (például MÁV, egészségügy, oktatás).

E feszültségek között számos már gátolja a növekedési folyamat területi, ágazati stb. továbbterjedését. Fontos a feszültségek kezelésében ezért két döntő momentum. Egyrészt azon pontok feloldása, amelyek ma vagy a jövőben szűk keresztmetszetként akadályozzák a növekedés továbbterjedését. Másrészt a lemaradó szektorok, területek számára olyan helyzetet indokolt biztosítani, hogy még a gazdaság integráns részét alkossák, és a területükön meglévő növekedési energiájukat ki tudják használni. A feszültségek kezelése megköveteli azt is, hogy az állam a gazdaságot érintő döntései során legyen tekintettel arra, hogy a kiadásai hol, melyik körzetben teremtenek keresletet.

A növekedést kísérő jövedelem differenciálódás miatt fel kell készülni arra, hogy a piaci erők hatásaként a leszakadó társadalmi rétegek aránya növekszik. Számukra külön segítséget kell nyújtani, elsősorban azért, hogy még munkához tudjanak jutni. A szociális támogatásokat a szűkös keretek (lásd költségvetési feltételek) miatt csak azon területekre célszerű korlátozni, ahol azzal egy mérsékelt fogyasztási színvonalat meg tudnak finanszírozni.

Remélhető, hogy megalapozott gazdaságpolitikával sikerül a 4 éve töretlen növekedési folyamatot kellő szinten úgy fenntartani, hogy annak az előnyeit a lakosság széles rétegei is élvezhessék.

Kállay László,

a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet igazgatója

1. Az első kérdésre a választ érdemes azzal kezdeni, hogy mely tényezők eredményezték az elmúlt évek javulását. A magyar gazdaságban a növekedés megindulásának alapvető feltétele volt, hogy végbemenjen egy mélyreható szerkezeti átalakulás, ami többek között a tulajdonviszonyokra, az ágazati és a méret szerinti szerkezetre, az árakra, a külgazdasági kapcsolatokra, a pénzügyi szektor szerepére terjedt ki. Annak oka, hogy a magyar gazdaságban a szerkezeti átalakulás viszonylag gyorsan és érzékelhető eredménnyel zajlott le, nagymértékben az átalakulási folyamat kezdetének fejleményeiben keresendő. A volt szocialista országok közül Magyarország vezetett be először olyan gazdasági jogrendszert, ami a külföldi befektetőknek értelmezhető volt, így a térségben hosszú évekig szinte monopolizáltuk a közvetlen külföldi befektetések piacát. Tartósan kedvező hatást gyakorolt a szerkezeti átalakulásra, hogy elkerültük a tömeges privatizációt, vagyis az ingyenes vagyonjuttatást, továbbá az állami tulajdonrész eladása során csak viszonylag kevés politikailag motivált szempont érvényesült. A gazdaság gyors liberalizálása rövid idő alatt jelentősen csökkentette a torzító tényezőket, például a közvetlen állami árszabályozást és a külkereskedelmi korlátozásokat. Így a szerkezeti átalakulás alapvetően jól orientáló piaci jelzések mellett ment végbe. A kis- és középvállalkozások a liberalizált környezetben kevés adminisztratív korláttal, de erős versenyhelyzetben jöttek létre és működtek részben betöltve azt a hatalmas jövedelemtermelési és foglalkoztatási űrt, amit a szocialista nagyvállalatok hagytak maguk mögött. A makrogazdasági stabilizáció és a privatizáció újabb hulláma a kilencvenes évek közepén korrigálta az átalakulás addig felhalmozott deficitjét, és elfogadható szintre csökkentette a külső államadósság korábban nyomasztó mértékét.

A kilencvenes évek végére a külfölditöke-beáramlás extenzív korszaka véget ért, már nem lehet számítani arra, hogy közvetlen külföldi befektetések nettó állománya pusztán a pótlólagos beáramlás következtében jelentősen nő. Ezzel gyengül a növekedés egyik legfontosabb tényezője. Mivel a kilencvenes évek első felében a világvi-

szonylatban is korszerű kapacitások gyakorlatilag a veszteséget termelő, korábbi állami vállalatok helyébe léptek, a növekedésre gyakorolt hatás kivételesen nagy volt. A jövőben egyre nehezebb lesz a jelenlegi átlagot meghaladó hatékonyságú beruházásokat eszközölni. Ez azért fontos, mert hosszabb távon a beruházások oldaláról a növekedés egyik legfontosabb magyarázó tényezője az lesz, hogy az új befektetések hatékonysága hogyan viszonyul a már meglévőkhöz.

A magyar gazdaság tehát a szerkezeti átalakulás kezdeti szakasza után azokkal a problémákkal néz szembe, amelyek minden működő piaczgazdaságban a fejlődés meghatározói. A legrövidebb megfogalmazásban a kérdés az, hogy a társadalom és a gazdaság mennyire hatékonyan gazdálkodik a rendelkezésére álló erőforrásokkal. Ebből a szempontból a jövőben a következő tényezőket tartom a legfontosabbnak.

Tőkepiac/pénzügyi közvetítés. A hazai jövedelemtulajdonosok által felhalmozott megtakarítások (mind a lakosság, mind a vállalkozások visszaforgatható nyereségét ideértve) milyen mechanizmusokkal és milyen hatékonyan találják meg a legjövődélmezőbb befektetési lehetőségeket. Rövid távon nem látszik ok igazi derűlátásra. Egyrészt a hazai tulajdonú vállalkozások tőkefelhalmozása nagyon lassú ütemű, és a gazdaság egészben a külföldi tulajdon növekszik csak jelentős mértékben, ami arra utal, hogy a tőkejövődelmek hazai tulajdonosai (összességében) nem találnak kellően jövődélmező befektetési lehetőséget. Másrészt a pénzügyi közvetítés egésze a gazdasági átmenet időszakában csökkent, és még mindig nem látni a növekedés kezdetét. Ez egyben azt is jelenti, hogy a gazdaságon belüli erőforrás-allokáció intézményei nem működnek elég jól. Megemlítem, hogy a növekedés szempontjából a megtakarítások szintjének alakulását inkább magyarázott, mint magyarázó változónak tekintem, mivel az egy adott pillanatban inkább a pénzügyi közvetítés (valós vagy torzított) jelzésein múlik, nem pedig a megtakarítási hajlandóság hosszú távú tényezőin.

A vállalkozások menedzsmentkapacitásának fejlődése. A jól működő gazdaság egyik legfontosabb, bár nem az egyetlen feltétele, hogy a vállalatok vezetése, irányítása jó legyen, és így mikroszinten is megvalósuljon az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás. A külfölditőke-beáramlás egyik fontos „mellékhatása” az volt, hogy a menedzsmentkultúra a multinacionális cégek helyi vállalatainak határát átlépve is terjedt. Fontos az is, hogy egy évtizeddel a rendszerváltás után már újabb és újabb generációk kerülnek ki az egyetemekről, főiskolákról úgy, hogy egyre jobb minőségű menedzsmentoktatásban részesültek. Emellett a gyakorlati tapasztalatok is felhalmozódnak. Ma a működő vállalkozások átlagos életkora (az egyik fontos kockázati tényező) magasabb, mint a kilencvenes évek első felében volt, amikor a vállalkozások túlnyomó többsége még kezdő volt. Ezen a területen tehát van ok óvatos derűlátásra; remélhetjük, hogy a vállalkozások gazdálkodása a legkisebbeket is beleértve javulni fog.

A munkaerőpiac alakulása. A magyar gazdaság előnyei között szokás említeni, hogy nemzetközi összehasonlításban jól képzett munkaerővel rendelkezik. Ez fontos tényezője a gazdasági teljesítmény további javításának, azonban több olyan ok is van, ami nehezíti ennek realizálását. Az uniós csatlakozási folyamat egyik következménye, hogy a munkaügyi szabályozásban erősen érvényesülni fog az alkalmazottak védelme mind a foglalkoztatás és az elbocsátás anyagi vonatkozásaiban, mind a munkavédelmi előírások szempontjából. Ez a folyamat önmagában véve egyértelműen pozitív, de a globalizálódó világban csökkenti a versenyképességet. Ugyancsak nehezen feloldható ellentmondás van a munkaerő (sokszor kényszerű) mobilitása és a foglalkoztatás szintje között, ami azt jelenti, hogy a munkanélküliség csökkentésének ára a munka világában is erőteljesen jelen levő alkalmazkodási kényszer.

2. A gazdaság mély szerkezeti átalakulása szükségképpen sok feszültséget okoz. Legfontosabb a társadalmi esélyek radikális megváltozása, és ennek nyomán a jövődél-

mi és vagyoni különbségek növekedése. Ennek egyik megnyilvánulása a tervgazdasághoz szocializálódott nemzedékek és fiatalabb, a piaci viszonyok között pályát kezdő generációk közötti feszültség. A társadalom egy része feszültségként éli meg a külföldi tőke tulajdonában levő vállalatok és a magyar tulajdonú gazdaság teljesítménye közötti különbséget is. Feszítő ellentmondás van a szociális ellátó rendszerek teljesítményével kapcsolatos várakozások és a finanszírozási lehetőségek között.

A gazdasági növekedés ezeknek a feszültségeknek egyikét sem oldja fel automatikusan, de *önmagában* nem is élezi azokat. A feszültségek egy része (például a jövedelmi és vagyoni) és a növekedés között azonban létezik egy politikai szempontból nagyon kényelmetlen átváltási összefüggés, nevezetesen, hogy a feszültségek fennmaradása, illetve újratermelődése a gyors növekedés egyik feltétele. Ha a társadalom az állami szerepvállalás valamilyen mechanizmusával sikeresen csökkenti ezeket a feszültségeket, akkor az a gazdasági növekedés lassulásával járhat. Miután az ezzel kapcsolatos döntések részben értékválasztáson alapulnak, nem lehet közgazdasági értelemben vett optimumról beszélni. Meg lehet tenni, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalkozások relatív versenyhelyzetét mesterségesen rontjuk, vagy a gazdagodás elé erősebb korlátokat állítunk, azonban a feszültségek ilyen direkt csökkentéséért a növekedés lassulásával kell fizetni.

3. Magyarország az átmeneti gazdaságú országok egyik éllovasa, a legkülönbözőbb nemzetközi fórumokon az utóbbi három-négy évben szinte csak elismerést kap. Gyakran példaként állítják a térség többi országa elé. Ezek a dicséretetek azonban veszéllyel is járnak, mert hajlamossá tehet minket arra, hogy elfelejtsük, szinte minden területen további, esetenként átfogó reformokra van szükség. A legfontosabbak a következők.

A szociális ellátó rendszerek reformja. A nyugdíjreform megtorpanása és az egészségügyi reform kormányzati ciklusokon átívelő halogatása jól mutatja, hogy milyen nagy és nem mindig előrelátható nehézségekkel kell számolni ezen a területen. A társadalombiztosítási járulékok csökkentése a gazdasági növekedéssel párhuzamosan élenkítő hatású, de a kiadási/ellátási oldal hatékonyságának javítása sürgető feladat.

A pénzügyi közvetítő rendszer szabályozásában is sok reformálnivaló van. A felelős pénzügyi magatartásban alapvetően érdekelt intézmények szerepének dominánssá válásával egyre több területen nyílik tér a rugalmasabb megoldásokra. A vállalkozások tulajdonosi kontrolljának és menedzsmentjének szabályai is sok területen korrekcióra, pontosításra szorulnak. A rövid távú érdekek (például a nemzeti vállalatok felvásárlásának megakadályozása) nem homályosíthatják el azt a szempontot, hogy a magántulajdon intézményes védelme a bonyolultabb esetekben is elsőrendű preferencia, és a tőkepiac megfelelő működésének egyik feltétele.

Talán meglepő az a javaslat, hogy a *gazdaságpolitikában a türelem* erényének kellene nagyobb teret szánni. A további strukturális átalakulás bizonyos preferenciák szerinti erőltetése sokszor többet árt, mint használ. Általános szempont, hogy a versenyképesség javítását szolgáló (és nem annak hiányát kompenzáló) gazdaságpolitikának kell prioritást adni. A hazai tőke felhalmozása csak akkor megy végbe, ha versenyképes menedzsment irányítása alatt történik meg. Kulcsfogalom a *tanulási folyamat*, és erre időt kell adni a hazai gazdaság szereplőinek. Nagyon fontos azonban, hogy a lehető legkevésbé torzított jelzések közepette érje őket a folyamatos alkalmazkodási kényszer.

A globalizáció kihívásaira a világon mindenhol még csak most keresik a választ. Segíthet ebben annak megértése, hogy nem tudjuk egyszerre meghatározni a szabályt és az eredményt. Az előbbit részben el kell fogadnunk, részben meg kell próbálnunk alakítani, az utóbbi pedig azon múlik, hogy mennyire jól állunk helyt a nemzetközi versenyben.

Richter Sándor,

a Bécsi Nemzetközi Gazdasági Összehasonlítások Intézetének kutatója

Az elkövetkező néhány év gazdasági kilátásairól való töprengés egyik kiindulópontja az lehet, hogy végiggondoljuk, várhatóan mi az, ami folytatódhat és mi az, ami nem, az elmúlt években végbement gazdasági folyamatokból. Ebben a megközelítésben az 1996 közepe óta eltelt négy és fél év egységes egésznek tűnik, amelyet vizsgálva a statisztikai mutatók jó mennyiségi és egészen elképesztő minőségi fejlődést mutatnak. A GDP összességében 22-23 százalékkal, a beruházások 50 százalékkal, az ipari termelés közel 70 százalékkal bővült. A gép- és műszeripar évi átlagos növekedési rátája 40 százalék volt. Az export értéke dollárban mérve közel kétszeresére nőtt az 1996-os 15,7 milliárdról. A kivitel szerkezetében nagyléptékű átrendeződés történt. A meglehetősen igényes EU-piacra irányuló exportban a gépipari termékek aránya az 1995-ös 28 százalékról 1999-re 60 százalék fölé került. A vizsgált időszak fontos jellemzője, hogy a külső egyensúly hiányának elfogadható (újabb külső eladósodást nem kiváltó) mértékét végig sikerült megőrizni, azaz a gazdaság kikeveredett az utóbbi évtizedeket végigkísérő stop-go ciklusokból. Mindeközben az infláció egyenletesen csökkent – legálábbis 2000 közepéig.

A fentiekben vázolt teljesítmény legfontosabb eleme a külföldi működő tőke meghatározó erejű szerepvállalása volt, egyrészt a strukturális megújulásban, másrészt a növekedés nem adósságeneráló külső finanszírozásában. Ezzel a hajtóerővel elvileg továbbra is számolni lehet, kivéve, ha a mindenkori kormány szándékosan vagy ügytelenségből a külföldi tőkét elijesztő lépések sorát teszi. A külföldi működő tőke azonban a következő néhány évben két pozitív funkciója közül inkább csak a modernizációs-szerkezetváltó hajtóerő szerepét tölti majd be, a fenntartható szintű külső egyensúlyhiány megőrzéséhez való hozzájárulása a korábbiakhoz képest csökken, mégpedig az új működőtőke-beáramlás és a profitátulások közötti olló előre látható záródása miatt. Ez utóbbi téren csak a valószínűleg 2005-ben esedékes EU-belépés előtti egy-másfél évben új lendületet kapó működőtőke-beáramlás hoz pozitív irányú változást, amennyiben az olló, a korábbi EU-bővülési forduló tapasztalataiból kiindulva, várhatóan ismét nyílni fog.

Az elmúlt négy és fél év sikereinek másik – sokkal ritkábban emlegetett – fő tényezője a lakossági jövedelmek gyarapodásának a gazdasági teljesítmény bővülésétől jócskán elmaradó mértéke volt. 22-23 százalékos GDP-növekedés mellett a háztartások fogyasztása csak mintegy 12 százalékkal nőtt, a keresetek és a társadalmi juttatások reálértéke pedig csak kb. 9 százalékkal. A térségben ezekkel az arányokkal Magyarországon teljesen egyedül áll: Lengyelországban 1996 és 2000 között a GDP kb. 29, a háztartások fogyasztása 32 százalékkal nőtt, Szlovéniában a megfelelő arányok 23, illetve 19 százalék. A transzformációs krízisen átmenő cseh gazdaságban csekély, kb. 1,5 százalékos összesített gazdasági növekedés mellett a lakossági fogyasztás kb. 9 százalékkal bővült.

A lakossági fogyasztás növekedésének az utóbbi négy és fél évre jellemző lefojtása semmiképpen sem folytatható. A következő évek növekedési pályáját úgy kell kialakítani, hogy a háztartási jövedelmek érezhetően növekedjenek, az aránytalanságok mérséklődjenek. Mindezek ellenére a felhalmozás arányának, ha lassan is, de emelkednie kellene a felhasználáson belül, azaz a fogyasztás növekedési ütemének tartósan el kell maradnia a GDP növekedési ütemétől, mivel a beruházások igen gyors bővülése elengedhetetlennek tűnik egy 2005-ös EU-csatlakozás esetén. A majdani csatlakozási szerződés, amit talán 2002 végén írnak alá a felek, pontosan ki fogja jelölni a csatlakozásig még megoldandó és nyilvánvalóan komoly környezetvédelmi, infrastrukturális és egyéb

beruházásokkal járó feladatokat. A 2003–2004-re eső ratifikációs folyamat időszakában, amikor a belépést ellenző erők az EU-országokban árgus szemekkel keresik majd, mibe köthetnek bele, ezekkel a feladatokkal elmaradni – kerül, amibe kerül – öngyilkos hiba lenne.

Kulcskérdésnek tűnik tehát, hogyan lehet a lakossági fogyasztás alakulását a különböző lakossági csoportok közötti arányok tekintetében elfogadható módon és a makrogazdasági lehetőségek által kijelölt keretek között maximális mértékben növelni. A makrogazdasági lehetőségeket a legmarkánsabban a külkereskedelmimérleg-hiány várható alakulása határozza meg. A lakossági jövedelmek területén az elmaradások és kialakult aránytalanságok egy politikailag semleges közegben is nagyon megnehezítenek e feladat megoldását, de a 2002-es választások miatt a probléma erős politikai töltetet kap.

Erre a körülményre tekintettel alapvetően *két forgatókönyv* megvalósulását tudom elképzelni. Az első, *optimista változat* azzal számol, hogy a kormány összességében le tudja győzni egy, az osztogatásra alapozó választási kampány kísértését, és 2001-ben a lakossági fogyasztás növekedése ugyan meghaladja a GDP várhatóan kb. 5 százalékos növekedési ütemét, de kevesebb mint egy százalékponttal, és az ennek nyomán regisztrált importtöbblet tűrhető keretek között marad. 2002-ben, a választások után hivatalba lépő kormány enyhe korrekciós lépéseinek következtében a lakossági fogyasztás növekedése ismét elmarad a gazdaság növekedési ütemétől. A választási ciklust így „megúszva” szabadnak tűnik a pálya egy kb. évi 5 százalékos GDP-bővüléssel, 4-4,5 százalékos lakossági fogyasztásemelkedéssel, erőteljes beruházási tevékenységgel jellemezhető és fenntartható szintű külgazdasági egyensúlyhiány mellett megvalósuló gazdasági növekedés előtt, egészen a 2005-re valószínűsíthető EU-csatlakozásig, feltéve természetesen, hogy a gazdaságot nem éri erőteljes külső sokkhatás.

A második, pesszimista forgatókönyv azzal számol, hogy 2001-ben és részben még 2002-ben is „elszalad” a lakossági fogyasztás. Ez tudatos és nem szándékos folyamatok együttes következménye lehet. Tudatos elemként szerepet játszana benne a választási kampány során a kormány által szándékosan kiáramoltatott és/vagy az adófizetőknél hagyott többlet-vásárlóerő. A kormány szándékától függetlenül vezethetne nemzetgazdasági szinten mérve túlzott fogyasztásnövekedéshez egyrészt a „hét szűk esztendő” végét érző, a tartós használati cikkek, nyaralás stb. fogyasztásában az elmaradásokat akár a megtakarítások rovására is pótolni igyekvő, a korábbiakhoz képest éppen most megváltozó fogyasztói magatartás. Másrészt ugyanez lehet a kimenetele a kötelező minimálbér rendkívüli mértékű növekedése miatt esetleg beinduló radikális béremelési követelések akár részleges sikerének is. Ez utóbbi jelenséggel elsősorban azokon a területeken kell számolni, ahol az adott, társadalmi partnerekkel nem egyeztetett minimálbér-emelés tűrhetetlenül összenyomott bérhierarchiát hoz létre. Kiemelten nagy a veszély ebből a szempontból a közületi szektorban.

Ebben a forgatókönyvben a lakosság fogyasztási keresletének erős növekedése a gazdaság jelenlegi nyitottsága mellett elsősorban külső egyensúlyromláshoz és kevésbé inflációs nyomáshoz vezetne. A külső egyensúly várhatóan nagyarányú romlása kemény stabilizációs lépésekre, a belső felhasználás növekedésének lelassítására kényszeríti az akkori kormányt 2002 második felében, de legkésőbb 2003 elején. A külső egyensúlyromlás a gazdasági növekedés ütemét csökkenti. 2002–2004-ben, azaz egészen a 2005-re valószínűsíthető EU-csatlakozásig csak évi 3,5 százalékos körüli növekedésre nyílna lehetőség, ami feltűnő visszaesés lenne az 1997–2001-es időszak növekedési átlagához képest. A gyengébb makromutatók nem tennének jót a nem adóssággeneráló külföldi, elsősorban részvényekbe fektetett portfólióberuházásoknak. A (külső) finanszírozási feladat nagyobb, a fedezetetül szolgáló nem adóssággeneráló beáramlás

pedig kisebb lenne, mint az optimista forgatókönyv realizálódása esetén. Következésképpen ismét megindulna a külső adósság növekedése, az adósságszolgálati mutatók romlanának és körülbelül az 1996–1997-es értékeket mutatnák, amelyek jobbakként ugyan a Bokros-csomag előttiéknél, de sokkal rosszabbak a mostaniaknál.

A forgatókönyvek persze mindig leegyszerűsítik az élet bonyolult összefüggéseit, a valóság gyakran a felvázolt szélsőségek közé eső eseménysorozatokat hoz. Különböző forgatókönyvek készítésének mégis van értelme, bár elsősorban akkor hasznosak, ha a döntéshozók előtt még nyitva áll a választás lehetősége a forgatókönyvek által képviselt értékek és célok között. Így tekintve a dolgot, érdemes feltenni a kérdést, hogy vajon „elment-e a hajó” 2001-et és 2002-t illetően? Személyes válaszom erre a kérdésre az, hogy igen is meg nem is. A makrogazdasági szempontból negatív fordulat beindítását kiváltható nagyszabású vásárlóerő-kiáramlás még nem indult be. Ugyanakkor a minimálbérek január 1-jétől esedékes emelésének adott módja és mértéke legalábbis elgondolkodtatja a megfigyelőt, vajon a dugó még benne van-e abban a bizonyos szellembel bélelt palackban, vagy már kihúzták az arra illetékesek?

Tamás István,

az International Business School (IBS) főigazgatója

1. Magyarország gazdasági átalakulása közismerten az egyik legsikeresebb volt a rendszerváltó közép-kelet-európai országok körében. Ezért ha a további teljesítményjavulás tényezőit keressük, mindenekelőtt e „sikertörténet” valós gazdasági és társadalmi összefüggéseire kell rámutatnunk. Ezzel kapcsolatban hadd idézzek egy politikailag elfogulatlannak tekinthető szakértői kört, a Világbank néhány hónappal ezelőtt közzétett országtanulmányának szerzőit (Magyarország az Európai Unió kapujában. Világbank, 2000. június).

Értékelésük szerint Magyarország eredményei a piacgazdaság kiépülésében több olyan tényezőnek köszönhetők, amelyek együttesen különböztetik meg az országot a többi uniós tagjelölttől. Először is Magyarország kedvező földrajzi elhelyezkedése, a magasan képzett munkaerő, a Nyugat-Európával kiépített szerteágazó kereskedelmi kapcsolatok, valamint a – már a korábbi rendszer idején elterjedt – magánvállalkozások és vállalkozói kultúra révén kedvező feltételekkel vághatott neki az átalakulási folyamatnak. Másodszor Magyarország a pénzügyi szektorra, a munkaerőpiacra és a gazdasági jogalkotásra egyaránt kiterjedő átfogó reformprogramot valósított meg, megtéremtve ezzel egy európai piacgazdaság szerkezeti alapjait. Végül pedig rugalmasan reagált a gazdasági körülmények változásaira, különösen az 1993–1994-ben kialakult súlyos külső egyensúlyhiányra, melyet költségvetési és monetáris kiigazítással és szerkezetátalakítást is tartalmazó stabilizációs programmal oldott meg.

A hivatkozott tényezőcsoportok mindegyikében megtalálható az a közös elem, ami – megítélésem szerint – nemcsak a hosszú távú gazdasági növekedésben, hanem az Európai Unióhoz való sikeres csatlakozásunkban is meghatározó szerepet játszik. Ez pedig a humántőke kiemelt fejlesztése, az általános és a szakmai képzés színvonalának folyamatos emelése.

2. Tudjuk, hogy ma már minden fejlett gazdaságban nem a gazdasági növekedést általában, hanem csak az egyensúlyi és környezeti szempontból egyaránt fenntartható növekedést tekintik valóban gazdasági sikernek. Ezért továbbra sem kerülhet le a napi-rendről a gazdasági stabilitás védelme, azaz csak akkor látom eredménynek az évi 5 százalékos vagy azt meghaladó növekedést, ha az nem jár a makrogazdasági egyensúlyi mutatók (folyó fizetési mérleg, adósságállomány) romlásával. A folyó fizetési mérleg –

azt hiszem – mindenképpen romlani fog az uniós exportlehetőségek várható szűkülése miatt, és ezt felgyorsíthatják a jövő év importszámlát növelő „választási kiadásai” is.

2000 végén már érzékelhető az erősödő – egyes elemzők szerint csak átmeneti – inflációs nyomás, s számomra kérdéses, hogy az új kétéves költségvetés fenntartható-e a kiadási oldal jelentősebb kiigazítása nélkül. Nem gondolom ugyanis, hogy a jelenlegi, amúgy is igen magas adóterhek az elkövetkező években növelhetők lennének, ugyanakkor több ágazatban kritikusnak ítélem a jelenlegi helyzetet. Sajnos ide sorolhatók éppen a humántőke szempontjából legfontosabb ágazatok is, mindenekelőtt az egészségügy, ahol a krónikus alulfinanszírozottság és a lakosság jelenlegi egészségi állapota, valamint a demográfiai trendek az ágazat teljes összeomlásával fenyegetnek. De nem jobb a kutatási szféra helyzete sem, ahol – egyes szakértői értékelések szerint – a ráfordítások GDP-hez viszonyított aránya a harmadára zsugorodott az elmúlt évtizedben.

A tartósan alulfinanszírozott szektorok esetében (egészségügy, oktatás, kutatás, közigazgatás) nemcsak az a probléma, hogy az átlagjövedelmek szintje nincs arányban a munkaerő képzettségi szintjeivel, hanem az is, hogy a „humánszektorok” döntő szerepet játszanak a remélt EU-többletforrások megszerzésében is (legnyilvánvalóbb ez az összefüggés például a közigazgatás és az önkormányzatok esetében – utóbbiak feladata lesz a Strukturális Alapokból származó támogatások pályázatok útján való megszerzése).

Nem tartom biztató jelnek azt sem, ha a jó növekedési adatok csupán politikai kampánycélokat szolgálnak. A kötelező minimálbér duplájára emelése például már rövid távon is jelentős problémák forrásává válhat. Megnöveli a kis- és középvállalkozások amúgy sem csekély költségterheit, növelve a fekete- és szürkegazdaságot, holott éppen ez utóbbi szűkítése lenne a stratégiai cél.

3. Fontos, hogy az államháztartás valamennyi alrendszerének működése mind a külföldi befektetők, mind a magyar befektetők és más jövedelemtulajdonosok számára stabil és átlátható legyen, mindez szükséges feltétele a jó növekedési környezetnek. További lényeges követelmény, hogy a foglalkoztatottak, az üzleti szféra és a kormány között partneri kapcsolat alakuljon ki, minden szereplő kiszámíthatónak érezze a másik fél magatartását, vagyis működjenek az érdekegyeztetésnek az Európai Unió által is hiányolt fórumai. Az infláció letörésének igénye is változatlan, s én személy szerint a Magyar Nemzeti Bank függetlenségének biztosítását is fontos pénzügy-politikai feltételnek tartom. E mellett ismernünk kellene az európai uniós csatlakozásnak a reális költségeit, ezek horizontális, szektorális összefüggéseit, illetve a csatlakozás után várható külső források nagyságrendjét. Ehhez is sokkal tényyszerűbb kormányzati kommunikációra lenne szükség.

Végül szeretnék visszatérni az indító gondolathoz: a humántőke, mindenekelőtt a felsőoktatás körütekintő és szakszerű fejlesztése hosszú távú fenntartható növekedésünk záloga. Egyetértek *Bródy Andrásnak a Közgazdasági Szemlében* a magyar felsőoktatásról nemrég publikált tanulmánya (A magyar felsőoktatás ingadozásairól. *Közgazdasági Szemle*, 2000. október) következtetésével, hogy ezen a területen sem lehet erőltetett növekedés a cél. A feltételek biztosítása és átgondolt fejlesztési programok nélkül a felvételi keretszámok kampányszerű emelésével csak a felsőoktatási intézmények zsúfoltsága, illetve az elhelyezkedni nem tudó hallgatók gondjai növelhetők.

A magyar gazdaság középtávú kilátásai és a növekedési tartalékok

A magyar gazdaság teljesítményjavulása kétségtelen az elmúlt években, és ma már biztosan ki lehet jelteni, hogy a gazdaság átvészelte az átalakulást. Sőt, a régió belül talán a legjobban vészelte át.

Ahogy azonban a magyar gazdaság egyre messzebb kerül az átalakulási folyamat különösen kritikus éveitől, teljesítménymércéje is egyre jobban megváltozik. A magyar gazdaság teljesítményét ma már egyre inkább az Európai Unió déli országaival, s nem Közép-Kelet-Európa volt szocialista országaival kell összehasonlítani.

A növekedés legutóbbi években mért üteme még ebben az összehasonlításban is jónak, akár kiemelkedőnek mondható. Az adott országcsoportban azonban már mások a növekedés hajtóerői, mint az átalakuló országokban. A kérdés az, hogy a magyar gazdaságban ezek az újabb fajta növekedési hajtóerők mennyire vannak jelen, illetve, hogy a kiegyensúlyozott növekedés korábbi gátjai milyen gyorsan tűnnek el.

A magyar növekedés motorjai közül a működőtöke-beáramlás lendülete kifulladt, és ebbe egyelőre valószínűleg bele kell törődni. Ehhez nem sok köze van bármilyen politikai tényezőnek. Sokkal inkább arról van szó, hogy Magyarország eddig strukturális és regionális szempontból is csak viszonylag szűk sávon tudott vonzó befektetési célponttá válni a multinacionális nagyvállalatok számára. *Strukturális szempontból* azért, mert a kulcsiparágakban (autóipar, elektronikai ipar), illetve a pénzügyi szektorban már nagyrészt megjelentek a Magyarország vagy a szűkebb régió iránt stratégiai érdeklődést mutató piaci szereplők, és újabbakra csak elvétve lehet számítani.

Valószínűleg nagyobb súllyal esik latba a *regionális szempont*: a foglalkoztatási adatok tanúsága szerint a két nyugati autópálya mentén kialakult csúcstechnológiai övezetekben már nincs megfelelő munkaerő-kínálat a kapacitások bővítéséhez, az egyéb régiók pedig csak egyes befektetők számára jelentenek vonzó célpontot. Egyes régiók működő tőkével való telítődése jelenleg szinte az egész ország telítődésének látszatát kelti, pedig csak arról van szó, hogy a széttartó regionális fejlődés miatt az ország számos területe még mindig nem vonzó célpont a stratégiai jelenlétre törekvő külföldi befektetők számára.

Nem érdemes viszont túlértékelni a néhány újabb információt bizonyos külföldi tulajdonú gyártókapacitások (Sárbogárd, Miskolc) Kelet felé való továbbtelepüléséről. Itt ugyanis olyan rövidebb távra szóló és csekély szellemítőke-igényű összeszerelő-üzemekről van szó, amelyek külföldi tulajdonba kerülése valójában csak már 1990 előtt létezett egyszerűbb ipari kultúrák időleges továbbélését tudta biztosítani. Ezek strukturális vagy technológiai szempontból meglehetősen távol állnak a valóban csúcstechnológiát megtestesítő, zömmel zöldmezős új elektronikai ipari beruházásokkal létrejött kapacitásoktól.

A működőtöke-import lendületének csökkenése és a regionális különbségek megmerevedése mellett hosszabb távon további növekedésslassító tényező, hogy Magyarország a valóban dinamikus csúcstechnikai iparágakban már ma is munkaerőhiánnyal küzd, és ez az oktatási keretszámok szerint néhány éven belül aligha enyhül.

Ennek a problémának a megoldásához önmagában nem lenne elegendő az oktatási célra szánt költségvetési előirányzat jelentős felemelése, mert a magyar felsőoktatási rendszer jelenleg nem csupán a pénzhiány miatt súlyosan túlterhelt. Hiány van nemzetközileg igazán versenyképes oktatókból is, miközben a magyar természettudományi

karok felvételi pontszámainak kirívóan alacsony szintje arról tanúskodik, hogy a társadalmi érdeklődés elfordult a fejlett ipari országokban ígéretes karrierlehetőségeket biztosító egzakt szakmáktól.

Dél-Európa több, kevésbé fejlett országában már az uniós csatlakozás előtti években a növekedés egyik motorjává vált az idegenforgalom. Ennek kezdeti jelei Magyarországon is megfigyelhetők, és a folyamat fennmaradása esetén éppen az ország egyes kevésbé fejlett területeinek jövedelemtermelő képessége erősödhet. A tengerpart hiánya miatt azonban arra nem lehet számítani, hogy a turizmus szektora Spanyolországhoz vagy Görögországhoz hasonlóan itt is egész országrészek gazdaságának alapjává váljék.

Az utóbbi néhány év látványos növekedési folyamatának töretlen folytatódása több éven át azért kevésbé valószínű, mert az eddigi, de már kifulladásra látszó és a most kibontakozó növekedési tényezők közül egyelőre az előbbieket hatása látszik erősebbnek. Ettől még nem kell pesszimista jövőképre gondolni. Akkor viszont, ha a növekedés fontosabb tényezőinek az itt felvázolt összjátéka megfelel a valóságnak, középtávon inkább a 3-4, mint az 5 százalékos körüli évenkénti GDP-bővülés lehet az általános. A dél-európai országokhoz való felzárkózást természetesen inkább az 5 százalékos növekedési ütemmel jellemezhető növekedési pálya fennmaradása segítené.

A kormányzat különböző, a Széchenyi-tervben összefoglalt növekedésösztönző törekvéseitől kétségtelenül jelentős pozitív hatás várható. Az autópálya-építés például nagyban javítja Északkelet- és Kelet-Magyarország közötti elérhetőségét és csökkenti a szállítási költségeket.

Kérdés azonban, hogy önmagában ez elegendő lesz-e a befektetői klíma megfelelő mértékű javításához az ország keleti felében. Vállalati tapasztalatok szerint ugyanis kelet felé haladva a munkaerő szakképzettsége, szakmai kultúrája és a korszerű vállalati szervezetekbe való beilleszkedési képessége is egyenetlenné válik, és sok helyütt kifejezetten romlik. Ezért szükség volna olyan gazdaság- és oktatáspolitikai erőfeszítésekre is, amelyek nyomán a szakképzett munkaerő újratermelődése meggyorsulna Kelet-Magyarországon.

A tiszántúli és az északkeleti térségben nem is egy nagy egyetemi város van, az ott kiképzett munkaerő ipari elhelyezkedésére azonban a közelben viszonylag kevés az esély. Valójában egyfajta ördögi kör hatása érzékelhető. Az infrastrukturális problémák mellett a munkaerőhiány is elriaszt sok nagybefektetőt, a munkaerő egy része viszont nem marad az elmaradottabb területeken pusztán azért, mert később talán jó elhelyezkedési lehetőségekre számíthat.

Természetesen túlságosan egyoldalú kép lenne, ha a magyar gazdaság középtávú növekedési kilátásait csak a regionális egyenlőtlenségekkel hoznánk összefüggésbe. Az uniós tagság elnyerése feltétlenül segíti majd a regionális kiegyenlítődés folyamatát és az ezzel összefüggő jelentős növekedési tartalékok kiaknázását. A növekedési folyamat kifulladásának megelőzése vagy tompítása érdekében azonban minél előbb hasznos volna a széles körű kormányzati és általánosan véve szakmai törekvés az egyelőre rosszul kihasznált növekedési hajtóerők valóban országos feltárására.

Globalizáció és felzárkózás. Átalakuló gazdaságok a recessziótól a növekedésig – I. rész

GRZEGORZ W. KOLODKO

Az átalakulási recesszió Kelet-Európában és a volt Szovjetunióban a vártnál jóval hosszabb ideig tartott. Ez egyrészt a múlt örökségének, másrészt az elkövetett gazdaságpolitikai hibáknak tudható be. A strukturális reformoknak és a fokozatos intézményépítésnek köszönhetően a poszt-szocialista gazdaságok elindultak a kilábalás útján, és egyes országok bizonyos lendületet is gyűjtöttek a gyors növekedéshez. Lehetséges, hogy a szélesebb értelemben vett globalizációs folyamatot kihasználva egy vagy két generáció múlva számos ilyen fejlődő piacgazdaság képes lesz felzárkózni a fejlett ipari országokhoz. A cikk első részében az átalakulás eddigi tapasztalatait elemző fejezeteket közöljük, a második rész a jövőről szóló megfontolásokat tartalmazza majd.

I. Bevezetés

A tervgazdaságból a szabad piac intézményrendszerének kiépítése páratlan történelmi vállalkozás. Kelet-Európa (KE) és a volt Szovjetunió (VSZU) volt tervgazdaságainak jelenleg is tartó átalakulása nélkülözhetetlen része a globalizációnak. A régióban zajló átmenet nélkül a globalizáció messze nem érné el teljes dimenzióját, nem lenne ennyire átfogó, dinamikus.

A politikai és ideológiai megfontolásokat félretéve, a piacgazdaságba való átmenet melletti legfőbb érv az a széles körben elfogadott meggyőződés volt, hogy a piacgazdaság bevezetésének következtében javulnia kell a versenyképességnek és a hatékonyságnak. Így a várakozások szerint az új rendszer bevezetése – egy rövid ideig tartó, átmeneti visszaesés után – először kilábalást, majd gyors növekedést eredményez. Ezzel szemben, számos tényező eredményeképpen nem ez történt.

Az átmenetet kísérő recesszió a vártnál jóval hosszabb ideig tartott, a visszaesés súlyosabb volt, és a kilábalás nem volt – és több esetben még mindig nem – olyan zökkenőmentes, mint amilyenek azt az átalakuló országok kormányai és a nemzetközi szervezetek várták. Valójában a gyors helyreállítás és a robosztus növekedés helyett az elhúzódó recesszió az átmenet nagy gazdasági válságába torkolt, egyes országokban végigkísérve a 90-es évek teljes évtizedét. Fontos megemlíteni, hogy a válság teljes mélységében sújtotta a két legnagyobb átalakuló országot, vagyis a körülbelül 200 milliós népességű Oroszországot, Ukrajnát és az átalakuló országok felét.

Grzegorz W. Kolodko, a varsói Közgazdasági Egyetem és a University of Rochester professzora, a TIGER intézet igazgatója.

Az átalakulás első évtizede után (1990–99) a 25 KE és VSZU ország (súlyozott) GDP-átlaga körülbelül 65 százaléka az átmenet előtti szintnek, a VSZU országok esetében ez az arány 54 százalék, a KE országokban pedig még nem érte el a jövedelem az 1989-es szintet. Természetesen nem ezt vártuk az átmenet kezdetekor. Sőt az előre nem látott folyamatok okozta meglepetés jelentős eltéréseket váltott ki a jelenlegi folyamatok magyarázatában. Igaz ez, akár a hosszan tartó visszaesés okainak magyarázatait, akár azokat az elemzéseket vizsgáljuk, amelyek az azt követő gyors növekedés (azokban az országokban, ahol ez valóban megtörtént) forrásairól szólnak. Éppen ezért érdemes elemezni az átalakuló országokban végbemenő folyamatok mögött meghúzódó tényezőket, különösen a jövőbeni döntési lehetőségek és azok politikai, illetve technikai korlátainak szempontjából.

A Bevezetést követően a II. fejezet röviden elemzi a globalizáció és a piacgazdaságra való átmenet kapcsolatait és visszacsatolásait. A III. fejezetben az átmenetet kísérő súlyos recesszió kiterjedését, dinamizmusát és általános okait mutatjuk be. A IV. fejezet a recesszió, kilábalás és növekedés különböző pályáit mutatja be, mivel ezek a folyamatok igen eltérő módon alakultak a KE és a VSZU különböző régióiban és országaiban. Az V. fejezetben az elhúzódó átmeneti válság okozta kihívásokra adható gazdaságpolitikai válaszok kerülnek részletes bemutatásra, miközben különösen nagy hangsúlyt fektetünk az intézményi vákuum fogalmára és az intézményrendszer kiépítésének fontosságára. A VI. fejezetben a globalizáció és a külső sokkok kilábalásra és növekedésre tett hatásait elemezzük, ugyanakkor megvizsgáljuk a fejlett ipari országokhoz való felzárkózás esélyét és mechanizmusát. A VII. fejezet különböző növekedési utakat és hosszú távú passzív scenáriókat mutat be egészen 2050-ig. A VIII. fejezet az aktív politika döntési lehetőségeit elemzi, illetve tanácsokkal szolgál a növekedés gyorsítása és hosszú távú fenntarthatósága érdekében. Végül a IX. fejezet a további vita alapjául szolgáló gazdaságpolitikai konklúziókat mutatja be.

II. Globalizáció és poszt szocialista átmenet

A huszadik század utolsó évtizedét a világgazdaság jelentős átalakulása jellemezte. A technológiai fejlődés új szakasza és az internacionalizálódó tőkeáramlás megváltoztatta a gazdasági teljesítmény törvényszerűségeit. A pénz- és tőkepiacok egyre növekvő liberalizációjával párosuló széles körű kereskedelmi liberalizáció új távlatokat és kihívásokat teremtett. Ezen kihívásokkal nemcsak a kormányzatoknak és a különböző nemzetközi szervezeteknek, hanem – egyre növekvő mértékben – a privát szférának és a civilszervezeteknek is szembe kell nézniük. Így az új évszázad előestéjén nemcsak a halmozódó régi strukturális problémák, hanem számos új kérdés vár elméleti megoldásra és a megfelelő gazdaságpolitikai válaszra.

Először, a magánszektor nemcsak az első számú haszonélvezője kell, hogy legyen a globalizációból és az átmenetből eredő előnyöknek, hanem a válságmenedzselésben is aktívan részt kell vennie. A magáncégek világszerte egyre növekvő szerepet kapnak, mind a fejlett piacgazdaságokban, mind a fejlődő országokban és – a széles körű privatizációnak köszönhetően – a volt tervgazdaságokban is. Így a privát szférának jóval nagyobb felelőssége van a már kialakult válságok kimenetelében. A fejlett ipari országok magánszektora – a különböző pénzügyi közvetítőket, befektetési bankokat, hedge fund-okat (fedezeti alapokat), multinacionális cégeket is beleértve – egyre inkább globális szinten folytatja tevékenységét, miközben meg kell osztania a felelősséget és részt kell vállalnia a költségek viselésében is, amikor a nemzetközi tőkeáramlás nem pozitív eredményeket közvetít.

Másodszer, a nemzetközi szervezeteknek – beleértve a nemzetközi és globális gazdasági tevékenységek bizonyos aspektusával foglalkozó regionális fejlesztési bankokat és intézményeket (például: IMF, WB, WTO, UNCTAD, ILO stb.) – koordinálniuk kell tevékenységüket. A magas fokú liberalizáció ellenére vagy bizonyos értelemben annak eredményeképpen, egymással szorosan összefüggő folyamatokat különböző szervezetek felügyelnek, de nem képesek hatékonyan összehangolni működésüket. Számos probléma az ilyen jellegű koordináció hiánya következtében alakul ki a világgazdaságban, beleértve a posztzocialista érárt is. Jó példa erre a rövid lejáratú tőke szabályozatlan áramlásából fakadó túl nagy kockázatvállalás, s bár a rövid lejáratú tőke áramlása megkönnyítheti és elősegítheti a fejlődő piacok gazdasági növekedését, ugyanakkor meg is nehezíti azt. Sajnálatos módon az elmúlt években gyakorta ez utóbbi történt. Ha a gyors kereskedelmi liberalizációból fakadó kockázat radikális pénzügyi liberalizációból fakadó kockáztnövekedéssel párosul, akkor ezen kockázatok kritikusan eszkalálódhatnak, különösen a gyenge intézményi háttérrel rendelkező gazdaságokban. Gyakran ez történik a fejlődő piacokon, különösen a posztzocialista országok körében.

Harmadszer, a nemzetközi civil szervezetek a jövőben jóval fontosabb szerepet fognak játszani. A civil szervezeteket a magánszféra, a kormányzatok és nemzetközi szervezeteik stratégiai partnerének kell tekintenünk. Jó példa lehet az ilyen jellegű tevékenységre, és fontos üzenetet közvetít a jövő számára a szegény, jelentős mértékben eladósodott országok adósságának csökkentésekor játszott koordináló szerepük. Ha a G-7 csoport vezető fejlett országai, valamint a Nemzetközi Valuta Alap és a Világbank együtt bizonyos civil szervezetekkel, mint az Oxfam vagy a Jubilee 2000 közösen néznek szembe az adósságválság okozta kihívással, akkor az eredmények érzékelhetőek lesznek. A jövőben minden bizonnyal jóval több ilyen jellegű kezdeményezés lesz, különösen az emberi tőkébe való befektetés és a természetvédelem területén, valamint a szegénység és egyenlőtlenség elleni harcban. Az átalakuló országok ugyancsak egyre növekvő mértékben fognak részt venni ilyen jellegű törekvésekben. Ez segíteni fog számukra a gyorsabb növekedés feltételeinek megteremtésében, mivel ez a tevékenység szorosan kapcsolódik a tanulási folyamathoz és a világgazdaságban való kedvezőbb részvételhez.

Negyedszer, a piacgazdaságba való átmenetnek *per se* a globalizáció szempontjából is fontos jelentése van. Számos ország nyilvánvalóan a teljes piacgazdaság felé vezető úton halad. Mások – mint például Kína –, miközben a jelenlegi gazdasági rendszerüket próbálják megreformálni, hamarosan minden valószínűség szerint csatlakoznak a fenti folyamatokhoz. Az átalakulási folyamat mindhárom alkotó eleme, vagyis a stabilizációval egybekötött liberalizáció, az intézményrendszer kiépítése és az ipari termelőkapacitások átalakítása kapcsolatban van a nemzetközi, így a globális folyamatokkal (Kolodko, 1992b).

A stabilizációval egybekötött liberalizáció kapcsolódik az azelőtt viszonylag zárt gazdaságok megnyitásának folyamatához. Ezt nemcsak a nemzetközi munkamegosztásban való aktívabb részvétel, hanem ezen országok exportjának és importjának jövedelmüknél gyorsabb növekedése (illetve recesszió esetén a jövedelem-visszaesésnél lassúbb csökkenése) is tükrözi. A folyamat eredményeképpen a hazai és a nemzetközi vállalatok szabadon ki- és beléphetnek a már liberálisan szabályozott hazai piacra. Ráadásul azokban az országokban, ahol a tőkepiaci liberalizáció is végbement, a még gyerekcipőben járó hazai tőkepiac pillanatok alatt a globálisan integrálódott pénz- és tőkepiac részévé válik. A nemzetközi befektetők főleg a pénzügyi és a közszolgáltatási szektorba hatolnak be. Ennek eredményeképpen azonban – azon túl, hogy ezen szektorok nyújtotta szolgáltatások színvonala javul – felmerül annak a kockázata, hogy létrejön egyfajta „függő kapitalizmus” (*dependent capitalism*) (Poznanski, 1997). Az ilyen

jellegű kockázat abból az aszimmetrikus helyzetből fakad, hogy a transznacionális vállalatok és külföldi befektetők beruháznak az adott országba, miközben ezek az országok nem képesek elegendő tőkét akkumulálni ahhoz, hogy külpiacon befektetőként léphessenek fel, hiszen saját tőkeigényüket sem képesek kielégíteni. Ez a kihívás csak hosszú távon, befejezett pénzügyi liberalizációt, egészséges fundamentumokat és gyors növekedést feltételezve küzdhető le.

Az intézményrendszer kiépítése, különösen az erőforrások piaci allokációjának feltételeit megteremtő új jogrend kialakításán és szervezetek létrehozásán keresztül ugyancsak kapcsolatban áll a globalizáció folyamatával. Számos rendelkezés egyben egy nemzetközi és globális intézményrendszer részét képezi, például kereskedelmi szabályozás és liberalizáció a WTO-nak megfelelően, vagy a természetvédelmet célzó szabályok és döntések. Nélkülözhetetlen része a globalizációnak – és azzal nem ellentétes – a különböző regionális integrációk létrejötte, például az Európai Unióval (később azon belül), és a kezdeti szétesés után a FÁK-kal. A globalizáció folyamán a nemzetgazdaságok intézményrendszere egyre hasonlóbba válik, és minél nagyobb a hasonlóság, annál könnyebben erősíthető az integráció és a globalizáció folyamata.

A fent említett reformok összessége a meglévő ipari termelőkapacitás mikroökonómiai átalakulásához vezet (*Lavigne, 1999*). A folyamatok jelentős része a multinacionális vállalatok fokozódó térnyerésével párhuzamosan zajlik. Így az átalakuló országok termelési és elosztási folyamatának egyre növekvő hányada tekinthető a világgazdaság részének. A növekvő működőtőke-beáramlás (FDI) jelentős mértékben hozzájárul ehhez a folyamathoz. Ugyanakkor a jövőbeni növekedés döntő feltétele a jelenleginél magasabb megtakarítási hajlandóság, így a magasabb tőkeakkumulációs képesség kialakulása (*Kolodko, 1999b*).

Ebből a szempontból hosszú távon a működőtőke-beáramlásra csak az egészséges hazai tőkeáramlás kiegészítőjeként szabad tekinteni. A globalizációs folyamat eredményeképpen a működő tőke beáramlása folytatódni fog, még azután is, hogy az 1990-es évek működő tőke beáramlása növekedéséért nagy részben felelős privatizációs folyamat véget ér. Így a jövőben is várható, hogy az FDI a mikroökonómiai átalakulást célozza, és hosszú távon is hozzájárul a versenyképesség javításához. Mindez valószínűleg tovább javítja majd az átmeneti gazdaságok növekedési potenciálját.

III. Az átalakulási recesszió és az 1990-es évek nagy gazdasági válsága

A rendszerváltást megelőzően a volt tervgazdaságok kibocsátása folyamatosan bővült. Ráadásul gyors ütemben. Az 1990-es éveket megelőző négy évtizedben az átlagos éves növekedési ütem 4,8 százalék (Csehszlovákia) és 8,2 százalék (Románia) között volt.¹ Ilyen növekedési ütem mellett a GDP az első esetben 16 év, míg az utóbbiban kevesebb mint 9 év alatt duplázódott meg. Ugyanakkor a tervgazdaságok növekedésének számos specifikus jellemzője volt. Ezek közül legalább ötöt érdemes megemlítenünk, melyek a megállapításainkat alátámasztják.

Először, a kormányzatok makacs erőfeszítései ellenére – vagy igen gyakran a gazdasági folyamatokba való beavatkozásuk és a források bürokratikus elosztása következtében – léteztek specifikus növekedési ciklusok (*Bauer, 1978; Kolodko, 1976*). Bár a

¹ Az ebből az időszakból származó adatok megbízhatósága megkérdőjelezhető. De ha léteznek is hibák, azért a hosszú időszakok elemzése és az országok összehasonlítása nem válik lehetetlenné. Az ezekből az elemzésekből származó következtetéseket azonban óvatosan és fenntartásokkal kell kezelni. Mi is így teszünk.

Növekedési ciklusok a tervgazdaságokban, 1950–1989

		Évek, a nettó materiális termék növekedési üteme százalékban, a változás előjele az előző időszakhoz képest										
Bulgária	n. a.	1953–56	1957–59	1960–63	1964–67	1968–71	1972–75	1976–80	1981–85	1986–88	1989	
		6,5	14,0	6,0	9,1	7,4	8,3	6,4	3,5	5,2	0,5	
		–	+	–	+	–	+	–	–	+	–	
Csehszlovákia	1950–52	1953–56	1957–61	1962–65	1966–69	1970–75	1976–78	1979–84	1985–88	1989		
		10,0	6,5	7,4	0,8	7,2	5,3	4,7	1,8	2,4	1,9	
		–	+	–	+	–	–	–	–	+	–	
NDK	1950–52	1953–56	1957–59	1960–63	1964–69	1970–75	1976–86	1987–88	1989			
		18,0	6,7	8,7	2,2	5,0	5,7	4,4	3,3	2,5		
		–	+	–	+	+	–	–	–	–		
Magyarország	n. a.	1951–53	1954–56	1957–60	1961–65	1966–69	1970–74	1975–78	1979–85	1986–88	1989	
		9,3	2,0	11,0	5,4	7,2	6,2	5,0	0,9	1,6	0,4	
		–	–	+	–	+	–	–	–	–	+	–
Lengyelország	1950–53	1954–57	1958–63	1964–68	1969–70	1971–75	1976–78	1979–82	1983–85	1986–88	1989	
		9,8	9,1	5,4	7,1	3,7	9,8	4,9	6,5	4,9	3,9	0,2
		–	–	+	–	+	–	+	–	–	–	–
Románia	n. a.	1951–53	1954–56	1957–59	1960–62	1963–66	1967–70	1971–76	1977–79	1980–84	1985–88	1989
		17,0	5,0	10,6	7,6	10,5	7,0	11,5	7,7	4,0	5,4	–5,8
		–	–	+	–	+	–	+	–	–	–	+
Szovjetunió	1950–51	1952–53	1954–56	1957–63	1964–68	1969–73	1974–78	1979–88	1989			
		16,0	8,2	11,6	6,0	8,2	6,5	5,0	3,3	2,6		
		–	+	–	+	–	–	–	–	–		

n. a.: nincs adat.

Források: Központi Statisztikai Hivatal (GUS), Varsó – egyes évek és a szerző számításai.

kibocsátás folyamatosan nőtt, a középtávú növekedési ütem ingadozott. A gyorsuló növekedési szakaszokat egy korrekciós időszak követte, amikor a növekedés lassult. Később egy újabb expanzió vette kezdetét, és a sorozat nagyjából megismétlődött (1. táblázat). Ez a két sajátosság, vagyis a periodikus fluktuáció endogén mechanizmusa és a mozgások viszonylag állandó jellege alátámasztják a folyamatok ciklusként való értelmezését.

Másodszor, a növekedés alapvetően „rossz minőségű” volt, mivel még a viszonylag jobban működő gazdaságokban sem sikerült a hiányjelenséget teljes mértékben eliminálni. Ez komoly gazdasági és politikai feszültséget okozott. Az áraránytalanságok további akadályokat gördítettek a gyors és stabil növekedési ütem fenntartása elé. A késői szakaszban a hiányt egyes országokban nyílt (ár/bér) infláció kísérte. Így egy úgynevezett „hiányinflációs” szindróma alakult ki (Kolodko–McMahon, 1978). Ennek következtében a növekedés tartós egyensúlytalansággal párosult. Az elosztás központi tervezése mellett ez pont ellentétes volt azzal, mint amit a hatóságok vártak.

Harmadszor, a magas növekedési ütem ellenére az életszínvonal nem javult elég gyorsan. A szocialista (kommunista) fejlődési modell a nehézipar és a beruházási hajlandóság bővülésén alapult, így a fogyasztás mindig alacsonyabb ütemben nőtt. A növekedés ciklikus természetéből fakadóan a fogyasztás növekedése is ingadozott, bár a fogyasztás változékonysága legnagyobb részben a beruházással szemben történt. Mindazonáltal a túl lassú (legalábbis az emberek várakozásait el nem érő) életszínvonaljavulás egyre növekvő társadalmi elégedetlenséget váltott ki, ami további lendületvesztéshez vezetett. Ez a tényező, együtt a hiány-infláció jelensége okozta kényelmetlenséggel, képes megmagyarázni, hogy nem túl alacsony ütemű gazdasági növekedés mellett mi vezetett a szociálpolitikai rendszer egyensúlyvesztéséhez.

Negyedszer, a növekedés a „kimerülés” jeleit mutatta (Poznanski, 1996), üteme lassult. Különösen a késői szakaszban, az 50-es, 60-as évek kezdeti gyors növekedése után a növekedési ütem jelentősen csökkent. A folyamatot a beruházások termelést meghaladó ütemű bővülése kísérte, vagyis a hatékonyság romlott. Mivel a munka termelékenysége még ennél is lassabban nőtt, az 1980-as évek második felében a növekedés szinte stagnált, és 1989-re ténylegesen megállt. Így a növekedési potenciál megszűnt. Később, sajnálatos módon az átalakulás kezdetével egy időben a kibocsátás csökkenni kezdett, és az infláció jelentősen felgyorsult. Így ezek az országok – bár különböző fokon és eltérő ideig – az egyik betegségből, vagyis a haldokló tervgazdaság hiányinflációjából a másikba, vagyis a fejlődő piacgazdaságban a visszaesést kísérő infláció betegségébe estek (Kolodko, 1992a).

2. táblázat

A tervgazdaságok átlagos növekedési üteme (nettó materiális termék) 1950–1989 között (Százalék)

	1950–89	Az első ciklus első fázisa	Az utolsó ciklus utolsó fázisa
Románia*	8,2	17,0	5,4
Bulgária**	6,9	több mint 10,0***	5,2
Lengyelország	6,7	9,8	3,9
Szovjetunió	6,5	16,0	3,3
NDK	5,9	18,0	3,3
Magyarország*	5,0	9,3	1,6
Csehszlovákia	4,8	10,0	2,4

* Az 1953–1989-es időszak átlaga.

** Az 1951–1989-es időszak átlaga.

*** Becslés.

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal (GUS), Varsó – egyes évekre és a szerző számításai.

Ötödször, a felzárkózási folyamat már a tervgazdaságban kezdetét vette. Különösen a kezdeti időszakban a viszonylag kevésbé fejlett országok, például Bulgária és Románia jóval gyorsabban növekedtek, mint a magasabb termelékenyséű, így magasabb életszínvonalat élvező országok, például Magyarország és Csehszlovákia (2. táblázat). Ugyanez igaz a Szovjetunió belüli növekedésre is, a Kaukázus és a közép-ázsiai köztársaságok jóval gyorsabban növekedtek, mint a kelet-európai köztársaságok. Bár kisebb mértékben, hasonló volt a helyzet a jugoszláv köztársaságok esetében is, ahol például Macedónia gyorsabban ütemben növekedett, mint Szlovénia.

Ezután kezdetét vette az átalakulási recesszió. A legjobb esetben három évig – Lengyelországban 1989 közepétől 1992 közepéig –, a legrosszabb esetben akár tíz évig – Ukrajnában 1990-től 1999-ig – is eltartott. Az előbbi esetben a GDP körülbelül 20 százalékkal esett vissza, majd kezdetét vette a kilábalás, illetve a növekedés. Ukrajna esetében a kibocsátás több mint 60 százalékkal csökkent, és csak 2000-ben kezdett növekedni. Míg összesen három ország – Lengyelország 1996-ban, Szlovénia 1998-ban és Szlovákia 1999-ben – volt képes elérni az átalakulás előtti kibocsátási szintjét, a skála másik végén még Ukrajnánál is rosszabb helyzetben lévő országok vannak. Grúziában és Moldáviában az 1999-es GDP körülbelül egyharmada az 1989-es szintnek, és további négy volt szovjet köztársaságban a felét sem éri el. A kelet-európai gazdaságok közül hat országban a GDP az 1989-es kibocsátási szint háromnegyede körül vagy az alatt ingadozik (3. táblázat).

A nagy gazdasági válság tehát tény. Ugyanakkor nem szabad megfeledkezni arról, hogy az átalakuló gazdaságok esetében is igaz, hogy a rendelkezésünkre álló adatok messze nem tökéletesek. Jelentős torzítás ered a hivatalosan be nem jegyzett, adót nem fizető feketegazdaság meglétéből. A lényeg azonban az, hogy a feketegazdaság figyelembevétele növelné a kibocsátás szintjét és a foglalkoztatást, de nem feltétlenül növelné a növekedési ütemet, illetve nem feltétlenül enyhítené a recessziót. Más szavakkal, nyilvánvaló, hogy az átalakuló gazdaságok valós kibocsátása jóval – körülbelül 15-30 százalékkal – magasabb, mint a hivatalosan elfogadott szint. Ez azonban csak a szintet, vagyis a növekedés számításánál figyelembe vett bázist, de nem magát az ütemet változtatja meg.

Ugyanakkor el kell ismernünk, hogy az átalakulás kezdetekor bekövetkezett kibocsátás-visszaesés mértéke egyes esetekben túlbecsült. A tényleges termelés egy része nem szűnt meg, csak egyszerűen átkerült – leggyakrabban az eszközökkel egyetemben – a „fehérből” a feketegazdaságba. Később a privatizáció e sajátos formája (mivel a hivatalos szektor állami tulajdonú volt, míg a be nem jegyzett tevékenység magántulajdonba került) a valószínűleg magasabb hivatalos növekedési ütemet eredményezett, mivel a már meglévő, de be nem jelentett termelő tevékenységet fokozatosan bejelentették, így az a hivatalos kibocsátási statisztika részévé vált.

Így a feketegazdaság jelensége kétféle torzítást vitt a kezdeti recesszióról és a kilábalásról alkotott képbe. Megtörténhetett, hogy a recesszióra vonatkozó adataink a valóságoshoz képest túloznak, de az is valószínű, hogy a későbbi növekedés a valóságban alacsonyabb ütemű volt. Érdekes, hogy a legtöbb elemzés jóval nagyobb figyelmet fordít az előbbi, mint az utóbbi jelenségre. A lényeg az, hogy hosszabb távon – mondjuk egy vagy két évtized alatt – a két ellentétes folyamat semlegesítheti egymást.

Mindig azt vártuk, hogy a növekedés hamarabb beindul, mint az valójában megtörtént. Például Lengyelországban az átmenet kezdetén a kormány prognózisai szerint a recesszió csak egy évig tart majd, és a GDP csökkenésének mértéke nem fogja meghaladni a 3,1 százalékot. Valójában a visszaesés három évig tartott és a becsültnél hatszor erősebb volt. *Gomulka* [1990] 4,7, 8,7 és 7,9 százalékos növekedési ütemet becsült az 1991–93-as időszakra. Míg ezek az adatok összességében 22 százalékos növekedést

Recessió és növekedés az átalakuló gazdaságokban
GDP növekedési ütemek (százalék), 1989–1999

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Reál GDP 1999- ben, 1989= 100
Lengyelország	0,2	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,2	7,0	6,1	6,9	4,8	3,8	121,6
Szlovénia	-1,8	-4,7	-8,9	-5,5	2,8	5,3	4,1	3,5	4,6	3,9	3,5	107,6
Szlovákia	1,4	-2,5	-14,6	-6,5	-3,7	4,9	6,9	6,6	6,5	4,4	1,9	101,5
Magyarország	0,7	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	5,1	4,2	99,2
Cseh Köztársaság	1,4	-1,2	-11,5	-3,3	0,6	3,2	6,4	3,8	0,3	-2,3	-0,3	94,7
Albánia	9,8	-10,0	-27,7	-7,2	9,6	9,4	8,9	9,1	-7,0	8,0	7,1	92,5
Üzbegisztán	3,7	1,6	-0,5	-11,1	-2,3	-4,2	-0,9	1,6	2,4	3,3	3,0	92,3
Belorusszia	8,0	-3,0	-1,2	-9,6	-7,6	-12,6	-10,4	2,8	10,4	8,3	1,5	78,2
Horvátország	-1,6	-7,1	-21,1	-11,7	-8,0	5,9	6,8	6,0	6,5	2,3	-0,7	77,2
Észtország	-1,1	-8,1	-13,6	-14,2	-9,0	-2,0	4,3	3,9	10,6	4,0	0,0	75,7
Románia	-5,8	-5,6	-12,9	-8,8	1,5	3,9	7,1	4,1	-6,9	-7,3	-4,1	73,0
Macedónia	0,9	-9,9	-7,0	-8,0	-9,1	-1,8	-1,2	0,8	1,5	2,9	0,6	72,0
Bulgária	0,5	-9,1	-11,7	-7,3	-1,5	1,8	2,1	-10,1	-7,0	3,5	1,4	66,8
Litvánia	1,5	-5,0	-6,2	-21,3	-16,0	-9,5	3,5	4,9	7,4	5,2	0,0	65,4
Kirgizisztán	4,0	3,0	-5,0	-19,0	-16,0	-20,0	-5,4	7,1	9,9	1,8	0,0	60,4
Kazahsztán	-0,4	-0,4	-13,0	-2,9	-9,2	-12,6	-8,2	0,5	2,0	-2,5	-1,7	60,2
Litvánia	6,8	2,9	-10,4	-34,9	-14,9	0,6	-0,8	3,3	8,6	3,6	1,5	60,1
Oroszország	2,6*	-4,0	-5,0	-14,5	-8,7	-12,7	-4,1	-3,5	0,8	-4,6	1,5	56,1
Türkmenisztán	-6,9	2,0	-4,7	-5,3	-10,0	-18,8	-8,2	-8,0	-26,1	4,2	17,0	51,2
Azerbajdzsán	-4,4	-11,7	-0,7	-22,6	-23,1	-19,7	-11,8	1,3	5,8	10,1	3,7	45,2
Tádzsikisztán	-2,9	-1,6	-7,1	-29,0	-11,0	-18,9	-12,5	-4,4	1,7	5,3	5,0	44,1
Örményország	14,2	-7,4	-17,1	-52,6	-14,8	5,4	6,9	5,8	3,1	7,2	4,0	42,5
Ukrajna	4,0	-3,4	-11,6	-13,7	-14,2	-23,0	-12,2	-10,0	-3,2	-1,7	-2,5	35,7
Grúzia	-4,8	-12,4	-20,6	-44,8	-25,4	-11,4	2,4	10,5	11,0	2,9	3,0	33,8
Moldávia	8,5	-2,4	-17,5	-29,1	-1,2	-31,2	-3,0	-8,0	1,3	-8,6	-5,0	30,5
Bosznia-Hercegovina	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	-5,7	58,9	50,1	19,4	6,6	x
Jugoszlávia	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	2,5	6,1	5,8	7,6	1,5	-37,3	x
GDP-súlyozott átlag **												
KE-13	-0,2	-6,6	-10,7	-3,6	0,4	3,9	5,5	4,0	3,6	2,4	1,7	99,3
FÁK-12	0,6	-3,7	-6,0	-14,2	-9,3	-13,8	-5,2	-3,5	0,9	-3,5	0,3	54,3
KE és VSZU-25	0,3	-5,0	-8,1	-9,5	-5,0	-6,0	-0,5	-0,2	2,0	-1,2	1,0	71,3

n. a. – Az adat nem áll rendelkezésünkre.

* Szovjetunió.

** A használt súlyok az EBRD 1996-os nominális dollár GDP-re vonatkozó becslései.

Forrás: (1) EBRD 1999. (2) Az 1. táblázat forrása. (3) 1999-re az előzetes adatok és prognózisok részben a PlanEcon 1999a és 1999b forrásokból, illetve az elérhető nemzeti statisztikákból származnak. (4) Bosznia-Hercegovinára és Jugoszláviára vonatkozó adatok a PlanEcon 1999b forrásból származnak.

jelentősen e három évben, a valóságban a kibocsátás 1990-ben 12 százalékkal és 1991-ben további 7 százalékkal esett vissza. Csak ezek után, 1992–93-ban nőtt a gazdaság előbb 2,6, majd 3,8 százalékkal. Jobb gazdaságpolitikai reakciókat feltételezve *Borensztein és Montiel* [1991] Magyarország és Lengyelország esetében 6,5 százalékos, míg a volt Csehszlovákia esetében 3,25 százalékos átlagos GDP-növekedést prognosztizál az 1991–95-ös időszakra. *Summers* [1992] várakozása szerint a lengyel gazdaság már 1991-ben fordulóponthoz érkezett volna (2 százalékos növekedés), és az azt követő időszakban szárnyaló, 5-6 százalékos ütemben kellett volna bővülnie. Úgy becsülte, hogy Magyarország, Lengyelország, Románia és Jugoszlávia 1992-től, míg Bulgária és Csehszlovákia 1993-tól fog pozitív növekedést mutatni, miközben a kelet-európai országok növekedési ütemének súlyozatlan átlaga az 1992-re becsült 0,8 százalékról az évtized végére 4 százalékra fog gyorsulni. Ezzel szemben 1992-ben a régió kibocsátása további 3,6 százalékkal csökkent (az 1990–91-es körülbelül 17 százalékos visszaesés után), és az évtized végére mindössze 2 százalékkal bővült.

Nemcsak a független szakértők, de a kormányok és az érintett nemzetközi szervezetek is tévedtek. A Nemzetközi Valuta Alap (IMF) a „World Economic Outlook 1991” (Világgazdasági kitekintés, 1991) című kiadványában publikált prognózisa szerint a kelet-európai régió már 1992-től növekedési pályára lép. Miután 1991-re 1,5 százalékos visszaesést jeleztek előre (szemben a valós 10,7 százalékos összeomlással), 1992-re 2,8 százalékos, 1993-ra pedig 4,4 százalékos (IMF 1991) GDP-növekedést vártak, ezzel szemben az első évben a GDP 3,6 százalékkal csökkent, majd azt követően is csak szerény 0,4 százalékos növekedést mutatott.

Ekkor a várakozások ingája a másik végletbe csapott. A „World Economic Outlook” 1992. októberi kiadványában – az 1991-es súlyos recessziót mutató adatok hatása alatt – az előrejelzések lényegesen megváltoztak. A kelet-európai országok esetében a korábban 2,8 százalékosra becsült növekedéssel szemben 1992-re 9,7 százalékos recessziót prognosztizáltak. A volt szovjet gazdaságok esetében ugyanerre az évre 18,2 százalékos visszaesést prognosztizáltak, míg a GDP csökkenése „csak” 14,2 százalékos volt.

Számos oka volt annak, hogy a korai prognózisok utólag túl optimistának bizonyultak, és hogy a várakozások nem igazolódtak be. Az átmenet kezdeti szakaszára a teljes bizonytalanság volt jellemző, így pusztán az átmenetet kísérő folyamatok jelenlétének köszönhetően nem volt nehéz tévedni. Ugyanakkor le kell szögeznünk, hogy a valódi hibákat nem a prognózisokban, hanem az alkalmazott gazdaságpolitikában és annak elméleti megalapozottságában kell keresnünk. Az előrejelzésekben elkövetett hibákért az alkalmazott gazdaságpolitikát és az azt alátámasztó elméleteket okolhatjuk (*Kolodko*, 1991 és 1999d; *Nuti*, 1992; *Poznanski*, 1996; *Stiglitz*, 1999). Valójában mi okozott olyan súlyos recessziót, hogy az sok esetben akár évtizedig tartó, igen alacsony növekedéssel járó gazdasági válságba torkollott?

Az 1990–99-es évek nagy átalakulási válságát lehetetlen egyedül a múlt örökségével és a külső sokkok hatásaival magyarázni (*Mundell*, 1997). Ezek a tényezők természetesen lényeges szerepet játszottak, ugyanakkor nem lehet rájuk hárítani a teljes felelősséget minden szerencsétlenségért (mivel egy évtized alatt elveszíteni a GDP felét vagy több mint felét valóban súlyos szerencsétlenség). A kritikus szerepet ebben az időszakban a gazdaságpolitika játszotta, amely gyakran tévedett. Az elkövetett legkomolyabb hibák egyike a piacgazdaságot megalapozó intézményrendszer kiépítésének negligálása. A fejlődő piacgazdaságok teljesítménye sokkal inkább függ az intézményi háttértől, mint az átfogó gazdaságliberalizációtól.

Így az általában a „túl gyors kontra túl lassú” liberalizációról és privatizációról szóló vita félrevezette a gazdaságpolitikát. (*Kolodko–Nuti*, 1997; *Stiglitz*, 1998) Az elméleti kérdést és a pragmatikus kihívást nem a liberalizáció és nem is a privatizáció

sebességének megválasztása jelentette, hanem az, hogy ezen folyamatokat hogyan kellene megtervezni és összehangolni (pontosabban egyes esetekben nem összehangolni) az intézményrendszer kiépítésével.² Amennyiben az intézményrendszer kiépítése nem erősítette a fenti folyamatokat, akkor az egyszerre több szálon futó átalakulási folyamat elemei nem voltak megfelelően összehangolva. Így a növekedés helyett tovább romlott a mikroökonómiai hatékonyság, ami végül a kibocsátás ilyen súlyos és hosszan tartó visszaeséséhez vezetett.

IV. A recesszió, a kilábalás és a növekedés különböző pályái

Van még egy érv, bár indirekt, ami bizonyítja azt a nagyon fontos állítást, hogy a recesszió és a növekedés nem a múlt öröksége, és nem is a jó, illetve rossz szerencse függvénye, hanem igenis az alkalmazott politikától függ. A múlt rendszer öröksége néha segít, azonban posztoszocialista országok esetében legtöbbször akadályt jelent. De akármilyen is ez az örökség, a gazdaságpolitika a döntő. Az érv az, hogy számos strukturális, intézményi, geopolitikai és kulturális hasonlóság ellenére ezek az országok igen különböző pályára mentén mozogtak a rendszerváltás első évtizedében (EBRD, 1999; Kolodko, 2000a; Blejer–Skreb, 2000). A követett pályákat minden egyéb tényezővel szemben a politika formálta (és fogja formálni) a leginkább. Ez a legfőbb oka annak, hogy bizonyos országokban a recesszió három, maximum öt évig tartott, míg más gazdaságokban az egész évtizedre rányomta bélyegét. Így a kibocsátás jelenlegi szintje két tényező függvénye. Egyrészt annak, hogy milyen súlyos volt a kibocsátás visszaesése a recessziós időszak egyes éveiben, másrészt annak, hogy ez az időszak hány évig tartott.

Egyes országokban a recesszió rövidebb ideig tartott, ugyanakkor súlyosabb volt, mivel a GDP drasztikusabban csökkent. Más országokban a recesszió hosszabb ideig tartott, ugyanakkor nem volt olyan súlyos, mivel a termelés kisebb mértékben esett vissza az adott időszakban. 1999-ben az átmenet nagy gazdasági válsága által leginkább sújtott két országban, Moldáviában és Grúziában a GDP körülbelül egyharmada volt az átmenet előtti szintnek. Míg Moldávia esetében nyolc évig tartó recesszió és kétévnnyi növekedés, addig Grúziában hatévnnyi GDP-csökkenés és négyévnnyi növekedés eredményezte ezt az arányt. Ugyanakkor voltak olyan országok, mint például Örményország, ahol a visszaesés csak négy évig tartott, de ez elegendő volt ahhoz, hogy a nemzeti jövedelem az átalakulás előtti szint 40 százalékára essen vissza, és voltak olyan országok is, mint Románia, ahol a kibocsátás hét éven keresztül csökkent, ugyanakkor 1999-ben a GDP az 1989-es szint 76 százaléka volt (4. táblázat).

Az átmenet és még inkább az azt kísérő recesszió, válság és a kilábalás természeténél és lényegénél fogva páratlan folyamat. Extrém példák állnak rendelkezésünkre a GDP egy év alatt történő 50 százalékos csökkenésére – 1992-ben Örményországban –, illetve 17 százalékos növekedésére – 1999-ben Türkmenisztánban. Kiszámíthatjuk azt is, hogy egy adott évben milyen óriási különbség volt a GDP legnagyobb mértékű csökkenése és növekedése között. Ez a különbség a legszélsőségesebb esetben, 1992-ben meghaladta az 55 százalékpontot. Még az átalakulás tizedik évében is, 1999-ben a különbség nagyobb volt 20 százalékpontnál. Összességében ezekben az években nem kevesebb, mint 57 esetben a GDP csökkenésének mértéke két számjegyű volt, ugyan-

² Mind a nagy gazdaságok, mint Oroszország, mind a kis gazdaságok, mint Albánia szélsőséges esetében megtörtént, hogy más országokhoz, például Lengyelországhoz vagy Szlovéniához viszonyítva nagyobb magánszektor (a GDP-hez való hozzájárulásként mérve) jelenléte ellenére a teljesítmény lényegesen alacsonyabb volt. A hatékonysága javulása szempontjából nem a liberalizáció kiterjedtsége és nem is a magánszektor aránya a meghatározó, hanem az előbbi országok esetében a fennálló intézményi űr, az utóbbiakban a viszonylag egészséges intézményrendszer és a helyes gazdaságpolitika.

akkor nem meglepő, hogy a növekedés mutatója csak hét esetben volt két számjegyű. Meg kell azonban hagyni, hogy a kibocsátás kezdeti összeomlása után minél előrehaladottabb volt az átmeneti folyamat, annál kisebb volt a növekedési ütem ingadozása.

4. táblázat

A recesszió és a növekedés időtartama 1990–1999 között (évek száma)

	Átmeneti recesszió	Kilábalás	Második generációs visszaesés	Növekedés	Recessziós évek összesen	Növekedés évei összesen
Albánia	3	4	1	2	4	6
Örményország	4			6	4	6
Azerbajdzsán	6			4	6	4
Belorusszia	6			4	6	4
Bulgária	4	2	2	2	6	4
Horvátország	4	5	1		5	5
Cseh Köztársaság	3	5	2		5	5
Észtország	5			5	5	5
Macedónia	6			4	6	4
Grúzia	5			5	5	5
Magyarország	4			6	4	6
Kazahsztán	6	2	2		8	2
Kirgizisztán *	5			4	5	5
Lettország *	3	1	1	4	4	6
Litvánia	5			5	5	5
Moldávia	7	1	2		9	1
Lengyelország	2			8	2	8
Románia	3	4	3		6	4
Oroszország	7	1	1	1	8	2
Szlovákia	4			6	4	6
Szlovénia	3			7	3	7
Tádzsikisztán	7			3	7	3
Türkmenisztán *	7			2	7	3
Ukrajna	10				10	0
Üzbegisztán *	5			4	5	5

* Ezekben az országokban 1990-ig bővült a gazdaság, a recesszió csak 1991-ben kezdődött.

Forrás: A szerző összeállítása a 3. táblázat adatai alapján.

A legrosszabb év az 1992-es volt. Ekkor egyedül Lengyelországban nőtt a GDP, szerény 2,6 százalékos mértékben, mivel ott a kilábalási folyamat már az év közepén megindult. Az összes többi országban csökkent a GDP, a csökkenés mértéke 2,9 (Kazahsztánban), illetve 3,1 (Magyarországon) százaléktól egészen 44,8 (Grúziában), illetve 52,6 (Azerbajdzsánban) százalékig terjedt. A teljes országcsoport esetében a recesszió ebben az évben igen mély volt, a GDP visszaesésének mértéke összességében 9,5 százalékra rúgott. Ez akkor történt, amikor az átmenet békés úton haladt előre, csak elszórtan, kis területeken történtek összecsapások a helyi katonai erőkkel. Természetesen ez utóbbi esetekben a drámai visszaesés magyarázata nyilvánvaló, és mivel ezek a konfliktusok további torzulásokhoz vezettek, a kibocsátás tovább csökkent.

A legjobb év az 1997-es volt, amikor a strukturális reformok korai gyümölcsei már kezdtek beérni, de még sem a kelet-ázsiai, sem az orosz pénzügyi válság nem hatott

negatívan a régió gazdasági tevékenységére (Montes–Popov, 1999). Abban az évben csak öt országban csökkent a kibocsátás (beleértve az átmenet ezen szakaszában szokatlan, 26,1 százalékos visszaesést Türkmenisztánban), míg a maradék 20 ország mindegyikében nőtt a GDP. A leggyorsabb, 11, illetve 10,6 százalékos növekedést Grúziában és Észtországban mérték. A teljes régió átlagában a súlyozott GDP-k növekedési üteme 2 százalékos volt. Majd ezek után 1998-ban a ráta újra 1,2 százalékos csökkenést mutatott. Lehetséges, sőt nagyon valószínű, hogy ez volt az utolsó év, amikor mind a teljes KE, mind a teljes VSZU-régióban csökkent a kibocsátás.

Nincs egyértelmű modell az átalakuló országokban lezajló „recesszió, kilábalás és növekedés” folyamatsorra. Az átalakulás első évtizedét egyedi folyamatnak kell tekintenünk, amely nem állítható párhuzamba semmilyen már múltbeli folyamattal, és várhatóan nem ismétlődik meg a jövőben. Számos specifikus tényező hatott ilyen tekintetben a fejleményekre.

Először is, a kibocsátás visszaesésének kezdete eltérő időpontokra tehető az egyes országokban. Néhányukban, mint például Litvániában és Üzbegisztánban a liberalizáció elhalasztásával lehetségessé vált az átalakulási recesszió kezdetének egészen 1991 végéig, 1992 elejéig történő kitolása. Ugyanakkor hasonló okokból, vagyis a strukturális reformok elhalasztásának köszönhetően egyes országokban, mint Türkmenisztán (a szovjet utódállamok csoportján belül), mint Horvátország (a volt Jugoszlávián belül) vagy mint Románia (volt KGST-tagállam) esetében a termelés már 1989-ben csökkenni kezdett. Így a recessziót kiváltó kezdeti hatás nem egyezett meg az egyes átalakuló gazdaságok esetében. Egyes országokban a visszaesés pont az átalakulási folyamat kezdetének, míg másokban pont az átmenet késleltetésének eredménye.

Másodsor, a recesszió mélysége különbözött egyrészt a tervgazdaságból fakadó kezdeti torzulások, másrészt az alkalmazott gazdaságpolitika függvényében. Minél súlyosabbak voltak a torzulások – mint a nem teljesítő külső adósság problémája, a nyílt infláció, a hiány, az ártámogatási rendszer elterjedtsége, nem hatékonyan működő állami vállalatok sora stb. – annál súlyosabb volt a visszaesés. De a kezdeti években a recesszió azokban az országokban is súlyosabb volt, amelyek túl radikális liberalizációs politikát próbáltak folytatni. Ha a fenti tényezők egyszerre voltak jelen – és pontosan ez történt például Lengyelországban 1989–90-ben és Oroszországban 1992–93-ban –, akkor a kezdeti recesszió még súlyosabb volt.³

Az ellenkező esetre – amikor nincsenek jelen a megreformált szocialista gazdaságra jellemző torzítások, és a liberalizáció fokozatosan megy végbe – nem létezik példa. Ugyanakkor az 1990-es évek kínai és a vietnami tapasztalata azt mutatja, hogy ha viszonylag kevés a gazdaságban jelen levő torzulás és nem túl gyors a liberalizáció üteme, akkor a növekedés lehet gyors és – legalább a jelen ideig – fenntartható.⁴

Harmadszor, azokban az országokban, amelyek képesek voltak még az előző rendszerben megreformálni gazdaságukat, az átalakulást kísérő recesszió rövidebb ideig tartott. Minél jobban sikerült a tervgazdaság gazdasági és pénzügyi működését megreformálni, annál rövidebb ideig tartott a rengeteg, a piacgazdaság kialakulása szempontjából lényeges új intézkedés bevezetése. Ennek következtében kevesebb időt vett

³ Természetesen az orosz és a lengyel példa sokban különbözik egymástól. Oroszország esetében a GDP 8,8 százalékkal már azelőtt visszaesett (1990–91-ben), mielőtt a lényegi liberalizáció megtörtént. Lengyelország esetében 1989 közepéig bővült a kibocsátás, és csak amikor a liberalizáció üteme lényegesen felgyorsult, akkor kezdett csökkenni a GDP.

⁴ A Kínában és Oroszországban végbemenő egymással ellentétes növekedési folyamatokat a huszadik század utolsó évtizedének legmegdöbbentőbb világgazdasági eseményének kell tekintenünk. Míg Kínában ebben az időszakban a GDP megduplázódott, Oroszországban megfeleződött. Ennek természetesen fontos geopolitikai következményei is vannak.

igénybe az allokáció hatékonyságának javítása, így a növekedési pályára való visszatérés. Pontosan ez történt Magyarországon és Lengyelországban, csakúgy, mint Szlovéniában. Az észtországi tapasztalatok is alátámasztják ezt az érvelést, ahol egyes piacorientált reformok – szemben a volt szovjet utóállamokkal – ugyancsak viszonylag korán végbementek.

Ezek a megfigyelések nem mondanak ellent annak a következtetésnek, miszerint a korlátozott reformok hozzájárultak a fokozódó pénzügyi destabilizációhoz (Kornai, 1986). A reformok különböző eredménye ugyancsak különbözően hatott a visszaesésre, majd az expanzióra. A legjobb példa ebben az esetben is Magyarország, és különösen Lengyelország. Ezekben az országokban az 1980-as évek reformjai egyrészt fiskális és monetáris egyensúlyzavarhoz vezettek. De a másik oldalról – és hosszabb távon ez a hatás mutatkozott fontosabbnak – ezek a változások nagyobb rugalmasságot és jobb alkalmazkodó képességet eredményeztek. Így ezen ellentmondásos folyamatok hosszú távon a növekedés szempontjából pozitív eredményt hoztak: a kilábalás hamarabb megkezdődött és a növekedés gyorsabb volt.

Negyedszer, ha a recesszió időszakát a kilábalás követi is, ez még nem jelenti azt, hogy az átalakulási válság véget ért. Az 1990-es évek folyamán legalább tízszer megtörtént, hogy a már javuló eredményeket felmutató gazdaság újra recesszióba esett. Sőt, az ilyen „második generációs átalakulási válságok” hat esetben egy évnél is hosszabb ideig tartottak. Ezen eseményeket nem pusztán a külső sokkok, sokkal inkább a növekedés fenntartásához szükséges egészséges fundamentumok és az erős intézményi háttér hiánya okozták. Más szavakkal, az átalakuló gazdaságokban – és esetükben ez sokkal inkább igaz, mint az érett piacgazdaságok esetében – attól, hogy a növekedés beindult, még nem biztos, hogy fennmarad. A megindult növekedést jó gazdaságpolitikával fenn kell tartani, és az is lehet, hogy mindez nem elegendő, ha nem létezik a jó gazdaságpolitika működési környezetét biztosító megfelelő intézményrendszer. Ebből az egyszerű okból fakadóan kétségtelen, hogy a jövőben is lesznek példák a jövedelem visszaesésére. A visszaesés bizonyos esetekben gazdaságpolitikai hibák, máskor az üzleti ciklusok következménye lesz. Ugyanakkor ami a „második generációs átalakulási válságokat” illeti, legtöbbször a rossz gazdaságpolitika, a negatív külső sokkok vagy mindkettő együttesen felelős. A poszt-socialista országokban az üzleti ciklusok mechanizmusa még nem teljesen indult be, mivel az csak a nemrég bevezetett piaci mechanizmusok erősségének függvénye.

Ötödször, nem szabad elfelejtenünk, hogy a múltban elkövetett gazdaságpolitikai hibák következtében lecsökkent nemzeti jövedelem okozta veszteségekért nem kárpótol a jelenlegi és a jövőbeli növekedés. Abban az esetben, ha a növekedés az azt megelőző strukturális reformok miatt történt kibocsátáscsökkenést követi, akkor ezt a recessziót tekinthetjük egyfajta „intézményi befektetésnek”. Ha nem, akkor a recesszió és a válság egyszerűen visszafordíthatatlan jóléti veszteséget eredményez (Nuti, 1992).

Az átalakulás első évtizedének végére a régió aggregált GDP-je alig éri el az átmenet előtti szint 70 százalékát. Az ilyen jellegű elemzés célja egyrészt egy adott ország átalakulás előtti kibocsátásának a jelenlegi GDP-jével, illetve más országok relatív kibocsátásával való összehasonlítása (Lásd 3. táblázat). Ugyanakkor hasznos lehet egy pillantást vetnünk az 1990-es évek aggregált kibocsátására is. Ha egy adott országnak sikerült elérnie az átmenet előtti kibocsátási szintet, míg egy másiknak nem, akkor ezt gyakran úgy magyarázzák, hogy az előbbi ország jobban teljesített, legalábbis a növekedés tekintetében. De megtörténhetett az is, hogy az utóbbi ország relatív kibocsátása az egész évtizedben magasabb volt, mint az előbbié.

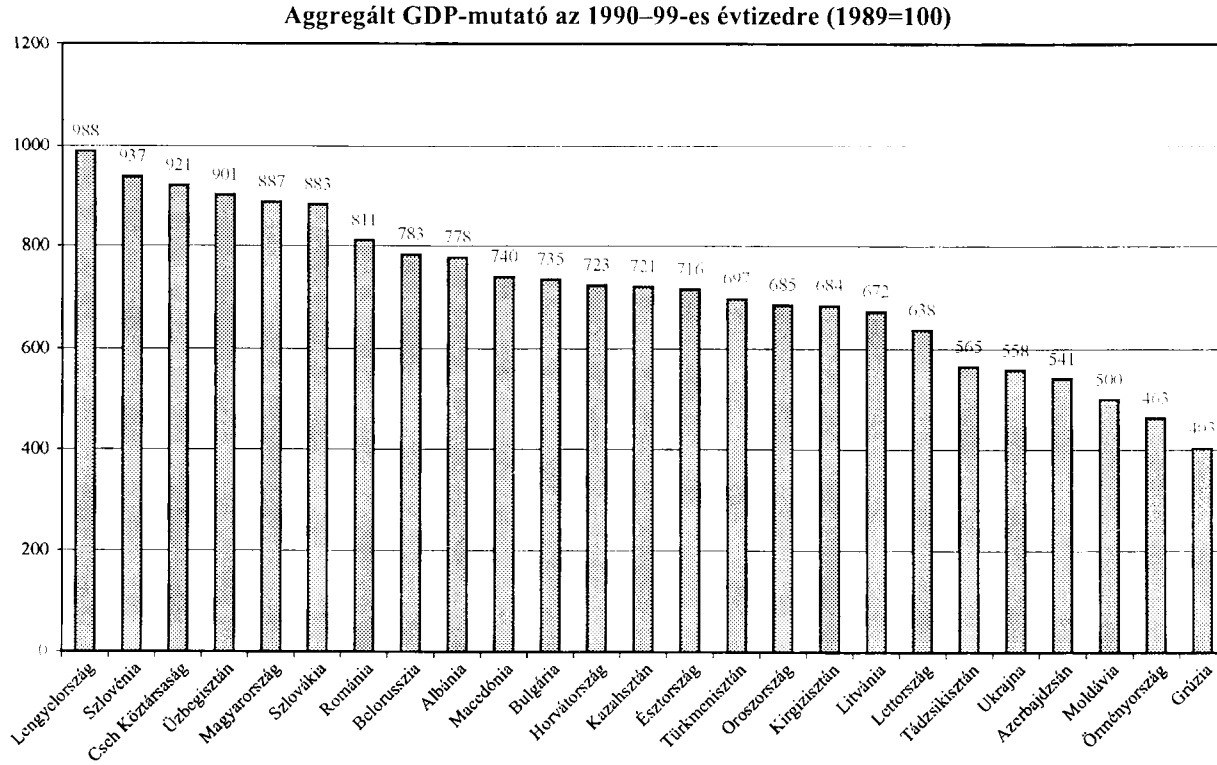
Vizsgáljuk meg a következő, négyéves időszakot felölelő recesszió, kilábalás és növekedési sorozatot két hipotetikus országban. Az elsőben a recesszió második évében

a kibocsátás csökkenjen 10 százalékkal, majd a harmadik évben térjen vissza az eredeti szintre. A negyedik évben újra nőjön a kibocsátás, de csak két százalékkal, így a négyéves periódus végére a kibocsátás ennyivel haladja meg az átalakulás előtti szintet. Ebben az esetben a négyéves aggregált kibocsátás 392 egység lesz ($100+90+100+102$). A második országban a kibocsátás a második, a harmadik és a negyedik évben is rendre 1 százalékkal csökkenjen. Így a periódus végére a kibocsátás a kezdeti szint 97,03 százaléka lesz. Ebben az esetben a négy éves aggregált kibocsátás 394,03 egység lesz ($100+99+98,01+97,02$). Ez azt jelenti, hogy annak ellenére, hogy az első országban jelenleg, vagyis a teljes recesszió – kilábalás – növekedés sorozat végén a kibocsátás (egy éves flow) magasabb szinten van, mint a kiinduláskor (102 egység), a teljes aggregált kibocsátás magasabb a második országban, ahol a jelenlegi termelés (megint csak az egyéves flow) csak 97 egység. A második országban a jelenlegi kibocsátási szint öt egységgel alacsonyabb (102 mínusz 97), de a teljes négyéves kibocsátás összege két egységgel magasabb (394 mínusz 392), mint az elsőben.

Például ez történt Szlovákia és Üzbegisztán esetében. Az 1999-es GDP-szint 1989-hez képest rendre 101,5, illetve 92 százalék volt. Ugyanakkor Szlovákiában az évtized aggregált GDP-je 883 százaléka volt az 1989-es szintnek, míg Üzbegisztán esetében ez az arány 901 százalék volt. A 25 átmeneti ország teljes 1990–99-es időszakra vonatkozó aggregált GDP-jének alakulását az *1. ábrán* mutatjuk be.

A tanulság most is összetett. Egyes esetekben, miközben a teljes évtizedre aggregált relatív kibocsátási szint magasabb, a GDP jelenlegi relatív szintje alacsonyabb. Akkor végül is melyik ország teljesített jobban? Az az ország, ahol a jelenlegi kibocsátás magasabb, mint az átalakulás előtti szint, miközben a teljes átalakulási időszakban realizált, kumulált GDP alacsonyabb, mint egy másik ország esetében? Vagy az az ország, amelyben a teljes tranzíciós évtizedre aggregált GDP szintje magasabb, ugyanakkor a jelenlegi kibocsátás még mindig viszonylag alacsonyabb, mint egy másik ország esetében? Attól függ. A lényeg az, hogy a hivatalos statisztikákat tekintve (fontos strukturális változásokat figyelmen kívül hagyva) ugyanolyan GDP-adatokat hasonlítunk össze. Más szempontból viszont a megváltozott társadalmat is figyelembe kell venni. Még egyszer hangsúlyozzuk, a ma realizált magasabb jövedelem nem mindig kompenzálja a tegnapi elszenvedett veszteséget. Ez azért van így, mert más emberek veszítettek és mások nyertek. Mindez a gazdaságpolitikát és a strukturális reformokat megnehezítő társadalmi és politikai feszültségekhez vezethet. Ebből a szempontból a legfontosabb a növekedési és csökkenési ütemek ingadozása. Úgy tűnik, hogy a hosszú távú növekedés és a nemzet jóléte szempontjából kedvezőbb, ha ezek a rátaik kevésbé ingadoznak, vagyis ha a kibocsátás mennyiségi változásai fokozatosabbak.

Összességében a 25 átalakuló poszt-szocialista ország az 1989-es kibocsátásnak alig 7,6-szeresét termelte meg az elmúlt évtizedben. A FÁK esetében ez az arány 673, míg a kelet-európai régió esetében 895 százalék. Ez azt jelenti, hogy Kelet-Európában nem kevesebb, mint 11 év kellene ahhoz, hogy az 1989-es GDP 11-szeresét megtermeljék. Statisztikai szempontból ugyanehhez az eredményhez vezetne, ha nem lett volna recesszió, csak egyszerűen stagnált volna a gazdaság 11 egymást követő évben – 1990-től 2000-ig.



V. Gazdaságpolitikai válaszok és az intézményépítés szerepe

Az átalakulás jelenlegi fázisában a posztoszocialista országok több közös vonást mutatnak más fejlődő piacokkal, mint pár évvel ezelőtt. Régebben túl gyakran feltételezték azt, hogy ezeknek az országoknak hasonló strukturális problémákkal kell szembenéznük, mint más régiók torzulásokkal küzdő gazdaságainak. Ez sem akkor nem volt, sem most nem igaz, annak ellenére, hogy egyre növekszik a hasonlóság azon kihívások között, amelyekkel ezen országoknak szembe kell nézniük. Így amikor a jövőbeni növekedéssel kapcsolatos gazdaságpolitikai döntési lehetőségeket vizsgáljuk, még mindig hangsúlyozott figyelmet kell szentelnünk a posztoszocialista gazdaságok specifikus jellemzőire. Ebből a szempontból döntő fontosságú az intézményépítés folyamata.

Gazdasági szemszögből a tervgazdaság összeomlását az alkalmazkodóképesség hiánya okozta. Az átalakuló világ gazdasági környezet egyre komolyabb kihívásokat teremtett, így a merev, számtalan torzulástól szenvedő rendszer nem volt képes versenyképességének javítására. Miközben a globalizáció egyrészt veszélyt jelentett az alkalmazkodni képtelen gazdaságok számára, másrészt lehetőséget teremtett az alacsony termelékenységű gazdasági rendszer megreformálására. A gazdasági kapcsolatok fokozódó nemzetköziesedése és a jelentős politikai változások mellett a technológiai fejlődés is fontos szerepet játszott annak eldöntésében, hogy elérkezett az átfogó átalakulás ideje. Másképp nehéz lenne, ha egyáltalán lehetséges, alkalmazkodni a növekvő fejlődési kihívásokhoz és hasznot húzni a hosszú távú növekedési kilátásokból. Ezen a területen két probléma merült fel.

Először is, kezdetben a gazdaságpolitika kénytelen az örökölt intézményi rendszer keretei között szembenézni az új kihívásokkal. Az intézmények, vagyis az új szabályrendszerhez való alkalmazkodást megkönnyítő szabályok és a szervezetek összessége mindig hiányzik. Különösen az átmenet folyamatában (*North, 1997*). Sőt, az intézményrendszer fogalmának szélesebb értelmezésébe a piacgazdaságra jellemző piaci kultúra és viselkedés is beletartozik. Az átalakuló gazdaságokban – még akkor is, ha a fejlődő piacgazdaságot szabályozó jogrendszer már kialakult és a jogrendszert felügyelő szervezetek már felálltak – még mindig kihívást jelent, hogy a piaci kultúra és viselkedés kialakulása időt vesz igénybe.

Másodsor, az idő múlásával a megfelelő intézményeket a gazdaságpolitika megkönnyítése érdekében meg kell változtatni. De míg hosszú távon az intézményrendszer minősége (így a gazdaságpolitikai döntéshozatalt elősegítő rövid távú tulajdonságuk is) a gazdaságpolitika függvénye, addig rövid távon az intézmények adottak. Így az alkalmazott gazdaságpolitikát a fennálló intézményrendszer keretei között kell véghezvinni. Más szóval az átalakuló gazdaságokban voltak és bizonyos fokig még mindig vannak olyan döntések, amelyeket az intézményrendszer gyengesége miatt nem lehet végrehajtani. Ez a posztoszocialista átmenet első évtizedének végén oly nyilvánvaló érvelés kezdetben nem volt mindenki számára egyértelmű. Pont ellenkezőleg.

Nem meglepő, hogy a gyenge intézményrendszer – legyen az a leköszönő kormányzati szektor által dominált és a bürokratikus ellenőrzés által fémjelzett tervgazdaság igényéhez igazított, vagy csak később keletkezett – gyengítette a politika hatékonyságát. Ezen intézményi gyengeségeket figyelembe véve a döntéshozók számos reakcióra számíthattak, de gyakran mégsem várták azokat, pontosan az intézményi keretek figyelmen kívül hagyása miatt. Sok gazdaságpolitikus és tanácsadója (a nemzetközi szervezeteket is beleértve) valóban azt hitte, hogy a liberalizáció megtörténtével a kibocsátás hamarosan növekedésnek indul, ha a magántulajdon aránya már elért egy kritikus szintet.

Ezzel szemben, az igen gyors és széles körű privatizáció ellenére hosszú ideig nem javult az allokáció hatékonysága, sőt lehet, hogy tovább torzult. Butaság lenne azt feltételez-

ni, hogy mindez azért történt, mert a magántulajdon kevésbé hatékony, mint az állami, még ilyen egybeesés esetén is, amikor a privatizációt recesszió követte. Pont emiatt kötik néha össze az átalakulási recessziót és válságot az éppen folyó privatizációval. Ez hiba, mivel a válság háttérében az intézményi háttér áll. Ahhoz, hogy a fejlődő magánszféra bebizonyíthassa felsőbbrendűségét, szüksége van alapvető intézményi iránymutatásra.

További fontos észrevétel az, hogy azonos vagy hasonló intézményrendszer keretén belül különböző politikákat lehet folytatni. Ez azt jelenti, hogy függetlenül az adott pillanatban fennálló intézményrendszertől, a gazdaságpolitika lehet jobb vagy rosszabb. Az egyik országban a gazdaságpolitika az adott probléma kezelésére alkalmasabb, míg a másokban kevésbé megfelelő választ adhat. Így bár az intézményi háttér azonos, a különböző politikai döntések különböző eredményeket hozhatnak.

Az is lehet, hogy a gyengébb intézményrendszer keretén belül az eredmények jobbak, mint a jobb intézményi háttérrel rendelkező országban. És ez pontosan a jobb gazdaságpolitika eredménye. Így az intézmények fontosak, de az alkalmazott gazdaságpolitika is. Megtörténhet az is, hogy a gazdasági teljesítmény egészségesebb egy erősebb vagy gyengébb intézményi háttérrel rendelkező, és jobb vagy rosszabb gazdaságpolitikát folytató ország esetében. Bizonyos mértékig ezek egymást kiegészítő tényezők, bizonyos mértékig helyettesíthetik is egymást. Ez a magyarázata annak, hogy egyes országok *ceteris paribus* gyorsabb gazdasági növekedést tudnak felmutatni, mint mások. Ugyancsak ez magyarázza meg azt is, hogy egyes országokban egy adott időszakban gyorsabb a növekedés, míg máskor lassúbb, annak ellenére, hogy eközben az intézményi háttér javult.

Nagyszerűen példázza ezt az összefüggést a lengyel gazdaság. Ebben az országban a fokozatos, ugyanakkor elkötelezett intézményépítésnek és a jó gazdaságpolitikának köszönhetően az 1992 közepén kezdődő kilábalást követően, 1993 után a növekedés lényegesen felgyorsult. Ugyanakkor később, 1997 után a növekedési ütem jelentősen (a vártnál sokkal jobban) lelassult. Mindez annak ellenére történt, hogy az intézményépítés folyamata ezekben az években végig tovább haladt. A növekedés lassulását kisebb mértékben a külső sokkok váltották ki, de annak valódi oka a gazdaságpolitika torzulása volt. Azok az elemzések, amelyek csak a külső sokkokat okolják, nem tudják megmagyarázni, hogy miért lassult a GDP növekedési üteme ilyen jelentős mértékben – vagyis miért csökkent az 1995–97-es időszakbeli éves 6,7 százalékról a következő három évben (1998–2000) 4,5 százalékra. Ezt egyedül az elkövetett gazdaságpolitikai hibák minősége magyarázza.

Természetesen a legszerencsésebb az, ha a jó intézményi háttér jó gazdaságpolitikával párosul. És az sem kétséges, hogy a legrosszabb ennek az ellenkezője, vagyis gyenge intézmények és rossz gazdaságpolitika. Sajnos az átalakuló gazdaságokban gyakoribb volt az utóbbi variáció. Nem meglepő, hogy az átmeneti recesszió a nagy átalakulási válságba torkollott.

Az átmenet kezdeti időszakában nem létezett nyilvánvaló szabály az intézményrendszer és a gazdaságpolitika minőségének kombinációját illetően. Később feltehetően jelentős mértékben elősegítették egymást. Mielőtt azonban ez megtörtént volna, előfordulhatott az is, hogy a viszonylag jobb intézményi háttér akadályt jelentett a politikusoknak – mivel ez sosem egyszerű – a strukturális reformok és az intézményépítés továbbvitelében való elkötelezettség tekintetében. Ezek örökké tartó folyamatok, nem csak egy átmeneti időszakot érintenek.

De történhetett ennek az ellenkezője is. A torzulások, nehézségek, feszültségek, válságok stb. az intézményrend további reformjára ösztönözhetik a kormányzatot. Ez a kérdés alapvetően politikai természetű, annak ellenére, hogy gazdasági hatásai jelentősek. A válasz attól függ, hogy az uralkodó elit milyen mértékben képes egy hosszú távú

fejlesztési jövőkép kialakítására, illetve szoros, visszaható kapcsolatban van a politikai liberalizáció és a demokratizálódás egymással párhuzamosan zajló folyamatával.

Igy a kérdések igen összetettek. A legnagyobb az, amikor az intézményépítés folyamata pusztán az emberek bölcsességének és vezetőik elhatározásának eredménye. Ez is előfordul. De a tapasztalatok azt mutatják, hogy igen gyakran az intézményépítés csak akkor kap lendületet, amikor a problémák eszkalálódnak, vagyis „minél rosszabb, annál jobb”. Ilyenkor erősödik a nyomás – különösen a vállalkozói szektor oldaláról, de azon kívül is –, nő a strukturális reformokra való igény. A nemzetközi szervezetek – miközben technikai tanácsokkal szolgálnak és helyes politikai és reformfolyamatokat feltételül támaztató pénzügyi segítséget nyújtanak – ugyancsak hozzájárulnak ezekhez a folyamatokhoz.

Hivatkozások

- Alesina, Alberto* [1997]: The Political Economy of High and Low Growth, in Boris Pleskovic and Joseph E. Stiglitz (eds), Annual Bank Conference on Development Economics 1996. Washington, DC: World Bank, 217–37.
- Bauer, Tamás* [1978]: Investment Cycles in Planned Economies, *Acta Economica*, xxi, March, 243–60.
- Blejer, Mario I., and Marko Skreb* (eds.) [2000]: *Transition. The First Decade*, Kluwer Academic Publishers (forthcoming).
- Borensztein, Eduardo, and Peter J. Montiel* [1991]: Savings, Investment, and Growth in Eastern Europe, in Georg H. Winckler (ed.), Central and Eastern Europe Roads to Growth, Washington, DC: International Monetary Fund and Austrian National Bank, 153–87.
- Cohen Daniel* [1998]: The wealth of the world and the poverty of nations, Cambridge: Massachussets Institute of Technology.
- EBRD [1997]: Transition Report 1997: Enterprise Performance and Growth, London: European Bank for Reconstruction and Development.
- EBRD [1999]: Transition Report 1999: Ten years of transition, London: European Bank for Reconstruction and Development.
- Economist [2000]: Ex-Soviet Union. A ghost lurks, *The Economist*, January 29th, p. 60.
- Fischer, Stanley, Ratna Sahay, and Carlos A. Vegh* [1997]: „From transition to market: evidence and growth prospects, in Salvatore Zechinni (ed.), Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 79–102.
- Gomulka, Stanislaw* [1990]: Stabilizacja i wzrost: Polska 1989–2000. [Stabilization and Growth: Poland 1989–2000], in Grzegorz W. Kolodko (ed.), Polityka finansowa – nierownowaga – stabilizacja (II) [Financial Policy – Disequilibrium – Stabilization (II)], Warsaw: Research Institute of Finance, 303–21.
- IMF [1991]: World Economic Outlook, Washington, D.C.: International Monetary Fund (May).
- IMF [1992]: World Economic Outlook, Washington, D.C.: International Monetary Fund (October).
- IMF [1999]: World Economic Outlook, Washington, D.C.: International Monetary Fund (October)
- Kolodko, Grzegorz W.* [1976], Economic Growth Cycles in the Centrally Planned Economy: The Case of Poland, *Working Papers*, Warsaw: Institute for Economic Development, Warsaw School of Economics (SGPiS).
- Kolodko, Grzegorz W.* [1991]: Inflation Stabilization in Poland: A Year After. *Rivista di Politica Economica*, 6 (June), 289–330.
- Kolodko, Grzegorz W.* [1992a]: Economics of Transition: From Shortageflation to Stagflation, the Case of Poland, in Armand Clesse and Rudolf Tókes (eds), Preventing a New East–West Divide: The Economic and Social Imperatives of the Future Europe, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, 172–81.
- Kolodko, Grzegorz W.* [1992b]: From Output Collapse to Sustainable Growth in Transition Economies: The Fiscal Implications, Washington, DC: International Monetary Fund (December).
- Kolodko, Grzegorz W.* [1999a]: Ten Years of Postsocialist Transition. Lessons for Policy Reform, *Policy Research Working Paper*, 2095, Washington, D.C.: The World Bank (April).
- Kolodko, Grzegorz W.* [1999b]: Fiscal Policy and Capital Formation in Transition Economies, *EMERGO. Journal of Transforming Economies and Societies*, Vol. 6, No. 3 (Summer), 33–62.
- Kolodko, Grzegorz W.* [1999c]: Equity Issues in Policymaking in Transition Economies, in Vito Tanzi, Ke-young Chu, and Sanjeev Gupta (eds.), *Economic Policy and Equity*, Washington, DC: International Monetary Fund, 150–88.

- Kolodko, Grzegorz W [1999d]: Transition to a market economy and sustained growth. Implications for the post-Washington consensus, *Communist and Post-Communist Studies*, Vol. 32, No. 3, (September), 233–61.
- Kolodko, Grzegorz W [2000a]: From Shock to Therapy. The Political Economy of Postsocialist Transformation. Oxford: Oxford University Press.
- Kolodko, Grzegorz W [2000b]: Transition to a Market and Entrepreneurship. The Systemic Factors and Policy Options, *Communist and Post-Communist Studies*. Vol. 33, No. 2, (June),
- Kolodko, Grzegorz W. and Walter W. McMahon [1987], Stagflation and Shortageflation: A Comparative Approach, *Kyklos*, XI, 2, 176–97.
- Kolodko, Grzegorz W., and Domenico M. Nuti [1997]: The Polish Alternative: Old Myths, Hard Facts, and New Strategies in the Successful Transformation of the Polish Economy. *Research for Action*, 33, Helsinki: UNU/WIDER.
- Kornai, Janos [1986]: The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes, and Reality, *Journal of Economic Literature*, XXIV, 4, 1, 687–737.
- Kozminski, Andrzej K. [1993]: *Catching Up? Organizational and Management Change in The Ex-Socialist Block*, Albany, N.Y.: State University of New York Press.
- Lavigne, Marie [1999]: *The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy*, (second edition), Chatham, Kent: Macmillan.
- Lucas, Robert E. [1999]: Some Macroeconomics for the 21st Century, Chicago, Il.: The University of Chicago (September), mimeo.
- Milanovic, Branko [1998]: Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy. Washington, DC: World Bank.
- Montes, Manuel, and Vladimir Popov [1999]: The Asian Crisis Turns Global, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Mundell, Robert A. [1997]: The Great Contractions in Transition Economies, in Blejer, Mario I. and Marko Skreb (eds.), *Macroeconomic Stabilization in Transition Economies*. London: Cambridge University Press, 73–99.
- North, Douglass C. [1997]: The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem, *WIDER Annual Lectures*, 1, Helsinki: UNU/WIDER (March).
- Nuti, Domenico M. [1992]: Lessons from Stabilization and Reform in Central Eastern Europe, CEC Working Papers, 92, Brussels: Council of the European Community (May).
- PlanEcon [1999a]: Review and Outlook for the Former Soviet Republics, Washington, D.C.: PlanEcon, Inc., (October).
- PlanEcon [1999b]: Review and Outlook for the Eastern Europe, Washington, D.C.: PlanEcon, Inc., (December).
- Poznanski, Kazimierz [1996]: *Lengyelország's Protracted Transition: Institutional Change and Economic Growth*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Poznanski, Kazimierz [1997]: Comparative Transition Theory: Recession and Recovery in Post-Communist Economies, conference paper presented at „Transition Strategies, Alternatives, and Outcomes, Helsinki: UNU/WIDER, 15–17 May.
- Stiglitz, Joseph E. [1998]: More Instruments and Broader Goals: Moving towards the Post-Washington Consensus, *WIDER Annual Lectures*, 2, Helsinki: UNU/WIDER (January).
- Summers, Lawrence [1992]: The Next Decade in Central and Eastern Europe,” in Christopher Clague and Gordon C. Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Cambridge, Ma. and Oxford, UK: Blackwell, 25–34.
- Tanzi, Vito [1997]: Reconsidering the Fiscal Role of Government: The International Perspective, *American Economic Review*, Vol. 87, No. 2 (May), 164–8.
- UNDP [1999]: Human Development Report 1997, New York: Oxford University Press.
- Williamson, John [1990]: What Washington Means by Policy Reform, in John Williamson (ed.), *Latin American Adjustment: How Much has Happened?*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- Williamson, John [1997]: The Washington Consensus Revisited, in Louis Emmerij (ed.), *Economic and Social Development into the XXI Century*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- World Bank [1997]: *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington, DC: World Bank.

Magyar gyógyszeripar – privatizáció után

ANTALÓCZY KATALIN

*1996. augusztus végén egy közel hétéves folyamat végére került pont. Az egyik legnagyobb hagyományokkal rendelkező és legsikeresebb magyar feldolgozóipari ágazat, a gyógyszeripar hat meghatározó vállalatának (Alkaloida, Biogal, Chinoin, Egis, Human, Richter) privatizációja lezárult. A vállalatok eltérő privatizációs stratégiák alapján, különböző privatizációs módszerekkel, rövidebb-hosszabb idő alatt többségi magántulajdonba kerültek. Cikkünkben e hat cég privatizációt követő helyzetét, tulajdonosi szerkezetét, külföldi tulajdonosait és a magánosítás utáni 2-3 év gazdasági eredményeit mutatjuk be.**

A magyar gyógyszeripari nagyvállalatok privatizációs útjának alakulásában – az ÁVÜ, ÁV Rt. és az ÁPV Rt. irattári anyagai szerint, s a vállalati vezetőkkel folytatott interjúk alapján – meghatározó szerepük volt a cégek menedzsmentjeinek. A vezetés privatizációs stratégiái alapján a hat vállalatot két csoportra, a határozott privatizációs stratégiával rendelkezőkre (*Chinoin, Richter, Egis*) és sodródókra (*Alkaloida, Biogal*) osztottuk. Az 1. táblázatból kiolvasható, hogy a határozott privatizációs stratégiával rendelkező vállalatok esetében általában a privatizációs út sokkal rövidebb volt, mint a sodródóknál: a *Chinoin* a társasággá alakulást követően alig több mint 1 év, a *Human* másfél év, míg az *Egis* két év alatt gyakorlatilag magántulajdonba került. Ezzel szemben a *Biogal*nak közel 6, míg az *Alkaloidának* 5 évre volt szüksége ugyanehhez. Egyedül a *Richter* sorsa tér el kissé az általános tendenciától. Az 1. táblázat szerint a legnagyobb hazai gyógyszeripari magánosítása összességében közel 5 évig tartott. Ha azonban figyelembe vesszük, hogy a határozott magánosítási elképzelésekkel rendelkező menedzsment csak 1992 végén került a vállalat élére, akkor a privatizáció ideje három évre csökken. Az első tőzsdei bevezetésig pedig mindössze 2 év telt el, ami azért is figyelemre méltó, mert a menedzsment egy veszteséges vállalatot tett ennyi idő alatt tőzsdeéretté.

* A cikk a szerzőnek az ÁPV Rt. és a GJW-Consultatio által 2000 márciusában „Privatizáció a gyógyszeriparban” címmel kiadott könyvének kissé átdolgozott részlete.

**A társasággá alakulás és a privatizáció időpontja a vizsgált
gyógyszeripari vállalatoknál**

Megnevezés	A társasággá alakulás időpontja, a privatizáció kezdete	A privatizáció időpontja*
Alkaloida	1991. október 1.	1996. augusztus 30.
Biogal	1990. január 1.	1995. november 5.
Chinoin	1990. január 1.	1991. február 24.
Egis	1992. január 1.	1993. december
Human	1992. július 1.	1993. december
Richter	1990. november 1.	1995. október

* A többségi állami tulajdon megszűnésének időpontja az *Alkaloida*, a *Biogal* és a *Richter* esetében. A *Chinoin* és a *Human* esetében privatizációnak tekintettük a külföldi szakmai befektető kisebbségi tulajdonszerzését, egyfelől, mert mindkét esetben opciót kapott a többségi hányad megszerzésére, másfelől, mert ettől az időponttól alapvetően ők határozták meg a vállalatok működését és nem a többségi tulajdonos állam. Az *Egisnél* pedig az EBRD tulajdonossá válásától számítottuk a privatizációt, mivel ezzel a vállalat szintén privatizációs „kényszerpályára” került.

A vállalatok magántulajdonba kerülése különböző tulajdonosi szerkezeteket takart. A 2. táblázatból kitűnik, 1998 végére teljesen megszűnt az állam tulajdonosi szerepvállalása három vállalatban (*Biogal*, *Chinoin*, *Egis*). A másik három cégben 25 százalék körüli részesedéssel rendelkeznek az ÁPV Rt., illetve a Nyugdíjbiztosítási Alap. Két vállalat (*Chinoin*, *Biogal*) szakmai befektetője szinte kizárólagos tulajdonossá vált, míg kettőben (*Egis*, *Human*) a stratégiai partner megelégszik 50 százalékot éppen csak meghaladó tulajdonosi részesedéssel. Három vállalat papírjai mozognak a Budapesti Értéktőzsdén (*Egis*, *Human*, *Richter*).¹

A vizsgált gyógyszergyárak tulajdonosi szerkezete 1998. december 31-én

Cég neve	Stratégiai befektető	Egyéb befektető aránya (%)	Állami tulajdon aránya (%)	Összesen (%)
Alkaloida	ICN Pharmaceuticals Inc. (USA, 67,1%)	7,2	25,7*	100
Biogal	Orvet GmbH/Teva (izraeli, 97,8%)	2,2	0	100
Chinoin	Sanofi (francia, 99%)	1	0	100
Egis	Servier (francia, 51%)	49	0	100
Human	Novopharm (kanadai 55,5%)	19,2	25,3**	100
Richter	–	56,9	15,7* } 9,5** }	100

* ÁPV Rt.

** Nyugdíjbiztosítási Alap.

Forrás: MAGYOSZ.

¹ A tulajdonosi szerkezetek azóta is tovább változtak, amelyek közül az egyik leglényegesebb, hogy a *TEVA* felvásárolta a kanadai *Novopharmot*, s így többségi tulajdonosává vált a *Humannak*, s a *Human*-részvényeket kivették a Budapesti Értéktőzsdéről.

A 2. táblázatból kitűnik, hogy a magyar gyógyszeripar külföldi szakmai befektetői a francia és az észak-amerikai vállalatok voltak, egyedül a Biogal tulajdonosa izraeli. Miután a hazai cégek további sorsa tulajdonosaik sorsától függ, az alábbiakban bemutatjuk a beruházók legfontosabb jellemzőit, s – ahol lehetséges – a magyarországi vállalatfelvásárlás motivációit.

A Sanofi

A Sanofi a világ gyógyszeripari vállalatainak legfiatalabb generációjához tartozik. 1973-as megalapítását a világgazdasági környezet kényszerítette ki, és jelentős állami szerepvállalás tette lehetővé. Az 1973-as olajválság nyomán a kőolajiparban, vegyiparban működő vállalkozások tevékenységük diverzifikálásába kezdtek. Franciaország legnagyobb, 1962-ben alapított, állami tulajdonban lévő, s ma már bevallottan a gaulleista kormány „kinyújtott kezeként” működő vállalata,⁴ a kőolaj-kitermelő és feldolgozó *Elf Aquitaine* vezetői is ekkor döntöttek úgy, hogy a „több lábon állás” elvéből kiindulva, más iparágakban is vállalkozásokat alapítanak. Olyanokat, amelyek képesek ellensúlyozni az olajipari válság kedvezőtlen hatásait, illetve hasonló krízishelyzetben támogathatják az anyavállalatot. A leányvállalatokat olyan tevékenységi területeken hozták létre, amelyek valamilyen formában kapcsolódnak a kőolajiparhoz. Ebből a megfontolásból alapították Sanofi nevű leányvállalatukat a szélesesen vett egészségügy (gyógyszeripar, bioipar, kozmetika) területén. A hetvenes évtized a világ gyógyszeriparában a multinacionalizálódás és a koncentráció kezdete. Franciaországban ez a folyamat – a többi gyógyszeripari nagyhatalomhoz képest – lassabban, megkéskve, és az állam által befolyásoltan zajlott le.

A francia gyógyszeripari cégek jelentős része közepes méretű családi vállalkozás volt, amelyek a hatvanas években még képesek voltak versenyre kelni a nagyvállalatokkal a K+F sikerességét tekintve. Abszolút összegben természetesen jóval kevesebbet költöttek kutatásra, de az új gyógyszerek felfedezését tekintve gyakran figyelemre méltó eredményeket értek el. A hatvanas évtizedben Franciaország az Egyesült Államok után a második helyet foglalta el a felfedezett forgalomképes új hatóanyagok számát tekintve.⁵

A francia kormány a Sanofit felhasználva „segítette” a francia gyógyszeripar koncentrációját. Az Aquitaine Egészségügyi Befektetési Csoport tevékenységének megalapozásához az Elf 500 millió frankkal járult hozzá, s ezzel a hatalmas tőkével 10 ambiciózus ember kezdte meg a vállalatbirodalom kiépítését. Fő módszerük az *akvizíció* volt. Indulásként originális termékkel is rendelkező francia kis- és középvállalatokat vásároltak fel. Tulajdonukba került a Labaz, a Parcor, a Clin-Midy, a Choay. A Labaz felvásárlásával a *Sanofié* lett két originális (a Cordarone antiaritmiás és a Depakine epilepszia elleni) vegyület. 1976-ban a Sanofi megvásárolta a világhírű Pasteur Intézet Pasteur Production részlege részvényeinek egy részét, s a *Sanofi Diagnostics Pasteur* leányvál-

² A külföldi szakmai befektetőkre vonatkozó adatok, információk részben a cégek saját magukról megjelentetett kiadványaiból, részben a privatizációs szervezet(ek) anyagaiból származnak, és felhasználtuk a magyar vállalatok vezetőivel folytatott beszélgetéseinket is.

³ A tanulmányban nem szereplő, mert nem a privatizációs szervezetek által magánosított, mára a legjelentősebb hazai gyógyszeripari cégek sorába emelkedett *Pharmavit* tulajdonosa is USA-beli, a Bristol Myers Squibb.

⁴ Lásd például: *Kis Tibor*: Elf elnök a Santé börtönben. *Népszabadság*, 1997. január 4.

⁵ Bővebben lásd: *Gyógyszeripari trendek*. OMIKK, 1989.

lalat keretein belül megkezdte egy nagyszabású diagnosztikai műszergyártó program kidolgozását, majd megvalósítását. Az alapítást követő ötödik évben a *Sanofi* megjelent a francia piacon a Ticlid nevű gyógyszerrel, s a termék néhány év alatt a cég vezető cikkévé vált. Sikere befolyásolta a kutatási profilt is: a véralvadással kapcsolatos vizsgálatok a vállalat kutatási tevékenységének egyik fontos területévé váltak. A gyógyszeripar mellett a *Sanofi* agresszív felvásárlási politikával kiépítette bioágazatát (a világ legnagyobb zselatinyártójává válva) és kozmetikai részlegét. Olyan híres márkák kerültek a birtokába, mint az Yves Rocher, az Yves Saint-Laurent és a Nina Ricci. A naggyá nőtt *Sanofi* Holding 1980-ban részvénytársasággá alakult, és részvényeit bevezették a párizsi tőzsdére. Ebben az évben már 15 000 embert foglalkoztatott, árbevétele 5,2 milliárd frank, alaptőkéje 5,7 milliárd frank volt. A nagyvállalat – keletkezésének körülményei miatt – meglehetősen decentralizált szervezeti rendszerben kezdte meg működését. Ez a működés – az emlékezők szerint – nem is volt mindig konfliktusoktól mentes. A dolgozók jó néhány évig számon tartották, hogy ki volt korábban „labazos”, ki jött a Parcortól. Az integrált szervezeti rendszer a nyolcvanas évek elejétől kezdett kiépülni. Létrehozták a Gyógyszergyártási Igazgatóságot, kiépítették az új kommunikációs rendszert. Átadták az új kutatóközpontot Gentillyben, így egy helyre kerülhettek a korábban több helyen folyó kutatások. A nyolcvanas évek második felére nagyjából eltűntek a felvásárolt cégek sajátosságai, létrejött az integrált nagyvállalat Sanofi. Erre az időre a cég többé-kevésbé ki is nőtte a francia piacot. A hazai piac szűkössége kényszerítette ki, de a nemzetközi folyamatok lehetővé is tették a Sanofi multinacionalizálódását. Először – még a hetvenes/nyolcvanas évek fordulóján – Nyugat-Európa irányába nyitott. Kis és közepes nagyságú belga cégeket vásárolt fel, majd érdekeltséget szerzett a németországi Plantorgan és a török Dogu Ilac vállalatokban. Később messzebbre is merészkedett: tulajdonosává vált a marokkói Sopharma és a mexikói Bigaux gyáraknak. A nyolcvanas évtized második felére a *Sanofi* nyugat-európai pozíciói kedvezővé váltak, de nem volt hídfőállása a bővülő piacot kínáló Ázsiában, a minden gyógyszergyártó álmát jelentő Egyesült Államokban, és a lassan megnyíló, ugyancsak hatalmas, telítetlen piacot ígérő Kelet-Európában. A *Sanofi* először Ázsiában próbálkozott, de az akvizíció nem sikerült, csak egy közös vállalatot tudtak létrehozni a japán Daiichi céggel a trombózisos-embóliás betegségek elleni szerek gyártására. 1989-ben a nagyhatalmú Amerikai Élelmiszer- és Gyógyszerellenőrző Hivatal, az FDA engedélyezte a Ticlid egyesült államokbeli törzskönyvezését. Ezzel a *Sanofinak* sikerült megjelennie az USA piacon. Jelenlétét szerette volna ennél is jobban megerősíteni. A „szokásos” akvizíciós politika azonban itt sem járt sikerrel. A kinézett – Sanofihoz hasonló, közepes nagyságú – cég megvásárlásához ugyanis a francia vállalatnak ekkor még nem volt elég pénze. A Kodak-csoporthoz tartozó Sterling Winthroppal ezért – az iparág történetében az elsők között – a kilencvenes évek elején stratégiai szövetséget kötött. Ebben az új típusú kapcsolatban mindkét fél megőrizte önállóságát, csak a kutatás és a marketing területén hangolták össze tevékenységüket. Úgy tűnik azonban, hogy a *Sanofi* a stratégiai szövetséget nem érezte elégnek ahhoz, hogy igazán megvesse a lábát az amerikai piacon. Amikor ugyanis 1994-ben a Kodak profiltisztítást hajtott végre, s eladásra kínálta a Sterlinget, akkor a *Sanofi* áldozatok árán is tulajdonosi kapcsolattá változtatta az addigi stratégiai szövetséget. Az éppen privatizált és nagyszabású beruházásai miatt eladósodott Elf Aquitaine pénzügyileg nem támogatta az akvizíciót, ezért a *Sanofi* arra kényszerült, hogy értékesítse bioágazatát, és a befolyt pénzből vásárolja meg a Sterlinget. A *Sanofi* a kilencvenes évek elejére Franciaország második legnagyobb gyógyszergyárává vált, a világ gyógyszergyártói között pedig a 30. hely környékén foglalt helyet.

Kelet-Európa a nyolcvanas évek végén egyszerre volt vonzó és rendkívül kockázatos is a *Sanofi* számára. Attraktívvá elsősorban a nagy, telítetlen piac tette. Hatalmas kockázatot jelentett azonban a bizonytalan politikai és gazdasági helyzet, a sok esetben átláthatatlan viszonyok. A Franciaországban hatalmon lévő szocialista kormány elérkettnek látta az időt kelet-európai (politikai és gazdasági) hídfőállások megszerzésére, amelyben igénybe vette az állami tulajdonú vállalatokat is. A kormányzati szerepvállalás egyben csökkentette a cégek kockázatát. Így került a Magyarországra látogató Mitterrand elnök kíséret delegációjába a *Sanofi* elnöke. A két vállalatvezető között kialakult személyes szimpátián túl a Chinoin több szempontból is vonzó volt a *Sanofi* számára.

– A *Chinoin* 85 éves hagyománnyal rendelkező vállalat, amely – a korábbi sikeres vegyületek mellett – két, a nyolcvanas években kifejlesztett jó nevű originális termékkel (Selegilin, Ipriflavin) rendelkezett.

– A *Chinoin* kémiai kutatásainak magas színvonaláról ismert vállalat. Bár Nyugaton ma mindenki a biológiai kutatás felé fordult, a *Sanofi* fontosnak tartotta egy erős kémiai kutatóbázis megszerzését.

– A *Sanofi* terjeszkedni akart Kelet-Európában, ehhez megfelelő hídfőállásnak látszott a *Chinoin*, amelynek összes értékesítéséből mintegy 25 százalékkal részesedett a rubelelszámolású export.

A Servier

A Magyarországon befektető második francia vállalatot 1954-ben alapította *Jaques Servier* francia mérnök, aki napjainkig a társaság elnöke. (A cég az előbbiekből emlegetett sikeres francia gyógyszeripari családi vállalkozások közé tartozik.) A vállalat a hatvanas években Franciaországban terjeszkedett: 1960-ban farmakológiai centrumot alapított Suresnes-ben, 1965-ben alkalmazott kutatási centrumot Orléans-ban, 1969-ben kutatólaboratóriumot Gidy-ben. A hetvenes-nyolcvanas években a cég gyors növekedésnek indult, amely már a külföldi terjeszkedésen alapult. Ma a vállalat Franciaország legnagyobb magánkézben lévő konzernje, a világrangsorban a harmadik legnagyobb francia gyógyszergyár, a 28. a receptre kapható gyógyszerek világtermelésében, Európában pedig a 14–18. helyen áll. A *Servier* 130 országban ad el gyógyszert saját leányvállalatain vagy licencmegállapodásokon keresztül. A kilencvenes években árbevételének közel 25 százalékát költötte K+F-re, ami a nemzetközi tendenciákat ismerve is nagyon magas aránynak tűnik. Saját fejlesztéseit értékesíti (ún. etikus gyógyszerek), s 20 termékből ér el akkora forgalmat, mint az *Egis* 200-ból.

A *Servier* vezetése a kilencvenes évek elején két stratégiai célt tűzött a vállalat elé:

– a kelet-európai terjeszkedést és

– a gyors expanziót a generikus gyógyszerek piacán.

A kelet-európai terjeszkedés az értékesítési hálózat kiépítésével kezdődött: 1993-ban kereskedelmi leányvállalatot alapítottak Lengyelországban (s itt rövid idő alatt a második helyre kerültek a gyógyszerpiaci részesedés alapján), Csehországban és Magyarországon. 1993-ban az *Egis* privatizációjának első fordulójában a *Servier* már jelentkezett érdeklődőként – az *Egisszel* licencadóként évek óta kapcsolatban állt –, de feltehetően nem függetlenül a kelet-európai helyzet bizonytalanságaitól, végül vételi szándékot nem jelentett be. 1995 második felében a Bokros-csomag hatására a magyar makrogazdasági helyzet jelentős javulásnak indult, amelyet nem utolsósorban a mikroszféra átalakulása támasztott alá. A befektetések kockázata csökkent. Ezzel a háttérrel már vonzó volt a *Servier* számára az *Egis*, amely színvonalas generikus üzemenként a francia cég stratégiai tervébe rendkívül jól illeszkedett. (Zöldmezős beruházással

generikus céget alapítani csak hosszú idő alatt, magas ráfordítással és nagy kockázattal lehet.) Az *Egis* megvásárlásával a *Servier* 200 jól bevezetett generikumhoz, több évtizedes kutatási tapasztalathoz juthatott. Végül abban, hogy a *Servier* az *Egist* választotta, szerepet játszhatott egy személyes motívum is: a *Servier* diabétesz elleni gyógyszerét annak idején egy magyar vegyész találta fel.

A Novopharm

A Magyarországon szakmai befektetőként a gyógyszeriparban másodikként vállalkozó – a *Human Rt.*-ben tulajdoni hányadot szerző – *Novopharm Ltd.* Kanada egyik legnagyobb generikus gyógyszergyártója, amelyhez nyolc kanadai és egyesült államokbeli vállalat, termelő-, kutató- és nagykereskedelmi egység tartozik. (Nemzetközi összehasonlításban a vállalat a kis-közepes cégek kategóriájába tartozik.) A *Novopharmnak* nincsenek steril termékei (injekció, infúzió), így nem konkurens a *Humannak*, és a többi ilyen jellegű bér munkáltatót sem riasztja el. A kanadai vállalat korábban licencadóként kapcsolatban állt a *Humanon* kívül az *Egisszel* és a *Richterrel* is, így jól ismerte a magyar viszonyokat. Feltehetően ezért mert vállalkozni a befektetésre. Elsődleges motivációja pedig az volt, hogy hozzájusson a profíljából hiányzó steril termékekhez. A személyes motívum ebben az esetben is minden bizonnyal szerepet játszott: *Leslie Dan*, a *Novopharm* vezetője magyar származású.

A TEVA

A *TEVA* fiatal, gyorsan növekvő – mára Izrael vezető, nemzetközi gyógyszeripari társaságává vált – vállalat. A cég évtizedekig kisvállalként működött. A nyolcvanas évek első felében nehéz gazdasági helyzetbe került, s a kedvezőtlen piaci feltételekre (magas infláció, gyógyszerpiaci liberalizáció) agresszív marketingpolitikával, akvizíciókkal, a hatékonyság növelésével reagált – sikeresen. A cég elsősorban az Egyesült Államokban terjeszkedett – ő vette meg azt a *Lemon* nevű céget, amelyet *Bihari István* is „kinézett” a nyolcvanas évek elején a *Chino* számára –, s mára árbevételének 60 százaléka az USA-beli értékesítésből származik. Ezen a piacon a 4. legnagyobb gyógyszergyár.

Az utóbbi évtizedben a *TEVA* a világ vezető generikus gyógyszergyártói közé emelkedett. Izraelben a második legnagyobb gyógyszergyár, állatgyógyászati termékekből pedig a legjelentősebb gyártó. Nyilvános társaság, részvényei az izraeli és az amerikai tőzsdén is mozognak. Európai terjeszkedésbe a kilencvenes években kezdett, ekkor leányvállalatot hozott létre Angliában, Németországban és Hollandiában. A kilencvenes évek elejétől meg kívánta erősíteni kelet-európai piaci pozícióit, és a régióban jó generikus gyártót keresett.

Az ICN

A Magyarországon befektető külföldi cégek közül talán erről a vállalatról vannak a legbizonytalanabb információink. A vállalat székhelye az Egyesült Államokban, Kaliforniában van. A cég két profilja a gyógyszergyártás és a vegyipari tevékenység. A gyógyszergyártás vezető terméke a vírusos megbetegedések egyik hatékony elleneszerének számító ribavirin, amit az USA-ban, Kanadában és számos európai országban *Virazol* márkanéven forgalmaznak. A vállalat részvényeit a New York-i tőzsdén jegyzik. Magáról szolgáltatott információi azonban meglehetősen megbízhatatlanok. A cég a kilencvenes évek legelején kezdett el terjeszkedni Kelet-Európában, egyes informá-

ciók szerint olcsón megvásárolható, de értékes cégekkel javítani kívánva gyengülő gazdasági eredményeit. (A kelet-európai orientációt minden bizonnyal erősítette, hogy a cég tulajdonosa, *Milan Panic* szerb származású – rövid ideig a szerb miniszterelnöki posztot is betöltő – üzletember, egyik ügyvezetője pedig *Jerney Ádám* magyar származású üzletember.) 1990-ben megvásárolták Kelet-Európa egyik legnagyobb gyógyszeripari vállalatát, a jugoszláv Galenikát, 1991-ben pedig részesedést szereztek a szentpétervári Oktyabr gyógyszergyárban. 1992-től próbálkoztak Magyarországon is tulajdonszerzéssel, motivációjuk feltehetően a piac- és termékszerzés, illetve az olcsó termelési bázishoz jutás volt.

Összességében tehát azt mondhatjuk, hogy a tradicionális magyar gyógyszergyárakat viszonylag fiatal, nem nagy hagyományokkal rendelkező, nemzetközi viszonylatban kis-közepes, illetve közepes méretű multinacionális vállalatok vásárolták meg, amelyek viszonylag későn, a nyolcvanas–kilencvenes években kezdtek nemzetközi terjeszkedésbe. (Ők azok a területi specialisták, részjátékosok, amelyek erősíteni kívánják ezt a pozíciójukat, illetve amelyek megpróbálnak túllépni ezen a vállalati kategórián.) Motivációjuk általában kettős volt: olcsón jó minőségű kelet-európai generikus termelési bázishoz, illetve piachoz jutni. Kelet-Európában csak Magyarországon fektetett be a *Novopharm*, a *Sanofi*, a *Servier* és a *TEVA*, így a tulajdonukba került magyar cégeknek jó esélyük van arra, hogy ők váljanak a multinacionális cég kelet-közép-európai központjává.

Bár hivatalosan valamennyi ügylet felvásárlás volt, a gyakorlat mutat némi különbséget. Az *Egis* és a *Human*⁶ megőrizte viszonylagos önállóságát, menedzsmentjük saját stratégiát dolgoz ki (amelyet természetesen egyeztetnek a tulajdonossal), viszonylag önálló a piacpolitikájuk, papírjaik mozognak a Budapesti Értéktőzsdén, s változatlanul őrzik nevüket.

Az *Egis* és a *Servier* együttműködéséről megfogalmazott szándéknyilatkozat ki is mondja, hogy az *Egis* továbbra is független magyar vállalat, amely kutatási, fejlesztési és termelési központja mindkét cég generikus gyógyszereinek és bázisa a közép-kelet-európai marketing- és disztribúciós tevékenységüknek.

Ezeket az akciókat tehát tekinthetjük fúzióknak.

A másik három eset egyértelműen akvizíció. E három vállalat mára betagozódott egy-egy multinacionális cégbe, stratégiájukat az anyavállalatnál dolgozzák ki, Magyarországon kimutatott mérlegük, gazdasági eredményeik egy leányvállalat eredményei – úgy is kell értékelni őket. Nem véletlen, hogy a *Chinoïnt* és a *Biogalt* zárt vállalatát nyilvánították tulajdonosaik, amelyek információkat alig vagy egyáltalán nem szolgáltatnak magukról. A három felvásárolt cég közül egy teljesen elvesztette a nevét (az *Alkaloidát* ma már *ICN Hungary Rt.*-nek hívják), de a másik kettőnél is mutatja az erőviszonyokat a név (*TEVA-Biogal*, illetve *Chinoïn*, a *Sanofi-Synthelabo* csoport tagja).

Mind az öt felvásárolt, illetve fuzionált cég jövője ma már egyértelműen tulajdonosaik jövőjétől, vagyis attól függ, hogy a jelenlegi nemzetközi feltételek, versenyviszonyok között mennyire képesek helytállni, meg tudják-e szilárdítani – éppen a magyar leányvállalatok, stratégiai szövetségesek segítségével – jelenlegi pozíciójukat, esetleg ők is áldozatul esnek felvásárlásoknak.

A fentiekől teljesen eltérő eset a *Richteré*. A kőbányai vállalat ma is független, részvényei pénzügyi befektetők – mintegy 150 intézményi befektető és 10 000 kiskeresztvényes – többségi tulajdonában vannak. A jelenlegi struktúrában nincs tehát meghatározó tulajdonos a cégben. A részvényesek, illetve elemzőik állandóan jelen vannak

⁶ A *Human* esetében a helyzet a *TEVA* tulajdonossá válásától nyilvánvalóan alapvetően megváltozott.

a vállalatnál, a menedzsment folyamatos kontaktusban van velük. A befektetők, vagyis a részvények tulajdonosai a minél magasabb hozamban, a vállalat folyamatosan javuló eredményeiben, a cég gyors növekedésében érdekeltek. A közgyűlésen – amennyiben nincsenek meglegedve vele – leválthatják a teljes menedzsmentet, illetve kedvezőtlen vállalati eredmények esetén egyszerűen eladhatják részvényeiket.

A vállalat stratégiájának meghatározása, a szakmai irányítás és a döntések meghozatala ugyanakkor teljes egészében az ügyvezetés kezében van.⁷ E stratégia lényege: a hosszú távú függetlenség, a több partnerre építő licencmegállapodások, stratégiai szövetségek egy-egy molekula kifejlesztésére, gyógyszerek forgalmazására, stabil piaci pozíció Kelet-Európában, ezen belül elsősorban Oroszországban, s középtávon a regionális multinacionális céggé válás. A függetlenség megőrzése, s a tőzsdei elvárások teljesítése miatt a *Richter* a leggyorsabban terjeszkedő magyar gyógyszergyár. A vállalat érdekeltségekkel rendelkezik többek között Oroszországban, Ukrajnában, Moldáviában, Grúziában és Kazahsztánban is.

A privatizáció hozadéka

A magyar gyógyszeripar hazai és kelet-európai mércével mérve a nyolcvanas évek végéig is az egyik legszínvonalasabb ágazatnak számított. A hazai vállalatok tulajdonképpen olyan „résztársaságok” voltak, amelyek piaci (hazai és kelet-európai), illetve termékcsoport (reprodukciós gyógyszerek) – esetenként mesterségesen fenntartott – részben értek el sikereket. A fő gondot az jelentette, hogy a magyar cégek a negyvenes évek végétől sajátos kelet-európai fejlődési útra voltak kénytelenek lépni, sok tekintetben elvágva a nemzetközi gyógyszeripari folyamatoktól. Ennek következtében a hetvenes-nyolcvanas években nem tudtak nemzetköziesedni, gazdálkodásukat nem piaci impulzusok befolyásolták. Nemzetközi mércével mérve tőkehiány, szétaprózott K+F, túlfoglalkoztatás, rendkívül széles – számos veszteséges termékkel terhelt – termékstruktúra, a marketingtevékenység szinte teljes hiánya, esetenként eladósodás, likviditási problémák jellemezték a magyar cégeket.

A privatizáció – és persze általában a piacgazdaság kiépülése – a magyar gyógyszeripar esetében a többségi állami tulajdon megszűnésén kívül a hazai vállalatok nemzetközi reintegrálódását, multinacionális hálózatokba való bekapcsolódását, stratégiai szövetségek kötését hozta. A privatizáció szinte valamennyi cégnél – az egyetlen kivétel tudomásunk szerint a *Biogal* volt – tőkeemeléssel járt, jelentős pótlólagos forráshoz juttatva a vállalatokat. Azt, hogy mit jelentett konkrétan a magánosítás az egyes gyógyszergyáraknál, három – a privatizáció különböző útjait járó – vállalat példáján mutatjuk be.

A Chinoin

Az újpesti vállalat volt az első, külföldi szakmai befektetővel privatizált magyar gyógyszergyár. A magánosítás még azelőtt megtörtént, hogy a menedzsment nekifogott volna a cég átstrukturálásának. A külföldi tulajdonos lépései ebben az esetben nagyon szemléletesen nyomon követhetők.

– A pénzügyi helyzet rendezése.

A *Sanofi* belépésével rendeződött a *Chinoin* likviditási helyzete. A *Chinoin*hoz került. Ebből 22 millió dollárt konvertáltak forintra, amiből visszafizették a rövid lejáratú hiteleket. 1992-ben így az előző évhez képest felére csökkentek a bankköltségek. Meg-

⁷ A menedzsmentnek van valódi tulajdonosi érdekeltsége is, hiszen tagjai rendelkeznek vállalati részvényekkel.

határozó szerepet kaptak a *Chinoi*n gazdálkodásában a pénzügyek. A *Sanofi* kinevezett egy pénzügyi igazgatót, s központosították a pénzügyi és a számviteli rendszert. A pénzügyi igazgató nyomására behajtották a legnagyobb adósoktól a követeléseket. A Magyar Hitelbank mellett felvették a kapcsolatot 4-5 vegyes bankkal. Ezzel jelentősen sikerült csökkenteniük a vállalat kamatkiadásait.

– Szervezeti változások, létszámgazdálkodás.

A *Sanofi* nem sokkal tulajdonossá válása után, tehát még 1991-ben megváltoztatta a *Chinoi*n belső szervezeti rendszerét. Erősen központosították a vezetést, a pénzügyi és számviteli rendszert. Csökkentették a vezetési szinteket, felszámolták a főosztályi rendszert. Megkezdték az informatikai hálózat kiépítését. Megszüntették az önálló gyáregységeket. Ugyanakkor kft.-be vitték ki 100 százalékos *Chinoi*n tulajdoni hányaddal a szállítási-logisztikai profilt, majd kiszervezték a vállalatból – *Chinoi*n tulajdonosi hányad nélkül – a karbantartási (például villanszerelés, autójavítás stb.) tevékenységeket. A többségi tulajdonossá váló *Sanofi* igyekezett csökkenteni, majd megszabadulni a *Chinoi*n által korábban – a többi magyar gyógyszergyárral együtt – vállalt tulajdonosi kötelezettségektől. (Eladták a Medimpexben, a Magyar Gyógyszeripari Egyesülésben, a Dorogi Hulladékegyesületben, csökkentették a Gyógynövénykutatóban való tulajdoni hányadukat.) Ugyancsak gyors változások kezdődtek a vállalat legfelső vezetésében. A *Sanofinak* 1991-ben két személyügyi feltétele volt: egy általános vezérigazgató-helyettes kinevezése és a pénzügyi igazgatói poszt létrehozása, *Sanofi*-szakemberek kinevezésével. A további változásokat nem a francia cég hajtotta végre, de többségében mégis szoros kapcsolatban voltak a *Sanofi* tulajdonossá válásával. A létszámleépítés is megkezdődött 1991-ben. A *Chinoi*nál a privatizáció előtt – a vállalati szakemberek egyöntetű véleménye szerint – a reális igényekhez képest rendkívül magas volt a foglalkoztatottak száma. Különösen feltűnővé vált a túlfoglalkoztatás a szovjet piac beszűkülése, majd összeomlása után. Az 1990. év végén 4500-ról 1991 végére 3772-re, majd 1992 végére már 3179-re csökkentették a létszámot, ami két év alatt több mint 1300 ember elbocsátását jelentette.

A nagymértékű létszámcsökkentést a vállalat vezetése jórészt puha eszközökkel valósította meg. 400 fő ment el koreredményes nyugdíjba önkéntes alapon úgy, hogy megkapták hathavi fizetésüket. 150 fő elérte a nyugdíjkorhatárt. 100 fővel fenntartási, karbantartási munkákra kft.-t alapítottak. Végül elbocsátották a vállalatnál – döntően szociális megfontolásból – foglalkoztatott 300 nyugdíjast. A további létszámleépítés a tevékenységi és termékportfólió átalakításával függött össze.

A következő három évben a létszámleépítés – bár folytatódott – már sokkal kisebb méreteket öltött. Összességében 1995-ig a foglalkoztatottak száma további 400 fővel csökkent.

3. táblázat

A foglalkoztatottak számának alakulása a Chinoinál 1990 és 1995 között

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Gyógyszertermelés	n. a.	1267	1209	1091	933	916
K+F	n. a.	570	561	447	446	413
Marketing	n. a.	69	130	142	186	227
Pénzügyi, adminisztratív	n. a.	426	451	405	391	374
Növényvédőszer-gyártás	n. a.	n. a.	n. a.	346	345	343
Egyéb	n. a.	1440	828	625	530	496
Összesen	4500	3772	3179	3056	2831	2769

Forrás: Éves jelentések, vállalati belső adatszolgáltatás.

A vizsgált időszakban átalakult a foglalkoztatottak szerkezete is. Csökkent a gyógyszertermelésben, a K+F területén és a pénzügyi, adminisztratív munkakörökben foglalkoztatottak száma, miközben jelentősen nőtt a marketing területén dolgozóké (lásd a 3. táblázatot).

– A tevékenység- és termékportfólió átalakítása.

A *Sanofi* a *Chinoïn* erősségeinek és gyengeségeinek felmérésével kezdte. Stratégiája kettős volt: egyfelől a gyengeségeket nem megjavítani, hanem megszüntetni kell, másfelől valamennyi tevékenységnek – ha nem is azonnal, de középtávon mindenképpen – önfenntartónak kell lennie. A termékszintű változtatásokat a kis volumenben, veszteségesen előállítható gyógyszerek forgalomból történő gyors kivonásával kezdték. (A *Chinoïn* gyógyszerpalettája nemcsak ezért redukálódott a kilencvenes évek elején, hanem azért is, mert a korábbi licencadók egy része a *Sanofi* tulajdonossá válásával felbontotta a szerződést.) Ezután a *Chinoïn* termékportfóliójából kiválasztották a perspektivikus és megfelelően jövedelmező cikkeket, és fejlesztési irányként jelölték meg ezek élettartamát és értékét növelő új felhasználási módok kidolgozását (korszerű adagolási, kiszerezési formák). A termékválasztékot növelte a *Sanofi* cikkeinek bevezetése a hazai piacra.

A tevékenységportfólió átalakítása a gyógyszergyári profilba nem illő tevékenységek (szállítás, karbantartás, egyéb szolgáltatások) vállalatból történő kiszervezésével kezdődött. Ezután a korábbi évtizedekben kialakult diverzifikált struktúra megnyirbálása indult el, már a *Sanofi* igényeinek megfelelően. Ennek során bezárták a váci toxikológiai részleget, abból a megfontolásból is, hogy a *Sanofinak* Montpellier-ben van egy jól működő toxikológiai laboratóriuma. Bezárták továbbá a fermentációs üzemet, amely a kínai, indiai konkurenciával szemben bizonyosan nem volt versenyképes. Végül megszüntették a miskolci gyáregységet.

– A K+F tevékenység átszervezése.

A *Chinoïn* erős kémiai kutatóbázissal rendelkezett, a *Sanofi* részben éppen ezért vásárolta meg. A munka azonban nagyon szétaprózottan folyt, ezért a 12 kutatási területet kettőre csökkentették (központi idegrendszer, légzési megbetegedések), ugyanakkor jelentősen növelték a kutatásra fordított összegeket. (1990-ben 550 millió, 1992-ben 1,2 milliárd, 1995-ben 2,3 milliárd forintot költöttek K+F-re. Ez árbevétel-arányosan 6, 8, majd 10 százalékot jelent. Még ez utóbbi is elmarad azonban a nemzetközileg szokásos 12-15 százaléktól.) A K+F átszervezése egyben azt is jelentette, hogy megkezdték a *Chinoïn* kutatási bázisának teljes körű integrálását a *Sanofi* kutatási szervezetébe.

– Marketing.

A magyar gyógyszeripari vállalatok, így a *Chinoïn* egyik legfőbb gyengesége a marketingszervezet, marketingmunka volt. A külföldi tőkebevonás kitüntetett céljaként részben éppen e tevékenység fejlesztését jelölték meg. A szovjet piac összeomlása, a belföldi piaci verseny erősödése 1992-től sürgetően vetette fel a kereskedelmi szervezet átalakítását, a marketing fejlesztését. 1992 márciusában megalapították a marketingosztályt, és létrehozták az államosítások idején megszüntetett orvoslátogató csoportot, majd a nagykereskedelmi szervezetet. A *Chinoïn* kiszorulása a szovjet piacról (a legjobban bevezetett termék, a No-Spa értékesítése 1992-ben 30-40 százalékkal esett vissza, a többi gyógyszeré ennél is jobban) nem sokkal később arra készítette a *Sanofit*, hogy újragondolja a magyar vállalat értékesítési hálózatának kiépítését. Korábban mindenki úgy vélte, hogy a *Sanofi* igénybe tudja és fogja venni a *Chinoïn* már meglévő piaci, személyes kapcsolatait, ismertségét. A kiszorulás azt látszott bizonyítani, hogy ezek a kapcsolatok nem is léteznek. A *Sanofi* ezért megkezdte saját hálózatának kiépítését új, helyi értékesítési szervezetek létrehozásával. Ezekben már nem a *Chinoïn* szakemberei, hanem az adott ország állampolgárai intézik a marketingmunkát. A *Chinoïn*-

nak pedig fokozatosan a *Sanofi* marketingszervezetébe kellett beépülnie. Ez azt jelenti, hogy a *Chinoïn* a *Sanofi* magyarországi marketingrészlege, tehát a hazai értékesítést valamennyi *Chinoïn-Sanofi* termékből neki kell végeznie. Ugyanakkor a *Chinoïn* termékeit a világpiacon már nem saját marketingszervezete vezeti be, s értékesíti, hanem a *Sanofi* helyi leányvállalata. A marketing az a terület, ahol a két cég integrációja a leg hamarabb – már 1993 folyamán – megkezdődött, a kilencvenes évek közepére pedig teljessé vált. (Feltehető, hogy hasonló folyamatok játszódtak le a *Biogal Rt.*-nél is a *TEVA* tulajdonossá válását követően.)

Az Egis

A privatizáció hatása kevésbé szemléletes az *Egis* esetében. Itt a vállalati menedzsment már a nyolcvanas évek elejétől megkezdte a cég átstrukturálását, versenyképessé tételét, amely tevékenység a nyolcvanas/kilencvenes évtized fordulóján felgyorsult. Saját erőből hajtották végre a termékportfólió megtisztítását, szigorú költség- és létszámgazdálkodást folytattak, felfuttatták a beruházásokat. A 4. táblázatból például kitűnik, hogy a jelentősebb létszámleépítéseket a *Servier* 1995. decemberi tulajdonossá válását megelőzően hajtották végre. Míg ugyanis 1993-hoz képest 1995 végére közel 20 százalékkal csökkent a foglalkoztatottak száma, addig a következő két évben a visszaesés már csak 7 százalékos volt.

4. táblázat

Az Egis létszámának alakulása

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997
Létszám	3605	370	224	2722	2714
Változás (Előző év = 100)	–	96,3	84,3	93,1	99,7

Forrás: Vállalati éves jelentések.

5. táblázat

**Az Egis beruházási ráfordításai 1993 és 1997 között
(Millió forintban)**

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997
Alapanyaggyártás eszközei	n. a.	n. a.	n. a.	703	1078
Készítménygyártás eszközei	n. a.	n. a.	n. a.	1187	1162
Termelői infrastruktúra	n. a.	n. a.	n. a.	243	115
Termelés összesen	464	1056	1673	2133	2355
Kutatás és minőségellenőrzés	308	134	438	209	494
Környezetvédelmi fejlesztések	n. a.	n. a.	n. a.	79	18
Kereskedelmi beruházások	n. a.	n. a.	n. a.	95	193
Egyéb fejlesztések	303	225	527	577	366
Összesen	1075	1415	2638	3093	3426

Forrás: Vállalati éves jelentések.

Az 5. táblázat pedig azt mutatja, hogy a vállalat beruházásaiban is a legdinamikusabb növekedés 1993–1995-ben történt. Különösen kiemelkedő az 1995-ös év, amikor közel megduplázódott a beruházásokra fordított összeg. 1996-ban és 1997-ben ehhez a

magas bázishoz képest növelték tovább az investíciókat. 1997-ben a termelőberuházások növekedésén túl feltűnő a kereskedelmi beruházások közel duplájára emelkedése. (Ez már ugyanakkor a *Servier* hatása.)

Mivel az *Egis* privatizációja két lépcsőben valósult meg, az első lépcsőben belépő pénzügyi befektetők az átstrukturáláshoz, a beruházásokhoz a pénzügyi forrásokat biztosították.

A szakmai befektető megjelenése számos területen csak megerősítette a menedzsment törekvéseit.

A *Servier*-vel is egyeztetett stratégia fő célja változatlan maradt: nemzetközileg is versenyképes generikus gyógyszergyárrá válni. Nem módosult a termékportfólióra vonatkozó elképzelés sem. A tulajdonosváltás után is a termékpalletta redukciója, a piac képes és magas fedezetű gyártmányok arányának növelése áll az *Egis* törekvéseinek középpontjában. Ebben segítenek – s egyben a termékpallettát színesítik és versenyképesebbé teszik – a *Servier* által átadott gyógyszerek. A stratégia a gyógyszergyártáson belül változatlanul kiemelt hangsúlyt helyez a generikumokra.

Változást három területen hozott a *Servier*: a marketingben, a K+F-ben és – elsősorban a külső körülmények módosulásának hatására – a piaci orientációban.

A *marketing* korábban elhanyagolt terület volt az *Egis*-ben – ahogy a többi magyar gyógyszergyárban is. A kilencvenes évek elejétől a menedzsment egyre nagyobb hangsúlyt helyezett rá, majd a *Servier* tulajdonossá válása után a stratégia középpontjába került, hiszen egy generikus gyógyszergyár sikeressége jórészt a marketingen áll vagy bukik. Ez az egyetlen terület, ahová a francia vállalat saját szakemberét helyezte. Ő teljesen átdolgozta az *Egis* marketingprogramját, kiválasztva 30-40 terméket, amelyet érdemes promócionálni.

– A marketing mellett a K+F volt a második terület, ahol a korábbi *Egis*-stratégián – az alapvonásokat megtartva – némileg változtattak. *Szétválasztották a K-t és az F-t*, és a *Servier*-vel egyeztették az elképzeléseket. Az originális kutatás központja a *Servier*, hiszen a francia cég komoly sikereket tud felmutatni ezen a területen. Az *Egis*-nél az originális kutatási témák számát, a művelt hatástani területeket szűkítették, s a ráfordításokat ezekre a kiemelt témákra koncentrálták. A magyar vállalatnál két nagy originális kutatási terület maradt, amelynek teljesen „ízesülnie” kell a *Servier* kutatásaival, a kutatás szervezése is Franciaországból történik. (Az *Egis* vezetői szerint metodikailag a cég nincs lemaradva, ráadásul sokkal olcsóbb is a kutatás Magyarországon, mint Franciaországban.)

A generikus gyógyszerek fejlesztési bázisa az *Egis*, itt folytatódik az eredeti K+F politika úgy, hogy a *Servier* is ad át licenceket, termékeket. Ezért erőforrásokat csoportosított át erre a területre, növelve a fejlesztett termékek számát, gyorsítva piacra jutásukat. A cég generikus fejlesztési programja 25 gyógyszerhatóanyagból fejlesztendő 40 készítmény piacra hozatalát irányozza elő az elkövetkező 3-4 évben.

Árbevétel-arányosan a vállalat K+F ráfordításai évek óta 8 százalék körül ingadoznak, ebben nem történt változás a *Servier* belépése után (lásd a 6. táblázatot).

6. táblázat

Az *Egis* K+F ráfordításainak alakulása

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997
K+F ráfordítás (Millió Ft)	922	1339	1712	2149	2239
Növekedés (Előző év = 100%)	–	145,2	127,9	125,5	104,2
K+F/Nettó árbevétel (%)	7,2	8,8	8,6	8,7	7,7

Forrás: Vállalati éves jelentések.

– Végül változás tapasztalható a *stratégia piaci orientáció* részében is. A belföldi piac *Egis* számára történő szűkülése kényszerítette ki a módosítást, amelynek lényege: lassú kivonulás a belföldi piacról, nem feladva a tartható pozíciókat, és terjeszkedni a lehetséges szegmensekben; exportoffenzíva elsősorban Kelet-Európában bizonyos piacokra fókuszálva; a piaci pozíciók megszilárdítása a nyugati piacokon.

A kelet-európai országokban általában a gyógyszerpiac gyors bővülését prognosztizálják. Ugyanakkor ezeken a piacokon óriási a kockázat. A terjeszkedés tehát járhat nagy sikerekkel, de nagy kudarcokkal is. Az *Egis* rizikóját csökkenti, hogy jó pozíciókkal rendelkezik a kevésbé kockázatos közép-kelet-európai országokban (elsősorban Lengyelországban, ahol gyártókapacitással is bírnak a *Servier*-vel közösen), a Medimpexen keresztül jórészt kiépített a piaci hálózata.

A nyugati országokban rendkívül erős a verseny, a multinacionális vállalatok diktálnak, s a kormányok szinte mindenhol finom piacvédelmi eszközöket alkalmaznak, amelyek elsősorban a kisebb tőkeerővel rendelkező külföldi gyártókat sújtják. A „generikus hullám”, valamint a *Servier* kapcsolatai viszont kedvezhetnek az *Egis*nek.

A Richter

A kőbányai vállalat átstrukturálását, a piaci viszonyok közötti versenyképessé tételét az 1992 októberében a cég élére került menedzsment önállóan hajtotta végre. Lépéseik nagyon hasonlóak voltak ahhoz, amit a külföldi szakmai befektetőknél láthatunk.

– *Szigorú pénzügyi gazdálkodás*, a vállalat pénzügyi helyzetének stabilizálása a hatékonyabb számviteli és vezetői információs rendszer kiépítésével. Szigorú hitelpolitika, a rövid és hosszú lejáratú adósság csökkentése, a lejárt szavatosságú készletek és a behajthatatlan kintlévőségek leírása.

– *A vállalat átstrukturálása, a veszteséges gyártási területek leépítése, a vállalat profíljába szorosan nem tartozó tevékenységek kiszervezése*. Ennek megvalósítása során eladták a kozmetikai üzletágot, kiszervezték a cégből a szállítmányozást, a készülékgyártást, az üzemszervezést, megszüntették a biokémiai termékek gyártásához kapcsolódó állatszerv-begyűjtést és -értékesítést. Átszervezték a dorogi és a budapesti telephely közötti kapcsolatot, a hangsúlyt a korábbi önállóságról a vidéki gyáregység integrálására helyezték. Felszámolták a vidéki, idényjellegű kiserelő, csomagoló telephelyeket.

– *A túlfoglalkoztatás megszüntetése*. 1992-höz képest 1997-re közel 20 százalékkal csökkent a foglalkoztatottak száma. A legnagyobb csökkenés 1993-ban következett be (mintegy 12 százalék), utána évről évre csak néhány százalékpontos visszaesés történt úgy, hogy 1997-ben már szinten maradt a foglalkoztatás (lásd a 7. táblázatot).

7. táblázat

A Richter Rt. létszáma

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Létszám	5446	4799	4626	4533	4436	4450
Változás (Előző év = 100)	–	88,1	96,4	98,0	97,9	100,3

Forrás: Vállalati éves jelentések.

– A kezelhetetlenül széles *termékportfólió megtisztítása*. A szűkítés két alapvető szempontja a gazdaságosság és az orvosi vélemény volt. Ezzel párhuzamosan a *Richter* új licencvásárlási politikába kezdett, amelynek eredményeként 15 hatóanyagból rövid idő alatt 28 új termékkel jelentek meg.

– *Új piacpolitika* a legfontosabb *exportpiacokon*. 1992-ben a *Richter* elvesztette meghatározó értékesítési piacainak – FÁK és Kelet-Európa – jelentős részét. E piacon hatalmas változások zajlottak le rendkívül rövid idő alatt. A korábbi központi beszerzés és disztribúció szerepét változatos formájú, sokszínű kereskedelemmel foglalkozó csoportok vették át. A gyógyszerterek magánszemélyek vagy kereskedelmi társaságok tulajdonába kerültek. A változásokhoz a *Richter* többféle módszerrel alkalmazkodott. Egyfelől a Medimpextől teljesen átvette a volt KGST-országokba irányuló kiviteli bonyolítását. Az értékesítést közvetlenül, a piacon állandóan ott tartózkodva, konzignációs raktárhálózaton keresztül végzik. Önálló kereskedelmi irodákat alapítottak – a régi richteres hagyományokat követve – Moszkvában, Almatiban, Vilniusban, Varsóban, Prágában, Pozsonyban, Szófiában, Pekingben, Ho Si Minh-városban, Romániában, Észtországban. Vegyes vállalatokat hoztak létre Moszkvában, Kijevben, majd Moldovában és Grúziában.

– *Új piaci politika belföldön*. A belföldi értékesítési feltételek is nagyon gyorsan megváltoztak a kilencvenes évtized elején. Az import liberalizálása, a multinacionális gyógyszergyártók megjelenése a hazai piacon hatalmas versenyt és piacvesztést okozott a magyarországi gyártóknak. A *Richter* 1992-es súlyos helyzetében jelentős faktor volt a belföldi értékesítésből származó árbevétel mintegy 30 százalékos visszaesése. Az új stratégia egyik sarokköve így érthetően a marketingszervezet kiépítése és gyors fejlesztése volt. Első lépésként létrehozták a marketingigazgatóságot, majd gyorsan kiépítették a szervezetet. A marketingen belül a hangsúlyt a termékpromócióra helyezték, ennek alapvető infrastruktúrájaként létrehozták az orvoslátogató hálózatot, amely az egyik legnagyobb Magyarországon.

– *Dinamikus beruházási tevékenység beindítása*. A nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején a *Richter* hatalmas volumenű, alacsony minőségű termékek előállítására alkalmas kapacitásokkal rendelkezett. Az új stratégia részeként megfogalmazott beruházási politika vezérmotívuma a piaci kényszer volt. A kapacitásokat nem növelni, hanem a minőségbiztosítási és környezetvédelmi előírásoknak megfelelően korszerűsíteni kívánták. A pénzügyi stabilizációt követően négyéves beruházási programot fogadtak el úgy, hogy a cég ezzel társaságiadó-mentességet érjen el. A kilencvenes évek közepéig a *Richter* Magyarország egyik legnagyobb beruházójává vált. A 8. táblázat mutatja a beruházások nagyságát és jelentős dinamikáját.

8. táblázat

A Richter Rt. beruházásainak alakulása

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997
Beruházások (Millió Ft)	1615	3140	4989	6659	9469
Változás (Előző év = 100)	–	194,4	158,9	133,5	142,2

Forrás: Vállalati éves jelentések.

– *A K+F tevékenység hatékonyabbá tétele, az erők koncentrációja, az originális kutatások szerepének megőrzése*. A K+F kiadások növekedése 1995-től kezdődött (lásd a 9. táblázatot), a ráfordítások abszolút összegben nagyjából megegyeznek az *Egis* ugyanilyen célú költségeivel, árbevétel-arányosan azonban annál alacsonyabbak. Míg

azonban az *Egis* elsősorban a generikus gyógyszerek kutatására koncentrált, addig a *Richter* stratégiája lényeges elemének az originalis hatóanyagok kutatását nevezi. Az erre fordított összeg azonban bizonyosan kevés ahhoz, hogy a *Richter* önállóan a molekulától a kész gyógyszerig végigvigyen egy terméket. Ezt a vállalat úgy próbálja megoldani, hogy stratégiai szövetséget köt japán cégekkel kooperációban történő kutatásra. (Annak idején a Cavinton kifejlesztése is ezen az úton történt, így a siker nem kizárt. Ugyanakkor ezzel a módszerrel a vállalat elesik a haszon számottevő részétől.) A K+F sikeressége a ráfordításokon túl jelentősen függ a kutatás szervezettségétől, a koncentrált, célirányos fejlesztési tevékenységtől. A *Richter* 1996-ban új eljárást vezetett be a fejlesztési témák átvilágítására, s ennek során döntenek az anyagi források szétosztásáról is. 1997-ben komoly erőfeszítéseket tettek a mátrix-szervezet hatékony működésének megteremtésére, 1998-ban pedig bevezették a projektmenedzseri rendszert.

9. táblázat

A Richter K+F ráfordításainak alakulása

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997
K+F ráfordítás (Milliárd forint)	1,49	1,48	1,67	2,1	2,86
Növekedés (Előző év = 100)	–	99,3	112,8	125,7	136,2
A K+F/ nettó árbevétel (%)	8,3	7,0	6,1	5,7	5,5

Forrás: Vállalati éves jelentések.

Összességében tehát a menedzsment szervezeti rendszert érintő fő célkitűzése az erők koncentrációja, a központosítás, az integráció, a nagy méretek ellenére is a szervezet átláthatóvá, irányíthatóvá, gyors reagálásúvá tétele volt. A megváltozott piaci viszonyokhoz való alkalmazkodást szolgálta a tevékenység- és termékportfólió megtisztítása, a kereskedelmi tevékenység középpontba állítása, megújítása, önálló disztribúciós és értékesítési hálózat megteremtése, a marketingszervezet kiépítése. (A menedzsment teljesítményének elismerését jelzi, hogy a *Wall Street Journal Europe* Közép-Európa tíz legjobb vállalatvezetője közé választotta *Bogsch Eriket*.)

Milyen szerepe lehetett ilyen körülmények között a privatizációnak, mit hozhattak az új tulajdonosok?

Egyfelől *tőkét*. A *Richter* jegyzett tőkéje a privatizáció kezdetekori 13,2 milliárd forintról 1997 végére 18,6 milliárd forintra emelkedett. A cég a tőzsdén keresztül képes hozzáférni a stratégiában meghatározott célok eléréséhez szükséges forrásokhoz, pénzügyi helyzete folyamatosan kiegyensúlyozott, sőt jelentős tartalékokkal is rendelkezik.

Másfelől *kényszert*. A pénzügyi befektetők a folyamatosan javuló vállalati eredményekben, a minél magasabb hozamban, a vállalat gyors növekedésében érdekeltek. Ahogy korábban már szó volt róla, a közgyűlésen a részvényesek – amennyiben nincsenek megelégedve vele – leválthatják a teljes menedzsmentet, illetve kedvezőtlen vállalati eredmények esetén egyszerűen eladják részvényeiket.

A *Richter Rt.* esetében a tulajdonosi szerkezetnek van még egy nem jelentéktelen hatása. Az, hogy a vállalat külföldi pénzügyi befektetők többségi tulajdonában van egy olyan ágazatban, amelyet évek óta a fúziók, felvásárlások jellemeznek, felveti, hogy vajon lezárta-e a tulajdonosi szerkezet változása, vagy – az *Egishez* hasonlóan – ez még csak a magánosítás első lépcsője volt. A *Richter* Közép-Kelet-Európa egyik legjobb gyógyszergyára, ezért nem kizárt egy kivásárlás –, annak ellenére sem, hogy a cég vezetése igyekezett biztosítani az alapszabályban a vállalat függetlenségét. A másik hatékony védekezési mód a kivásárlás ellen a folyamatos, gyors növekedés és a javuló eredmények.

A 10., 11., 12., és 13. táblázatokban összefoglaltuk a vizsgált hat nagy gyógyszer-gyár nettó árbevételének, az árbevételen belül az export részarányának, a hazai gyógyszerforgalomban elért részesedésének, valamint az adózás előtti eredménynek és a jövedelmezőségnek az alakulását az 1990 és 1998 közötti időszakra. A számsorokból kirajzolódik néhány markáns folyamat.

Az első, hogy a kilencvenes évek elejétől mind a nettó árbevételt, mind az eredményt és a jövedelmezőséget tekintve *jelentős differenciálódás történt a hat nagy gyógyszer-gyár között*. A vállalatok persze 1990–1991-ben is különböző eredményességet mutattak, de a különbség még jóval kisebb volt közöttük, mint napjainkban.

A második, hogy *a határozott privatizációs stratégiával rendelkező vállalatok általában sokkal jobb eredményeket produkáltak, mint a sodródók*. Igaz ez a saját eredményeknek a többi céggel történő, illetve egy cég eredményességének összehasonlítására is. (A *Human*, mint a legkisebb, s a kórházi értékesítés magas aránya miatt speciális helyzetben lévő vállalat például 1993-ban árbevételét tekintve még lényegesen elmaradt az *Alkaloidától*, 1994-től kezdve azonban minden évben magasabb bevételt ért el, s 1998-ban már 7 milliárd forintos különbség mutatkozott kettőjük között.) További sajátosság, hogy az általunk a sodródó kategóriába sorolt vállalatok eredményei jelentős ingadozásokat mutatnak. (Az *Alkaloidánál* például az 1994-es kiugróan magas jövedelmezőséget (12,3 százalék) – amelyet a növényvédőszer-profil eladásából származó egyszeri bevételemelkedés okozott – 1995-ben 0,8 százalékos, majd 1996-ban –19 százalékos jövedelmezőség követett. A *Biogalnál* hasonló hullámzást figyelhettünk meg a kilencvenes évek közepén.)

A harmadik, hogy *a privatizáció általában kedvező hatással volt a vállalatok árbevételére, eredményességére*. Szinte mindenhol megfigyelhető a javuló jövedelmezőség, a növekvő adózás előtti eredmény. A 13. táblázatban nagyon szemléletes a *Biogal* példája, ahol az 1995-ös negatív eredményt és jövedelmezőséget 1997-ben kiugró nyereség és jövedelmezőség kísérte. (Sajnos a vállalat sem 1996-ban, sem 1998-ban nem szolgáltatott magáról adatokat, így nem tudjuk, hogy folyamatos javulásról vagy egyszeri eredményről van-e szó.) Kiugró a javulás a tőzsdei cégeknél, ezen belül is kiemelkedő a *Richternél*. A vállalat jövedelmezőségi mutatója a tőzsdei bevezetést követően látványosan javult, s 1996 és 1998 között végig 30 százalék fölött volt – a *Richter* életében nagyon fontos orosz piac 1998-as összeomlása ellenére is. A másik véglet az *Alkaloidáé*. Ennél a vállalatnál az 1996-os magánosítás 1997-ben is csak csekély eredményességjavulást hozott, 1998-ban pedig a cég ismét a veszteséges vállalatok kategóriájába került. (Kutatásunk során sajnos nem állt módunkban az okok részletes feltárása, de feltételezzük, hogy a veszteség részben arra vezethető vissza, hogy az *ICN* maga is válságos helyzetben van. Az *ICN* 46 százalékos tulajdoni hányadot szerzett a *Reanal Rt.*-ben is, de kizárólagos tulajdonra vonatkozó opciójával a határidő lejártáig nem tudott élni.)

Az eddigi eredmények alapján megkockáztatható az a merész – és az idő próbáját nem biztos, hogy kiálló – következtetés, hogy *a vállalatok tőzsdei magánosítása eredményezi a cégek leghatékonyabb gazdálkodását*. (Arról is szó lehet persze, hogy míg a tőzsdei vállalatoknak valamennyi adatukat nyilvánosságra kell hozniuk, addig a multinacionális leányvállalatok vagy nem, vagy „leányvállalati” adatokat közölnek.)

A privatizáció hatása a vállalatok *exportorientációjára* nem teljesen egyértelmű. A hat vállalat összes nettó árbevételében a kivétel aránya 1990-ben némileg magasabb volt, mint 1998-ban (59 százalék az 57 százalék helyett), eszerint tehát a gyógyszeripar exportorientációja csökkent az elmúlt években. A nagy visszaesés 1991-ben, a KGST

megszűnése, illetve a szovjet piac összeomlása után következett be. Ezt követően az export nettó árbevételén belüli aránya 50 százalék körül ingadozott, majd 1997-től gyors növekedésnek indult. E növekedés mögött állhat a kelet-európai piacok stabilizálódása, illetve a nyugati eladások növekedése – az új tulajdonosok emelkedő vásárlásai következtében. Bizonyosan ez utóbbiról van szó a *Biogal* esetében, ahol a nettó árbevételén belül az export részaránya az évekig 25 százalék körüli értékről 1997/1998-ra 50 százalékra ugrott fel. Hasonló okok húzódnak meg a *Human*, az *Alkaloida* és részben az *Egis* emelkedő exportorientációja mögött is. A *Richter* – és részben az *Egis* – esetében azonban inkább a kelet-európai piacok stabilizálódásról van szó.

A hazai piaci pozíciók és a privatizáció kapcsolatának vizsgálata is érdekes eredményre vezet. A gyógyszerbehozatal 1992. évi liberalizálása, a piacvédelem teljes megszűnése azt eredményezte, hogy a hazai termelővállalatok aránya az összes gyógyszerforgalomból radikálisan lecsökkent. 1990-ben még 73,7 százalékos volt a részesedésük, ez 1992-re 62, 1995-re 44,8, 1998-ra pedig 39 százalékra csökkent. A hat nagyvállalat mindegyike veszített hazai piaci részesedéséből. A veszteségük azonban nem azonos mértékű volt, s így a közöttük lévő sorrend átrendeződött.

1990-ben a hazai piac vezető gyógyszergyártója – jelentős volumenű licencterméssel – a *Biogal* volt. Második helyen az *Egis* állt, míg a harmadik helyet a *Chinoín* foglalta el. E három vállalat adta a hazai gyógyszerforgalom 50 százalékát. A hagyományosan exportorientált *Richter* a negyedik helyen állt, az ötödik *Alkaloida* és a hatodik *Human* forgalma – nagyon alacsony részesedéssel – speciális termékekre épült.

1992-ben megjelentek a hazai piacon termékeikkel a hatalmas marketingköltségekkel, a Magyarországon újdonságnak számító orvoslátogató hálózattal rendelkező multinacionális vállalatok. Velük a hazai cégek nem tudták felvenni a versenyt, így a piacvesztés elkerülhetetlen volt. (Ehhez hozzájárult természetesen az is, hogy a külföldi cégek a korábbiakhoz képest növelték a választékot, a kiszerezési formákat.) Mennyiben tudta csökkenteni ezt a piacvesztést a privatizáció, külföldi tőkeerős partner szerepvállalása, illetve mennyiben növelte az elhúzódo magánosítás?

Az egyik oldalról az látszik, hogy a *piacvezető*, ám elhúzódo privatizációjú *Biogal* rendkívül gyorsan veszítette el hazai pozícióit. Piaci részaránya a kilencvenes évek közepére a korábbi harmadára csökkent, az első helyről a negyedikre csúszott vissza, mögötte már csak a töredékrészesedéssel rendelkező *Alkaloida* és *Human* állt.

Ugyanakkor a legkorábban privatizált – és a liberalizációt már külföldi szakmai befektető tulajdonában megért – *Chinoín* is veszített pozíciójából, bár ez a veszteség valamivel kisebb volt, s harmadik helyét a hazai gyártók között a cég mindvégig megőrizte.

A leginkább figyelemreméltó ebben az esetben is a *Richter* útja. A hazai rangsorban a kilencvenes évek elején a negyedik helyen álló vállalat 1994-ig szintén jelentős, de a *Biogalnál* sokkal kisebb piacvesztést szenvedett el. 1995-től pedig – a hazai gyártók közül gyakorlatilag egyetlenként – növelni is tudta részarányát, s 1997-től az első helyen áll a belföldi gyógyszerforgalomban.

Viszonylagosan tehát az elmúlt években a *legnagyobb veszteség* a *Biogal*t érte, míg a *legkisebket* a *Richter* veszítette, így ez a két vállalat helyet cserélt a hazai piaci rangsorban. Megőrizte korábbi pozícióját az *Egis* és a *Chinoín*. Jelentős piacvesztést elszenvedve továbbra is ötödik az *Alkaloida*, míg a *Human* úgy őrzi hatodik helyét, hogy az elmúlt három évben néhány tized százalékpontot javítani tudott helyzetén.

Osszességében tehát az egyetlen független vállalat tudta leginkább megőrizni belföldi piaci részesedését, s egyedülként volt képes a hazai rangsorban előrelépni, a szakmai befektetőkkel magánosított *Chinoín*, *Egis* és *Human* vesztesége viszonylag kicsi volt, korábbi helyzetüket meg tudták tartani. Az elhúzódo privatizációjú *Biogal* ugyanakkor jelentős piacvesztést szenvedett el.

10. táblázat

A nettó árbevétel alakulása a vizsgált gyógyszeripari vállalatoknál 1990 és 1998 között

Megnevezés	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Árbe- vétel (Mrd Ft)	Arány (%)	Árbe- vétel (Mrd Ft)	Arány (%)	Árbe- vétel (Mrd Ft)	Arány (%)	Árbe- vétel (Mrd Ft)	Arány (%)	Árbe- vétel (Mrd Ft)	Arány (%)	Árbe- vétel (Mrd Ft)	Arány (%)	Árbe- vétel (Mrd Ft)	Arány (%)	Árbe- vétel (Mrd Ft)	Arány (%)	Árbe- vétel (Mrd Ft)	Arány (%)
Alkaloida	4,8	9,2	6,3	11,1	7,6	14,6	8,1	11,4	8,1	9,8	8,3	8,4	7,9	6,4	11,7	7,1	14,0	7,5
Biogal	7,8	15,0	8,4	14,8	7,8	15,0	9,9	13,9	10,5	12,6	10,6	10,7	11,3	9,1	18,5	11,1	25,0	13,4
Chinoin	11,5	22,1	14,1	24,9	11,2	21,5	15,8	22,2	18,2	21,8	22,2	22,4	29,4	23,6	37,5	22,6	40,1	21,4
Egis	10,8	20,8	11,8	20,8	11,6	22,3	12,8	18,0	15,3	18,4	19,8	20,0	24,7	19,9	29,2	17,6	31,8	17,0
Human	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	6,3	8,8	9,1	11,0	10,5	10,6	13,6	10,9	17,1	10,3	21,1	11,3
Richter	17,1	32,9	16,1	28,4	13,8	26,6	18,3	25,7	21,9	26,4	27,6	27,9	37,5	30,1	52,0	31,3	55,0	29,4
Összesen	52,0	100,0	56,7	100,0	52,0	100,0	71,2	100,0	83,1	100,0	99,0	100,0	124,4	100,0	166,0	100,0	187,0	100,0

Forrás: Vállalati éves jelentések, MAGYOSZ adatszolgáltatás alapján részben saját számítás.

11. táblázat

Az export részaránya a nettó árbevételben a vizsgált gyógyszeripari vállalatoknál 1990 és 1998 között

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alkaloida	54	48	57	53	57	40	47	58	69
Biogal	41	22	22	30	25	24	26	47	50*
Chinoin	63	55	68	60	63	63	64	67	69
Egis	59	47	52	45	44	45	45	52	53
Human	n. a.	n. a.	10	8	6	12	11	14	13
Richter	75	66	73	69	68	68	68	70	68
Összesen	59	51	53	50	49	49	51	57	57

* Becslés.

Forrás: A MAGYOSZ adatszolgáltatása alapján saját számítás.

**A hazai gyógyszerforgalom megoszlása 1990 és 1998 között
(Százalékban)**

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alkaloida	5,3	4,8	4,5	3,9	3,1	2,7	2,7	2,5	2,1
Biogal	18,0	17,4	14,0	11,2	8,4	7,1	6,2	6,0	5,1
Chinoin	16,0	14,5	13,1	10,3	8,4	8,0	8,1	7,5	6,5
Egis	17,7	18,5	15,1	13,1	12,4	12,4	11,3	10,2	9,2
Human	2,1	2,0	2,8	1,8	1,1	1,1	1,5	1,5	1,7
Richter	14,5	13,1	11,0	9,2	8,8	9,4	9,8	10,7	10,2
Egyéb hazai vállalatok	0,1	0,3	1,5	3,6	4,5	4,1	4,2	4,4	4,2
Hazai összesen	73,7	70,7	62,0	53,0	46,6	44,8	43,8	42,7	39,0
Import	26,3	29,3	38,0	47,0	53,4	55,2	56,2	57,3	61,0
Mindösszesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: MAGYOSZ adatai alapján saját számítás.

A vizsgált gyógyszergyárak eredménye* és jövedelmezősége 1990 és 1998 között**

Megnevezés	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Eredmény (Mrd Ft)	Jövedel- mezőség (%)	Eredmény (Mrd Ft)	Jövedel- mezőség (%)	Eredmény (Mrd Ft)	Jövedel- mezőség (%)	Eredmény (Mrd Ft)	Jövedel- mezőség (%)	Eredmény (Mrd Ft)	Jövedel- mezőség (%)	Eredmény (Mrd Ft)	Jövedel- mezőség (%)	Eredmény (Mrd Ft)	Jövedel- mezőség (%)	Eredmény (Mrd Ft)	Jövedel- mezőség (%)	Eredmény (Mrd Ft)	Jövedel- mezőség (%)
Alkaloida	0,2	4,2	0,08	1,3	0,2	2,6	0,1	1,2	1,0	12,3	0,07	0,8	-1,5	-19,0	0,7	6,0	-1,2	-8,6
Biogal	-0,3	-3,9	0,8	9,5	0,3	3,8	0,9	9,0	0,9	8,6	-0,06	-0,6	n. a.	n. a.	6,1	27,0	n. a.	n. a.
Chinoin	0,8	7,0	2,3	16,3	2,3	20,5	3,2	20,3	4,0	22,0	6,4	28,8	8,2	27,9	8,9	22,1	7,5	18,7
Egis	0,6	5,6	1,4	11,9	1,5	12,9	1,5	11,7	2,6	17,0	4,9	24,8	5,6	22,7	6,3	21,6	5,4	17,0
Human	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	0,4	6,3	0,4	4,4	0,5	4,8	0,7	5,2	1,1	6,4	1,3	6,2
Richter	0,8	4,7	1,2	7,5	-1,4	-10,1	2,3	12,6	4,3	19,6	7,8	28,3	12,2	32,5	18,4	35,4	17,3	31,5
Összesen	2,1	4,0	5,78	10,2	2,9	5,6	8,4	11,8	13,2	15,9	19,6	19,8	25,2	20,3	41,5	25,0	30,3	16,2

* 1990-ben mérleg szerinti eredmény, 1991–1998 között adózás előtti eredmény.

** 1990-ben mérleg szerinti eredmény a nettó árbevétel százalékában, 1991–1998 között adózás előtti eredmény a nettó árbevétel százalékában.

Forrás: MAGYOSZ adatszolgáltatása alapján saját számítás.

A nyolcvanas–kilencvenes évek fordulóján, a privatizáció kezdetekor a magyar gyógyszeripar kedvező képet mutatott a potenciális befektetők felé. Elsősorban a biztosnak tűnő, védett, a nyugati vállalatoktól addig elzárt piacok jelentettek vonzerőt, de a gyártó- és K+F kapacitások egy része is attraktív volt.

A gyógyszeripar olyan komplex és társadalmilag-politikailag érzékeny iparág, amely szorosan kapcsolódik a tudományos szférához, az oktatáshoz, az egészségügyhöz, a társadalombiztosítási rendszerhez, jelentős szerepet játszik a foglalkoztatásban, a hazai gyógyszerellátásban, az exportban. Ezért az ágazat esetében komplex, összehangolt állami privatizációs stratégiára lett volna szükség. Számos, a magánosításhoz közvetlenül nem kapcsolódó intézkedés ugyanis alapvetően befolyásolta a privatizáció lehetőségeit, módszereit, hozadékát (például a gyógyszerbehozatal szabályozása, a külföldi gyógyszerek engedélyezési mechanizmusa, a nagykereskedelmi, társadalombiztosítási rendszer átalakítása). Ugyanakkor a privatizáció is visszahatott a gyógyszerárakra, s ezen keresztül a költségvetési pozícióra, a hazai K+F bázisra, a foglalkoztatásra.

E komplex állami stratégia kialakítása nem történt meg, az ágazat privatizációja gazdaságpolitikai háttér nélkül, gyakran sodródva az eseményekkel, külső kényszerek hatására, technokrata módon folyt. Ilyen körülmények között a *magánosítás* menetét, módszerét, sikerességét alapvetően a *vállalati menedzsmenetek határozták meg*.

A hazai gyógyszergyárakat a privatizáció különböző helyzetben találta, a menedzsmenetek elképzelése is különbözött, ezért nem volt egységes privatizációs út. Úgy véljük, az ágazatot sémák alapján nem is lehetett volna privatizálni. A cégeket – privatizációs stratégiájukat tekintve – alapvetően két csoportra oszthatjuk: a *határozott privatizációs stratégiával rendelkezőkre és a sodródókra*. A határozott koncepcióval rendelkezők gyorsabban kerültek magántulajdonba és egyértelműen jobb gazdasági eredményeket értek el. A sodródók gazdasági teljesítménye ugyanakkor ingadozott és átlagosan sokkal gyengébben alakult, s privatizációjuk is jelentősen elhúzódtott.

A végeredményt tekintve 1996 végére mind a hat nagy gyógyszergyár többségi külföldi tulajdonba került, öt közülük szakmai befektetők, míg egy pénzügyi befektetők többségi tulajdonába. Három cég részvényei mozogtak a tőzsdén, ketten a Budapesti Értéktőzsde legsikeresebb szereplői közé tartoznak.

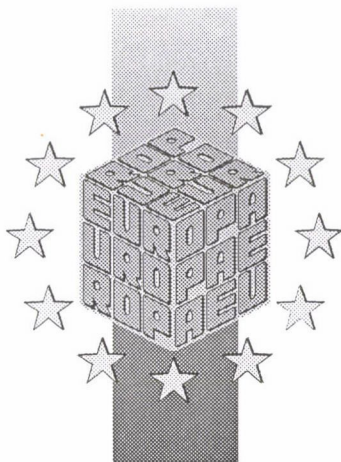
A magánosítás után a vállalatok gazdálkodási eredményei – egy kivétellel – javultak. Javult tőkeellátottságuk, kialakult piaci kapcsolatrendszerük. Az *Alkaloida* (elsősorban tulajdonosának, az *ICN-nek* gazdasági nehézségei miatt) ismét veszteségesé vált.

A hazai gyógyszergyárak további sorsa alapvetően már nem a magyar kormány tevékenységétől, hanem tulajdonosaik akaratától, sorsától függ. A tulajdonosok tevékenységét, döntéseit pedig döntően a nemzetközi gyógyszeripari folyamatok határozzák meg. A hazai vállalatok közül egyedül a *Richter Rt.* rendelkezik önálló döntési lehetőségekkel. E cég előtt ma nyitva áll az út, hogy regionális multinacionális vállalattá válva továbbra is megőrizze önállóságát. Ebben lehet szerepe a magyar államnak.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin* [1993]: Privatizációs stratégiák a gyógyszeriparban. *Külgazdaság*, 7. szám.
Antalóczy Katalin [1993]: Megáll a vegyész. *HVG*, május 29.
Antalóczy Katalin [1996]: Nagyvállalatok a gyógyszeriparban. *Társadalmi Szemle*, 7. szám.
Antalóczy Katalin [1996]: A magyar gyógyszeripar jellemzői a nemzetközi gyógyszeripari folyamatok tükrében. Kézirat, december.

- Antalóczy Katalin* [1997]: A Sanofi szerepe a magyar gazdaságban. Kézirat, január.
- Antalóczy Katalin* [1997]: A magyar gyógyszeripar versenyképessége – adatok, hipotézisek, töprengések. Műhelytanulmány, 17. Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem Vállalatgazdaságtan tanszék.
- Becsky Róbert – Bőgel György* [1996]: Stratégiai szövetségek. *Vezetéstudomány*, 7–8. szám.
- Bihari István* [1981]: Lépésváltás vagy léptékváltás? *Népszabadság*, február 14.
- Business Week* [1996]: Looking for the right pill. Március 25.
- Business Week* [1996]: The Business Week Global 1000. Július 8.
- Business Week* [1996]: The Globetrotters take over. Július 8.
- Business Week* [1996]: Lilly rides a mood elevator. November 11.
- Concorde Értékpapír Ügynökség [1995]: Magyar gyógyszeripari áttekintés. Budapest, augusztus.
- Figyelő* [1995]: Ki nyeli le az édes pirulát? Október 26.
- Kis Tibor* [1997]: Elf elnök a Santé börtönben. *Népszabadság*, január 4.
- Kocsis Györgyi* [1993]: Fenn az ernyő. *HVG*, október 16.
- Lion, Conor* [1996]: The right prescription? *Central European*, március.
- Meixner Zoltán – Merényi Miklós* [1995]: Laborgyakorlat. *Figyelő*, november 16.
- Népszabadság* [1996]: Az Elf egyesülésre szólítja fel a Sanofit. December 20.
- OMIKK [1989]: Gyógyszeripari trendek.
- OMIKK [1992]: A műszaki és technológiai fejlődés prognózisa a következő 15–20 évre: gyógyszeripar.
- Pásztor Sára* [1989]: Hullámok csúcsán. Kézirat.
- Sipos Antalné – Bencze Géza – Bikki István – Korbonits Dezső* [1996]: Egy mindig megújuló vállalat: a Chinoin története (1910–1995). Budapest, Chinoin Rt.
- Tardos Ágnes* [1989]: A magyar ipar termelési és külkereskedelmi szervezetének változásai az 1978–79 óta tartó restriktív időszakban (Kőbányai Gyógyszerárugyár). Kézirat.
- Voszka Éva* [1995a]: Az agyaglábakon álló óriás. Pénzügykutató Rt.
- Voszka Éva* [1995b]: Privatizációs politika – politikai privatizáció. In: Fordulat és folytonosság. Pénzügykutató Rt., április.
- Voszka Éva* [1996]: A tulajdonosváltás jellemzői. In: Töréspontok. Pénzügykutató Rt., április.
- Felhasználtuk továbbá az ÁVÜ, az ÁV Rt., az ÁPV Rt., az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium, valamint a vállalatok belső anyagait és cégek vezetőivel folytatott beszélgetések tapasztalatait.



EURÓPAI UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

Az Európai Központi Bank és a szupranacionális monetáris politika aktuális problémáiról

FERKELT BALÁZS

1999. január elsején az Európai Unió tizenegy tagországában, a Gazdasági és Monetáris Unió országaiban (az „Euroland” területén) bevezették a közös pénzt, az eurót és ezzel megkezdődött a nemzetek feletti monetáris politika korszaka is. 2001. január elsejétől Görögország is tagja a monetáris övezetnek. A bevezetéstől eltelt több mint másfél év alatt az euró dollárban mért árfolyama kisebb kilengésektől eltekintve folyamatosan csökkent, 2000 augusztusára az új pénz mintegy 23 százalékos értékéből. A cikk arra keresi a választ, hogy az Európai Központi Bank és a közös monetáris politika mennyire lesz képes megőrizni az árstabilitást. Ehhez a jelenlegi intézmény- és döntéshozatali rendszer átalakítására, a monetáris politikai stratégia transzparenszé tételére lenne szükség. Mindezt veszélyezteti azonban a viszonylag erős gazdasági növekedés és a magas olajár okozta inflációs nyomás.

Intézmény- és döntéshozatali rendszer

Az Európai Központi Banknak (EKB), amely jelenleg mintegy 500 alkalmazottat foglalkoztat és 1998. június elsején kezdte meg tevékenységét, a legfőbb döntéshozó szerve az a hattagú Igazgatótanács, amely bizonyos szempontból egyedülálló intézmény az Unióban, ebbe a grémiumba ugyanis nem delegál legalább egy küldöttet minden tagállam. Figyelmet érdemel az a tény is, hogy a Maastrichti Szerződés bizonyos árfolyam-politikai területeket az Európai Tanács hatáskörébe utal (egyhangúlag hivatalos megállapodást köthet az ECU nem közösségi pénznemekre meghatározott árfolyam-rendszeréről¹), az Európai Bizottságnak azonban nem jut szerep a Gazdasági és Monetáris Unió (a továbbiakban EMU) működési mechanizmusában. A monetáris unió legfőbb szerve nem az Igazgatótanács, hanem a jelenleg tizenhét tagú (2001. január elsejétől tizennyolc tagú) Központi Bankok Európai Rendszerének Tanácsa (KBER), a Kormányzótanács. Ez utóbbi a tizenegy nemzeti bankelnökből és az Igazgatótanács hat tagjából áll. Ez a tizenhét tagú tanács dönt a közös monetáris politika irányvonaláról és ad utasításokat a nemzeti bankoknak. A teljesség kedvéért megemlítem, hogy létezik

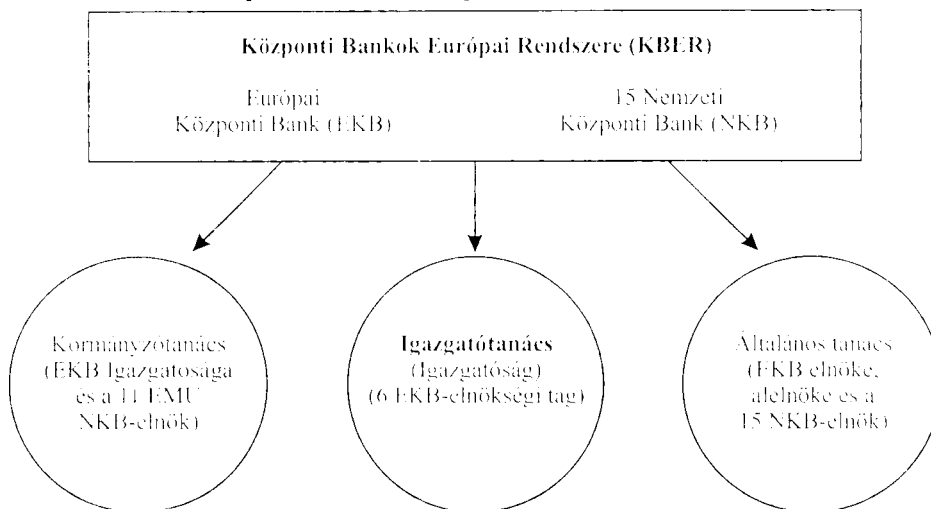
¹ A Maastrichti Szerződés 109. cikkelyének (1) bekezdése.

Ferkelt Balázs közgazdász, a BGF Külkereskedelmi Főiskolai Karának tanársegédje.

még az ún. Kibővített vagy Általános Tanács, melynek valamennyi EU-tagország jegybankelnöke, valamint az EKB elnöke és alelnöke a tagja. Feladata elsősorban az Euroland és az opt-out országok közötti monetáris és árfolyam-politikai koordinációban áll. (Lásd az 1. ábrát.)

1. ábra

A Központi Bankok Európai Rendszerének felépítése



Az intézmény- és döntéshozatali rendszerrel kapcsolatosan a következő problémákat vélem felfedezni. A Kormányzótanácson belül a döntéshozatal elméletileg szavazással történik, mégpedig egyszerű többséggel. Szándékosan használtam az elméletileg kifejezést, hiszen eddig a gyakorlatban nem szavazással döntöttek, például az egyes kamatláb-módosítások esetében a tagok konszenzusra törekedtek. 2001. január elsején a görög jegybank elnökével tizennyolc tagúra bővült a grémium. A következő 8-10 évben még több mint tíz ország belépése várható a monetáris unióba. Köztük találhatjuk majd valószínűleg az eddigi opt-out országokat és az új tagállamok jelentős csoportját. A jelenlegi döntéshozatal nem elsősorban azért nyugtalanító, mert országcsoportérdekek elméletileg ellenállhatnak a mindössze hattagú Igazgatóság árfolyam-stabilitási törekvéseinek, hanem mert a Kormányzótanács fokozatos bővülésével (és az ezzel járó „heterogenitással”) a döntéshozatal gyorsasága és hatékonysága csökkenni fog. Mindemellett különösen a komoly gazdasági erőt képviselő leendő új EMU-tagok (mint például az Egyesült Királyság) valószínűleg a hattagú Igazgatóság összetételét és a tagok kinevezésének gyakorlatát is megkérdőjelezzik. Kétségtelen, hogy egy hattagú Igazgatótanács hatékonyabban tud működni, mint egy nagyobb létszámú grémium, de a „szavazati” arányok további romlásával nem biztos, hogy el is tudja fogadtatni monetáris politikai elképzeléseit. Mindezek mellett a monitoringrendszer megbízhatósága és gyorsasága már eddig is tizenegy tagország, jegybank esetén is komoly kritikákat kapott.

Az előző gondolatkörnek némileg ellentmond, hogy az utóbbi másfél évben fokozatosan az EKB kiemelkedése és térnyerése látszik kirajzolódni, míg a tagállamok jegybankjai egyre inkább a háttérbe szorultak. Igen nagyfokú a munkaerő mobilitása ugyanis a nemzeti bankok és az EKB között. A „központ” elszívja a legtehetségesebb

jegybankárokat a nemzeti bankoktól. Paradoxonként hat azonban, hogy a gyors és hatékony döntéshozatal érdekében mind a különböző statisztikák, mind pedig az egyes műveletek végrehajtásakor az EKB a tizenegy jegybankra kénytelen támaszkodni. (A központ ugyanis jelenleg nem tart fenn életképes és az egész eurózónára kiterjedő statisztikai részleget.) A nemzeti bankok szerepének csökkenését támasztja alá például a német Landeszentralbankok összevonása, racionalizálása is.

Euroland statisztikai apparátusának működése nem kielégítő és nem segíti elő kellőképpen a monetáris politikai döntések megalapozottságát. A rendelkezésére álló legfontosabb monetáris politikai indikátorokat tekintve Euroland (az EKB) hátránya óriási az USA-val (a FED-dal) szemben, amit azt az 1. táblázat is érzékelteti.

1. táblázat

A rendelkezésre álló statisztikai adatok az USA-ban és Euroland területén

Indikátor	Euroland (EKB)		USA (FED)	
	Meghatározás gyakorisága	Eltolódás (nap)	Meghatározás gyakorisága	Eltolódás (nap)
Fogyasztói árak	havonta	20	havonta	19
Termelői árak	havonta	42	havonta	15
Órabérek	negyedévente	106	havonta	3
Importárak	–	–	havonta	14
Készpénzforgalom	havonta	27	hetente	1
M3 pénztömeg	havonta	27	hetente	10
Banki hitelkihelyezés	havonta	27	hetente	9
Vásárlói bizalom	havonta	7	havonta	–4
Termelői bizalom	havonta	7	havonta	–10
Ipari termelés	havonta	59	havonta	15
Államháztartás hiánya	évente	100	negyedévente	28
Államadósság	évente	100	negyedévente	28
Valutatartalék	havonta	27	hetente	4

Forrás: Deutsche Bank Research, Aktuelle Themen, 1999/138. alapján (1999. november 23.) készített saját összeállítás.

Ha az egyes indikátorok rendelkezésre állásának különbözőségeit megvizsgáljuk, az órabérek esetében Európa lemaradása 103 nap, a fiskális helyzetet illetően 72 nap, az ipari termelésnél 44 nap, a készpénzforgalomnál 26 nap. A statisztika késedelme lényegesen lelassítja a monetáris politikai döntéshozatalt. További problémát jelent a statisztikai harmonizáció (a nemzeti statisztikák például a szezonhatás kiszűrésére különböző eljárásokat alkalmaznak), illetve az alkalmazott statisztikai eljárás nyilvánosságra hozatalának hiánya.

Az Európai Központi Bankba vetett bizalom már a bank működésének kezdete előtt csorbát szenvedett, mégpedig a bankelnök kinevezése körüli vita miatt (a franciák francia elnököt akartak, majd pedig a zárt ajtók mögött nyugtalanító megállapodás született a jelenlegi elnök, *Wim Duisenberg* mandátumáról). Az új jegybanknak ilyen szempontból is tetemes hátránya van a FED-dal szemben. Nem sikerült megszereznie a gazdasági szereplők és a lakosság széles körének bizalmát és a Maastrichti Szerződés 107. cikkelyében is rögzített intézményi függetlenségét is megkérdőjelezték. Jó példa erre a volt

német pénzügyminiszter esete. *Oskar Lafontaine* kamatcsökkentésre akarta kényszeríteni az EKB-t a centrumországok, elsősorban Németország gazdaságának élénkítése és ezáltal a munkanélküliség csökkentése céljából. A *Wim Duisenberg* vezette EKB ellenállt a szociáldemokrata politikus felszólításának. *Lafontaine* lemondása kedvező hatással volt az euróövezet megítélésére és az euró külső árfolyamára is, a néhány héttel későbbi, áprilisi kamatlábszökkentés azonban azt sugallta a piacoknak, hogy az EKB mégis engedelmessékedett a szociáldemokrata politikának. (A függetlenség bizonyítása volt ez a lépés, vagy valóban engedtek a politikai nyomásnak?) A bizalomhiány, illetve -vesztés másik oka az EKB nem megfelelő kommunikációja a gazdasági szereplőkkel és a lakossággal. A bank nem indokolja megfelelő részletességgel és mindenki számára érthető és hozzáférhető módon döntéseit, nem közöl kellő rendszerességgel beszámolókat a döntései alapjául szolgáló statisztikai adatokról, gazdasági folyamatokról.

Az EMU harmadik szakaszának kezdetével létrejött a nemzetek feletti monetáris politika, melyhez egy újonnan létrehozott intézményt, az Európai Központi Bankot rendeltek hozzá. A monetáris politika sikerességét döntően befolyásolja, hogy milyen mértékben élvez támogatást a fiskális politikától. Az 1999-es év szerencsésnek mondható ilyen szempontból, hiszen – bár nem a monetáris politikával történő kooperáció céljából – a tagországok példás fiskális fegyvelemről tettek tanúbizonyságot, melyet az államháztartási hiányra és az államadósságra vonatkozó adatok is alátámasztanak. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

A fiskális kritériumok teljesítése 1999-ben (a GDP százalékában)

	Állam- adósság	Államháztartás hiánya		Állam- adósság	Államháztartás hiánya
Ausztria	64,9	-2,0	Luxemburg	6,2	+1,2
Belgium	114,4	-0,8	Németország	61,1	-1,2
Finnország	47,1	+2,4	Olaszország	114,9	-1,9
Franciaország	58,6	-1,8	Portugália	56,8	-1,9
Hollandia	63,8	+0,5	Spanyolország	63,5	-0,9
Írország	52,4	+1,7			

Forrás: Deutsche Bank Research, EZB [2000].

Mint a táblázatból látható, minden tagállamban alacsonyabb volt az államháztartás hiánya, mint 2 százalék, még Olaszországban is. Finnország, Hollandia, Írország és Luxemburg szufficittel zárta az előző évet. A kedvező tavalyi adatok ellenére sem kielégítő szintű a gazdasági konvergencia, a gazdaságpolitikai harmonizáció, sem Euroland, sem pedig az Unió területén, amit az egységes belső piac nem tökéletes volta is igazol (például az adórendszerek, az adóharmonizáció területén). További problémát jelent, és ez a kérdés már túlmutat az EKB intézményrendszerén, hogy az új jegybanknak nincs megfelelő szintű tárgyaló- és egyeztető partnere a fiskális kérdésekben. A szupranacionális monetáris politikával szemben a költségvetési politika továbbra is nemzeti hatáskörben maradt. A gazdaságpolitikai harmonizáció igen messze van még az egységesítés állapotától, jelenleg olyan együttműködésként jellemezhetnénk, mely mind diszkrecionális, mind pedig szabályozott koordinációs elemeket tartalmaz. *Hasse* [1999] megfogalmazása szerint létezik egy de jure monetáris unió, centralizált monetáris politikai konvergencia, míg a gazdaságpolitikai konvergencia decentralizált, így „kvázi” gazdasági unióról beszélhetünk. A költségvetési és a monetáris politika közötti összhang megteremtésének előfeltétele tehát a gazdasági

konvergenciát, a fiskális politikákat koordináló intézmény vagy szerv létrehozása. A jelenleg működő különböző Uniós intézmények, szervek közül egyik sem alkalmas ilyen nagyságú feladat ellátására. (A Maastrichti Szerződés 103. cikkely (1) bekezdésének értelmében „a tagállamok gazdaságpolitikájukat közös érdekű ügynek tekintik, és azt a Tanácsban egyeztetik”.) Egyedül az ECOFIN (a Gazdasági és Pénzügyminiszterek Tanácsa) kibővítése, illetve megerősítése jelenthetne megoldást, amennyiben a jelenlegi intézményi keretben gondolkodunk. Itt azonban súlyos problémát jelent, hogy a gazdasági és pénzügyminisztereket tömörítő szerv az EU-elnökséghez hasonlóan félévente elnököt vált. Az ECOFIN vezető tisztségviselőit hosszabb periódusra (öt-hat év) kellene megválasztani, és szükséges lenne egy saját apparátussal bíró intézmény hozzárendelése.

Monetáris politikai stratégia

1998 novemberében megszületett az euróövezetre érvényes közös monetáris politika. A monetáris politika célját már a Maastrichti Szerződés 105. cikkelye egyértelműen meghatározta: „A KBER elsődleges célkitűzése az árstabilitás fenntartása.” Az EKB még 1998-ban számszerűsítette az árstabilitás célkitűzését: e szerint árstabilitásról az EMU-ban akkor beszélhetünk, ha a harmonizált fogyasztói árindex (HICP) növekedése az előző évhez képest nem haladja meg a 2 százalékot. A közös monetáris politikai stratégia, melyet középtávú orientáltságúnak deklaráltak, magába foglalja az árstabilitási célkitűzést, és három elemből tevődik össze (EZB Monatsbericht, 1999. január). Az első az egységes monetáris politika elsődleges célkitűzésének, az árstabilitásnak mennyiségi meghatározása (2 százalék). A második a pénzmennyiség kiemelt szerepe, amelynek növekedését egy széles monetáris aggregátum növekedésére vonatkozóan (M3) határozták meg. A harmadik az árszínvonal jövőbeli változásának megítélése, az árstabilitással kapcsolatos kockázatok értékelése a gazdasági mutatók, indikátorok széles körének bevonásával.

3. táblázat

A pénzmennyiségi célkitűzés teljesítése Németországban 1975 és 1987 között
(a jegybanki pénztömeg, 1988-tól az M3 monetáris aggregátum százalékában)

	CÉL	EREDMÉNY		CÉL	EREDMÉNY
1975	kb.8	10	1987	3–6	8
1976	8	9	1988	3–6	7
1977	8	9	1989	kb. 5	5
1978	8	11	1990	4–6	6
1979	6–9	6	1991	3–5	5
1980	5–8	5	1992	3,5–5,5	9
1981	4–7	4	1993	4,5–6,5	7
1982	4–7	6	1994	4–6	6
1983	4–7	7	1995	4–6	2
1984	4–6	5	1996	4–7	8,1
1985	3–5	5	1997	3,5–6,5	4,7
1986	3,5–5,5	8			

Forrás: Bockelmann [1997].

A stratégia két pillérét a 2. és 3. elem képezi, melyek az elsődleges cél megvalósítását segítik elő. Gyakorlatilag a szupranacionális monetáris politika tartalmazza mind a közvetlen inflációs, mind a pénzmennyiségi célkitűzések főbb elemeit. E két stratégia lényeges elemeinek együttes alkalmazása egy nehezen áttekinthető és kiszámítható monetáris politikát és döntéshozatalt eredményezhet. Euroland monetáris politikája tehát már a monetáris unió életbe lépésekor sem volt transzparens, lényegesen csökkentve ezáltal a politika hitelességét.

A pénzmennyiség-szabályozás szerepe és létjogosultsága a rendszerben erősen megkérdőjelezhető, különösen így, hogy a pénzmennyiség nem mint köztes cél, hanem mint referenciaérték, orientációs nagyság szerepel a monetáris politikai stratégiában. Ez a pillér a Bundesbank mintájára került be a stratégiába. A pénzmennyiségi célkitűzés stratégiája azonban Németországban sem volt mindig sikeres! Mint ahogy azt a 3. táblázatban is megfigyelhetjük, az 1975–1997 közötti 23 éves időintervallumban mindössze tizenkétszer maradt a tényleges pénzmennyiség-növekedés az előre jelzett sávban.

Euroland statisztikai rendszereinek állapota és harmonizáltsága sem akkor, sem ma nem teszi lehetővé pontos adatok szolgáltatását a monetáris aggregátumok alakulásáról. Egyáltalán nem megalapozott az EKB által meghatározott 4,5 százalékos referenciaérték az M3 monetáris aggregátum növekedésére vonatkozóan. Az érték meghatározásakor ugyanis a reál GDP 2–2,5 százalék közötti növekedéséből, 2 százalék alatti harmonizált fogyasztói árindexből és 0,5–1 százalék közötti pénzforgási sebességsökkenésből indultak ki. Ez utóbbi érték alapjául – tekintve, hogy az eurózona pénzkeresleti függvényéről bizonyított, konkrét összefüggések, harmonizált adatok nem álltak rendelkezésre – nem szolgálhattak pontos számítások. Ezenkívül az első két érték (közte az árstabilitás elsődleges célja is) megállapítása 1998-ban történt, amikor is az Európai Uniót és különösen a magországot recesszió sújtotta.

Már önmagában az, hogy az EKB egyértelműen határozott volna valamelyik stratégia mellett, növelte volna a politika hitelességét. A tiszta közvetlen inflációs célkitűzést követő stratégia esetén is figyelembe lehetett volna venni a monetáris aggregátum mint indikátor alakulását. Közvetlen inflációs célt jelenleg Ausztráliában, Braziliában, az Egyesült Királyságban, Svédországban és Új-Zélandon alkalmaznak. A stratégia keretében kvantifikálják és hivatalosan nyilvánosságra hozzák az inflációs célt (például Új-Zélandon egy sávot határoznak meg), amennyiben a célértéket pozitív vagy negatív irányban eltévesztik, kamatláb-módosításra kerül sor. Kulcsfontosságú a rendszerben a megfelelő kommunikáció, a döntések indoklása (vagyis az ex post és ex ante értékelés). Az inflációs prognózisok azonban gyakran ezen stratégia esetén is igen nehezen értelmezhetők a piac szereplői számára, és az sem bizonyítható egyértelműen, hogy ezen országok inflációs rátája e cél követése következtében csökkent volna. (Az országok többsége ugyanis akkor kezdte a technika alkalmazását, amikor kis mértékű volt az inflációs nyomás.) Nem állítható, hogy az inflációs célkitűzés egyértelműen és biztosan sikeres lett volna az euró külső és belső stabilitását illetően, de a monetáris politika „indulását”, a megfelelő kommunikáció kialakítását és hitelességét pozitívan befolyásolta volna.

A jelenlegi stratégia második pillére is meglehetősen általánosan fogalmaz: az árszínvonal jövőbeli változásának megítélése, az árstabilitással kapcsolatos kockázatok értékelése a gazdasági mutatók, indikátorok széles körének bevonásával. Az EKB jelentése szerint ezen gazdasági mutatók a különböző konjunktúrabarméterek, melyek figyelembe veszik például a bérek, az árfolyam alakulását, a fiskális politika egyes indikátorait, az ár- és költségindexeket, de a gazdaság szereplői és a fogyasztók körében végzett különböző kérdőíves felmérések is alapjául szolgálnak. Az előrejelzések megfelelő publikálását és a módszertan ismertetését azonban a bank mind a mai napig nem hajtotta végre.

Összefoglalva tehát: a monetáris politikai stratégia EKB által definiált egyfajta „policy mix”-e nem alkalmas egy kiszámítható, transzparens és hiteles monetáris politika folytatására, amelynek ráadásul még – lévén, hogy egy új intézményről van szó – a gazdasági aktorok bizalmát is meg kell szereznie. Ennek oka egyfelől a reálgazdasági folyamatokban (jelentősek a különbségek az egyes tagállamok között a gazdasági növekedés és az infláció, valamint a pénzszükséglet tekintetében), másfelől pedig a statisztikai adatokkal kapcsolatos problémákban, illetve a stratégia egyes pilléreinek meghatározásában keresendő. A stratégia kialakításában azonban bizonyos kényszerítő tényezők is szerepet játszottak, amelyek részint az előző fejezetben már említett fiskális koordináció hiányára vezethetők vissza. Amennyiben ugyanis egy tiszta inflációs cél követését vállalta volna föl a bank, a nem megfelelő fiskális koordináció miatti esetleges céltévesztés esetén nehezen állapítható meg, hogy az az EKB hibájából, vagy pedig a fiskális szint összehangolatlansága, fegyelmezetlensége miatt következett-e be. Ebben az értelmezésben ez a stratégia az EKB számára hátrányokkal járt volna. A tisztán pénzmeny-nyiség-célkitűzés a fent vázolt statisztikai problémák miatt lett volna kiszámíthatatlan, ugyanakkor a fiskális szintnek sem állhatott érdekében e stratégia alkalmazása, hiszen a túl magas infláció az előre megadott pénzmenyiség-növekedés betartása mellett a fiskális politika hibájára, felelősségére is enged következtetni.

Az Európai Központi Bank 1999. január elseje és 2000. szeptember elseje között hat alkalommal határozott kamatláb-módosításról. Az irányadó (refinanszírozási) kamatláb 3,00 százalékról másfél év alatt 125 bázisponttal, 4,25 százalékra emelkedett. A 4. táblázat az egyes kamatláb-csökkentési, illetve -emelési lépéseket összegzi.

4. táblázat

Az Európai Központi Bank kamatláb-módosítási döntései

Döntés időpontja	Irányadó kamatláb	Döntés időpontja	Irányadó kamatláb
1999. április 8.	2,50 (-0,50)	2000. március 16.	3,50 (+0,25)
1999. november 4.	3,00 (+0,50)	2000. április 27.	3,75 (+0,25)
2000. február 3.	3,25 (+0,25)	2000. június 8.	4,25 (+0,50)

Forrás: EZB Monatsberichte.

Az EKB az 1999. áprilisi kamatláb-csökkentéssel expanzív monetáris politikát vezetett be. Az áprilisi kamatcsökkentést hosszú viták sora előzte meg és követte. Kétségtelen tény, hogy az EKB döntése a Maastrichti Szerződés 105. cikkelyének (1) pontjával összhangban született: „Az árstabilitás célkitűzését nem érintve, a KBER támogatja az általános gazdaságpolitikákat a Közösségben annak érdekében, hogy hozzájáruljon a Közösség – a 2. cikkelyben lefektetett – célkitűzései megvalósításához.” A kamatcsökkentés célja az euróövezet (pontosabban a centrum-országok!!!) gazdaságának élénkítése volt, elsősorban a beruházások serkentésével. 1999 áprilisában minden feltétel adott volt a kamatcsökkentéshez: nagyon alacsony volt az infláció (alacsonyak voltak a nyersanyagárak is), vagyis az elsődleges cél nem volt veszélyben. Ennek ellenére erőteljesen megkérdőjelezhető a kamatcsökkentés létjogosultsága. Látnunk kell, hogy mind a gazdaságélénkítés, mind pedig a kedvező körülmények, feltételek a centrumországokra, elsősorban Németországra és Franciaországra vonatkoznak, vagyis szó sincs európai gazdasági érdekről. Allandó vitát képez a pénzügykutatók körében, hogy a kamatcsökkentési lépések, különösen ilyen alacsony kamatszint esetén, milyen időtávon és milyen mértékben hatnak a reálgazdaságra, mennyire tudják elősegíteni a gazdasági növekedést. A kamatmódosítások lehetséges hatásaival több modell

is foglalkozik. Az EU-Bizottság makroökonómiai modellje szerint egy 1 százalékpontos kamatláb-változtatás a GDP-t egy kétéves intervallumban 0,4 százalékponttal módosítja. Az IMF modellje lényegesen nagyobb reálgazdasági hatással (0,6 százalékpontos) számol, de hangsúlyozza, hogy mind a hatás nagysága, mind pedig időpontja és időtartama az egyes nemzetgazdaságok esetén jelentős eltéréseket mutat. Az OECD elemző csoportja szerint 1 százalékpontos kamatláb-csökkentés egy év után 0,7 százalékos, két év után pedig 1,3 százalékos reál GDP-növekedést von maga után. (EWU-Monitor, 1999/74.) (Az USA hasonló tapasztalatait nem vehetjük alapul, például a munkaerőpiaci eltérések miatt.) A különböző modelleket figyelembe véve az áprilisi kamatsökkentés 0,5 százalékpontos értéket vett fel, és korántsem volt biztos, hogy a következő egy-két év nem kényszeríti a Központi Bankot kamatláb-emelési lépésre. Fontos kiemelni ezen kívül, hogy mindez a kamatsökkentés igen alacsony kamatszínvonal mellett történt meg, úgy, hogy előző évben több EMU-országban is jelentős kamatharmonizációs lépésekre került sor. Az EKB szakított a „Bundesbank-hagyományokkal”, sokan már paradigmaváltásról beszéltek (pénzmenyiség-orientációról növekedésorientált stratégia felé történő elmozdulásról), ezt azonban *Ottmar Issing*, a bank ügyvezetője határozottan cáfolta. A lehetséges reálgazdasági hatások mellett a közös pénzbe és mindenekelőtt a Központi Bank függetlenségébe vetett bizalmat is veszélyeztette a beavatkozás.

1999. november 4-én kamatlábemelésről határozott a döntéshozó grémium, melyet 2000 szeptemberéig még négy másik hasonló döntés követett. Általánosságban a következő okok szolgálták a kamatlábemelés alapjait.

– Igen magasak voltak a nyersanyagárak, elsősorban a kőolaj világpiacon. Az olajár és a növekvő bérköltségek miatt jelentős inflációs nyomás nehezedett a tizenegy EMU-tagra.

– Már 1999 második félévében javultak a növekedési kilátások. A 2000. évre vonatkozó növekedési prognózisok (például a német gazdaságkutató intézetek őszi jelentései, az ún. „Herbstgutachten”) már 1999-ben átlagosan 2,7 százalékos GDP-növekedéssel számoltak az eurózóna területén. Azóta ezt az értéket többször korrigálták pozitív irányba, a 2000 nyarán napvilágot látott előrejelzések szerint 3,5-3,7 százalékos növekedés várható. Az infláció meglődulása részben ennek – az előbbi évek recessziós állapotához képest – gyors növekedésnek tudható be.

– A monetáris aggregátum (M3) növekedése lényegesen meghaladta az EKB által meghatározott referenciaértéket (4,5 százalék), 1999 végére már 6 százalékhoz közelített.

Ezen érvek alapján, első látásra, tényleg megalapozottnak tűnik bizonyos mértékű szigorítás. Módosíthatja azonban a véleményünket, ha szemügyre vesszük a kamatláb-emelés mértékét és időzítését. Az 1999. novemberi döntés ebben az esetben elhamarkodottnak tűnik. Ekkor ugyanis még nem jelentkezett az olajár-emelkedés hatása a jelentős késedelemmel rendelkezésre álló inflációs rátában, és a növekedési kilátások is lényegesen szerényebbek voltak. Az áprilisi kamatláb-módosítási viták ismeretében pedig joggal gondolhatták sokan, hogy az EKB „korrigálta” kamatláb-csökkentési melléfogását. Az ezt követő emelések mértéke – a júniusi 50 bázispontos módosítást kivéve – alulmúlták a piac várakozásait. Összegezve: megalapozottabb, átgondoltabb és részletesebb indoklással ellátott, nem ennyire szétaprózott, tehát nagyobb mértékű kamatláb-módosítások valószínűleg kedvezőbb piaci fogadtatásban részesültek volna, megerősítve ezzel az EKB politikájának hitelességét és az euró külső stabilitását, árfolyamát. Az új jegybank éppen ebben az időszakban állja ki igazi próbáját, inflációs nyomás és gyorsuló gazdasági növekedés közepette. A 2000. júniusi jelentősebb mértékű kamatlábemelés után a monetáris politika lassan egy semleges kurzus felé közelít, amit az is mutat, hogy a pénzpiacon kialakult (három hónapos) kamatlábak 1999. őszi óta gya-

korlatilag a hosszú lejáratú (német) kamatlábak közelében vannak, bár annál még mindig alacsonyabbak (Tober, 2000, Dallmeyer, 2000). AZ EKB-val párhuzamosan az amerikai jegybank szerepét betöltő FED is hat alkalommal módosított kamatlábat, 1999. május 16-án az irányadó kamatláb 50 bázisponttal 6,5 százalékra történő emelésével az utóbbi kilenc év legmagasabb kamatszintje jött létre az USA-ban. Az amerikai gazdaság az utóbbi kilenc év dinamikus gazdasági növekedése után valószínűleg már túljutott konjunktúraciklusának tetőpontján, az enyhülés folyamata azonban igen lassan megy végbe. Márpedig ez az enyhülés – amennyiben Euroland területén a strukturális problémák, a nem megfelelő mértékű európai politikai és gazdasági flexibilitás ellenére a 3,5 százalékos gazdasági növekedés tartósan fennmarad – pozitívan befolyásolná az euró dollárban kifejezett árfolyamát és a két kamatszint közötti rést tovább mérsékelné.²

Az elemzések hajlamosak megfeledezni az EKB két – véleményem szerint – nagyon fontos monetáris politikai döntéséről. 1999. december 2-án az EKB tanácsa felülvizsgálta a monetáris aggregátum referenciaértékének helyességét. A Tanács nem változtatott a 4,5 százalékos értéken, indokolva ezt a háttér-feltételek további érvényességével. Az előzőekben már kifejeztem kritikai észrevételeimet a pénzmennyiség alakulásának szerepéről az EKB monetáris stratégiájában. Mindezek és az előző évek adatai alapján (M3 változása minden hónapban meghaladta az előző év azonos hónapjához viszonyított érték esetében a referenciaértéket, és hasonló a helyzet az éves átlag esetén is) egyszerűen érthetetlen, hogy miért nem módosította az EKB a referenciaértéket vagy esetleg bővítette azt ki egy pénzmennyiség-növekedési sávva. A döntés indoklása sem fogadható el, hiszen például a növekedési előrejelzések ekkor már több mint 0,5 százalékkal meghaladták a modell alapjául szolgáló értéket. A Központi Bank ezen döntésével gyakorlatilag elismerte, hogy stratégiájában nem tulajdonít komoly szerepet a pénzmennyiség (M3) alakulásának, és ez valójában felesleges elemként bonyolítja monetáris politikájának rendszerét. (A teljesség kedvéért hozzá kell azonban tenni, hogy a módosítás növelhette volna a piac inflációs várakozásait.)

Az EKB 2000. június 8-án bejelentette, hogy június 28-i kezdettel a nyílt piaci műveletek kivitelezésére eddig alkalmazott mennyiségi tenderrel áttér a kamattender amerikai típusú eljárására. (multiple rate auction) (EZB Monatsbericht, 2000. június). A mennyiségi tender alkalmazása keretében a Központi Bank meghatározta a kamatlábat, amelyre az egyes pénzintézeteknek hiteleit felajánlotta. A hitelintézetek megadták az igényelt hitel mennyiségét, majd a Központi Bank az összes igény alapján meghatározta, hogy a teljes összeget megkapja-e az adott kamatláb mellett a hitelintézet. Túlkereslet esetén a rendelkezésre álló hitelállomány-igénnyel arányos részéhez jut a pénzintézet. A mennyiségi tenderrel az EKB gyakorlatilag kamattjelzést adott a piacnak, hiszen ő állapította meg a kamatlábat. Kamattender esetén a Központi Bank a hitelmenyiséget határozza meg előre, a kamatláb gyakorlatilag a piacon alakul ki az ún. holland vagy pedig az amerikai eljárás során. A holland eljárás esetében a kamatláb egységes, míg az amerikai eljárásnál a bank a minimális kamatlábat állapítja meg előre, a hiteligények kielégítését a legmagasabb kamatlábat vállaló pénzintézettel kezdi. A kamatláb így gyakorlatilag ügyletről ügyletre más és más. Vagyis ebben az esetben a Központi Bank kvázi „árelfogadó”, és ő szerez információkat a piac elvárásairól szemben a mennyiségi tenderrel. (Svensson, 1999, Kurm–Engels, 1999) Már az EMU indulásakor több szakértő a mennyiségi tenderrel szemben a kamattender alkalmazását javasolta. Június 28-tól tehát az EKB amerikai típusú kamattendert alkalmaz a nyílt piaci műveletek végrehajtásakor. A minimális kamatláb mértékét az EKB a 2000 júniusában

² A tanulmány lezárása, 2000. szeptember óta további két kamatlábemelést hajtott végre az EKB, az irányadó kamatláb 2000 decembereben 4,75 százalék volt.

érvényes refinanszírozási kamatláb mértékében, 4,25 százalékban állapította meg. A mennyiségi tenderről való áttérést a bank a korábbi tartósan magas kereslettel, „túllicitálással” indokolta (EZB Monatsbericht, 2000. június). Az EKB döntése pozitívnak tekinthető abból a szempontból, hogy a kamattender segítségével valószínűleg teljesebb képet kaphat majd a döntéshozó grémium a piaci várakozásokról, folyamatokról, és ez segítheti döntéseinek előkészítését. Különösen nagy segítséget nyújthat a bank és a piac közötti kommunikáció javításában és így a piaci várakozások rövid távú volatilitásának mérséklésében, esetleg enyhe befolyásolásában. Ennek „sikeréhez” azonban a piacnak is hozzá kell járulnia, mégpedig oly módon, hogy az áttérést nem úgy értékeli, hogy az EKB eddig folytatott mennyiségi tendereljárásának alkalmazása helytelen volt és ennek korrekciójára kerül sor.

Lezárásként szeretném hangsúlyozni, hogy az euró külső árfolyamának alakulásáért nem az EKB tevékenységét tartom elsődlegesen felelősnek (sokkal inkább az amerikai és európai gazdaságok és konjunktúrák közötti különbségeket). A választott monetáris politikai stratégiámix, a nem megfelelő kommunikáció és az intézményi függetlenség körüli viharok nem tették lehetővé, hogy az új bank megszerezze a gazdasági aktorok széles körének bizalmát. A stratégiát illetően szerencsésebb lenne egy inflációs targetálásra történő áttérés, melynél egy sávot tűzne ki a bank célként, és ekkor is figyelembe vehetné a pénzmennyiség (M3) alakulását. Ennek a változtatásnak azonban külső akadályai is lennének (a nem megfelelő fiskális koordináció), illetve a piaci reakciók sem számíthatók ki. A kamatláb-módosítások esetében az 1999. áprilisi csökkentés létjogosultságát és megalapozottságát egyáltalán nem igazolták a reálgazdasági folyamatok, míg a kamatláb-emelések elsősorban mértékük és időzítésük miatt nem részesültek a megfelelő piaci fogadtatásban. 2000 közepére az EKB politikája lassan közelített egy semleges kurzus felé. A júniusi kamatlábemelés és a kamattenderre való áttérés pozitív előjelű döntéseknek számítanak, ahhoz azonban, hogy az EKB egy igen erős inflációs nyomás közepette is képes legyen tenni az árstabilitás érdekében, javítania kell a piaccal történő kommunikációján, a piaci várakozások értékelésén, illetve végig kell gondolnia a pénzmennyiség-növekedés külön pilléreként kezelését, valamint a referenciaérték nagyságának esetleges módosítását. A fiskális politikáknak együtt kell működniük az EKB-val, a kormányoknak pedig végre meg kellene valósítaniuk régóta halogatott strukturális, például társadalombiztosítási és adóreformjait.

5. táblázat

A harmonizált fogyasztói árindex alakulása, 1995-2000

Időpont	HICP	Időpont	HICP	Időpont	HICP
1995	2,5	1999/4	1,1	1999/11	1,5
1996	2,2	1999/5	1,0	1999/12	1,7
1997	1,6	1999/6	0,9	2000/1	1,9
1998	1,1	1999/7	1,1	2000/2	2,0
1999/1	0,8	1999/8	1,2	2000/3	2,1
1999/2	0,7	1999/9	1,2	2000/4	1,9
1999/3	0,9	1999/10	1,4		

Forrás: EZB Monatsbericht, 2000. június, Statistics in focus, 2000/8.

Az árstabilitási cél teljesítése, avagy inflációs veszélyek Eurolandban

Az árstabilitás akkor teljesül Eurolandon belül, ha középtávon a harmonizált fogyasztói árindex (HICP) emelkedése nem haladja meg a 2 százalékot az előző évihez képest. 2000 februárjában a HICP elérte a 2 százalékos növekedést, márciusban pedig meg is haladta azt 0,1 százalékponttal. Az 5. táblázat a HICP alakulását mutatja 1995 és 2000 között, az EMU működése alatt havi bontásban, az előző év megfelelő időszakának százalékában.

A harmonizált fogyasztói árindex 1999 júniusától folyamatosan növekedett, a növekedés mértéke 7 hónap alatt meghaladta a 100 százalékot. Az érték természetesen nem az egyes tagállamok inflációs rátáinak egyszerű számtani átlagából adódik, a tagállamok különböző, évről évre változó súllyal képviselik magukat, Németország súlyozása 2000-ben 34,5 százalékos³ volt. Euroland területén belül az infláció jelentős szórást mutat. 1999-ben a legmagasabb és legalacsonyabb inflációjú ország között 2 százalékpont volt a különbség, és négy ország érte el vagy lépte túl a 2 százalékos határt, Hollandia, Írország, Portugália és Spanyolország (Deutsche Bank Research, 2000. március 17.). A 2000. évi prognózisok szerint mind a túllépő országok száma, mind pedig a túllépés mértéke jelentősen emelkedni fog. (Lásd a 6. táblázatot)

6. táblázat

Prognózisok a gazdasági növekedés és az infláció alakulására

Ország	Gazdasági növekedés (GDP százalékában)		Inflációs ráta (%)	
	2000	2001	2000	2001
Ausztria	3,0	2,8	1,8	1,7
Belgium	4,2	3,2	2,2	2,0
Finnország	5,0	4,0	2,6	2,3
Franciaország	3,8	3,5	1,4	1,4
Hollandia	4,2	3,7	2,1	3,0
Írország	9,2	7,4	4,9	3,3
Németország	3,2	3,4	1,8	2,0
Olaszország	2,8	3,1	2,3	2,2
Portugália	3,3	3,1	2,5	2,5
Spanyolország	4,3	3,7	3,0	2,3
Euroland	3,7	3,5	2,0	2,0

Forrás: Deutsche Bank Research, Wirtschaftstrend, 2000. június 16.

Az elmúlt hónapokban Euroland kétségtelenül külső inflációs sokknak volt kitéve, melyet a kőolaj világpiaci árának drasztikus, éves viszonylatban 135 százalékos (HWWA, 2000) emelkedése okozott. (Hasonlóan magas nominális, 32 \$/barreles árát utoljára a 80-as évek elején fizettek a nyersolajért.) A magas áraknak voltak mind a kínálattal (termeléskorlátozás), mind pedig keresleti oldallal összefüggő okai (a konjunktúra fellendülése, Délkelet-Ázsia újraéledése). Azt, hogy az infláció alakulására az olajárak több tized százalékos befolyást gyakoroltak, a statisztikák is igazolják. Az energia- és élelmiszerárak figyelmen kívül hagyásával számított maginfláció mértéke

³ A tagországok súlyát a belföldi magánfogyasztás euróban kifejezett összértéke alapján határozzák meg.

nem haladta meg az 1,3 százalékot az utóbbi tíz hónapban. (Deutsche Bank Research, 2000. április 28.) Az EKB feladatát, az árstabilitási kritérium betartását a külső sokkért begyűrűző kőolaj-áremelkedés jelentősen megnehezítette. Amennyiben ugyanis az EKB reagál az átmenetinek tekintett nyersanyag-áremelés gerjesztette inflációra, éppen a kibontakozó európai konjunktúrát fékezi még jobban. Euroland inflációját a közeljövőben a következő tényezők befolyásolhatják.

– *A kőolaj magas világpiacon ára.* A kőolajár emelése szinte azonnal jelentkezik a kőolaj-származékok, így a benzin árának alakulásában. Ezt követi egy ún. másodlagos árhatás, amikor is a magas nyersanyag- és energiaár végighalad a termékláncon, a gyártási folyamaton és lecsapódik a megdrágult energia segítségével előállított termékek fogyasztói árában is, így lassan a maginfláció alakulására is hatást gyakorol. (Esetünkben a másodlagos hatás jelenléte 2000 márciusától valószínűsíthető a maginflációban.) Ezt követik a bértárgyalások, amelyek során a munkavállalói oldal az áremelkedés hatására felfelé módosítja követelését. A harmonizált fogyasztói árindexen belül az energiaár alakulása 9 százalékos súlyt képez. Különböző számítások és empirikus kutatások alapján (Deutsche Bank Research, Aktuelle Themen, 1999/120) kőolajár-változás esetén a harmonizált fogyasztói árindex ún. energia-alindexe 0,1 nagyságú elaszticitással bír, szemben a 0,25-ös amerikai értékkel. A különbség oka az, hogy az eurózónán belül az üzemenyagárnak (a kőolajszármazékok árának) lényegesen magasabb az adótartalma, mint a tengeren túl. Vagyis 10 százalékos áremelkedésre az energia-alindex Euroland területén 1 százalékkal emelkedik, míg az USA-ban 2,5 százalékkal. A fentiek ismeretében könnyen kiszámíthatjuk, hogy mivel 2000 márciusában az energiaárak 15,3 százalékkal voltak magasabbak az előző év azonos időszakának megfelelő értékénél, ez az inflációs rátát kb. 0,14 százalékponttal növelte. Fontos hozzátenni, hogy ekkor kizárólag az áremelés elsődleges hatását vettük figyelembe. Ezekből az összefüggésekből érdekes következtetést vonhatunk le arra a kérdésre vonatkozóan, hogy miként érintette a tizenegyek és az USA inflációs rátáját az olajáremelés. Vajon melyik valutaövezet szenvedett el magasabb inflációs nyomást? A kérdés megválaszolása első látásra egyszerűnek tűnik: valószínűleg Euroland, mivel az elsődleges és másodlagos hatások mindkét területen jelentkeznek, a gyenge euró azonban jelentősen megdrágította az importot. A válasz azonban összetettebb, hiszen a gyenge valuta miatti inflációimportot ellensúlyozza, hogy az USA energiaár-indexe az olajáremelés hatására lényegesen hevesebben reagál (az elaszticitás 0,25, szemben a 0,1-s európai értékkel). A nagy kérdés az olajárral kapcsolatban most már csak az, hogy mennyire beszélhetünk egy átmeneti külső sokkról, vagy tartós marad a magas olajár? Ez utóbbi esetben a HWWA [2000] számításai szerint a magas kőolajár 2001-ben Olaszországban 0,5, Németországban és Franciaországban pedig 0,2 százalékponttal módosítaná felfelé az inflációs rátát.

– Eurózána a vártnál magasabb (az erre vonatkozó előrejelzéseket több ízben módosították, 2000 őszén 3,5-3,7 százalék volt az elfogadott érték) gazdasági növekedést produkált 2000-ben. A 6. táblázatban bemutatott prognózisok szerint a növekedés dinamikája 2001-ben is hasonló mértékű lesz. A gazdasági növekedés keresletnövekedést váltott ki, aminek következtében kis mértékben nőtt a maginfláció is. (Jelentősen növekedett a háztartások és vállalatok hitelkereslete is.) A Deutsche Bank Research prognózisai szerint a maginfláció a konjunktúrális fellendülés miatt bekövetkező output gap (amely az összkereslet és a gazdaság potenciális kínálata közötti különbséget fejezi ki) csökkenése eredményeképpen a jelenlegi 1 százalékról akár 2 százalékra is nőhet 2000 végére. A gazdasági növekedés tehát szintén komoly inflációgerjesztő faktor lehet 2000-ben és 2001-ben.

– A bértárgyalások szintén veszélyeztethetik az árstabilitást. A tárgyalásokban ugyanis már megjelenhetnek az olajár-emelkedés másodlagos hatásai által gerjesztett

magasabb béremelési követelések. Az eddigi megállapodások megfeleltek a korábbi várakozásoknak (például az IG Metall „jó példával járt elől”).

– Amennyiben az euró árfolyama a többi világvalutához képest (USD, GBP, JPY, CHF) továbbra is alulértékelt marad, továbbra is számolni kell a drága import infláció-növelő hatásával. Ezzel kapcsolatosan érdemes megjegyezni, hogy az Európai Unió Portugáliában elfogadott gazdasági stratégiájának középpontjában az információs technológia áll. Ennek eszközellátása azonban elsősorban importból, az USA-ból vagy Délkelet-Ázsiából biztosítható.

– Több ország, így például Olaszország és a harmonizált fogyasztói árindexben 34,5 százalékos súllyal szereplő Németország adóreformokról határozott nemrégiben.⁴ Az adócsökkentés hatásai országonként és adótípusonként különbözőek lehetnek. A fogyasztási adók csökkentése mérsékli a fogyasztói árszintet, a jövedelemadó-csökkentés a rendelkezésre álló jövedelem növekedésén keresztül bizonyos mértékű keresleti oldali inflációt gerjeszthet.

– A sok inflációgerjesztő tényező után mindenképpen árszínvonal-csökkentő komponensnek tekinthetjük a több piacon, így például a telekommunikáció területén tapasztalható liberalizációt, az új mobiltenderek kiírását, vagy az árampiac további liberalizálását. Ezek egyértelműen inflációcsökkentő hatást fejtenek ki. Spanyolországban például 1996 és 1999 között a villamosenergia-piac 45 százalékanak liberalizációja következtében mintegy 15-18 százalékkal mérséklődtek az árak mind a nagyipar, mind a kisüzemek, mind pedig a háztartások számára. A további piacnyitás tehát ellensúlyozhatja az előző komponensek árszintemelő hatását.

A 6. táblázat az inflációs prognózisok mellett kitér a gazdasági növekedés várható alakulására is. Amint a táblázatból látható a gyors növekedés továbbra is elsősorban a perifériaországokra jellemző (Rácz, 1999), bár jelentős a növekedés gyorsulása a magországokban is. Az előrejelzés szerint 2001-ben kilenc ország fogja átlépni a 2 százalékos határt, ebből hat fogyasztóiárindex-növekedése meghaladja az árstabilitás definíciójában meghatározott mértéket. (A statisztikákban gyakori, hogy Luxemburgot nem tüntetik fel külön, illetve Belgiummal együtt kezelik.) Az EKB-nak várhatóan az elkövetkező másfél év folyamán több ízben kamatlábemelést kell végrehajtania. Ezt azonban megalapozott döntések, a piaci reakciók figyelembevételével kell megvalósítania.

Az euró árfolyamának rohamos zuhanása, az árstabilitás uniós határértékét meghaladó infláció Euroland területén, valamint Görögország belépése egyre sürgetőbbé teszi a monetáris politikai stratégia kiszámíthatóságának erősítését, valamint az intézményes döntéshozatali rendszer reformját. Ennek során szükséges a döntéshozó grémium egyensúlyának megteremtése, a monetáris politikai stratégia pillércinek felülvizsgálata, a döntések megfelelő indoklása és közzététele, a fiskális koordináció biztosítása. Az állami kiadások mértékének csökkenését és a gazdaság élénkítését célul kitűző reformok növelhetik mind az Európai Unióba, mind a közös pénzbe vetett bizalmat. Az árstabilitás elsődleges céljának megvalósítását azonban a monetáris politika mellett jelenleg és a közeljövőben is befolyásolhatják külső inflációs sokkok is, mint például a magas olajár.

⁴ Németországban mind a vállalkozások, mind a polgári személyi jövedelemadó terheit csökkentik 2005-ig, az szja legfelső adókulcsát például a jelenlegi 51 százalékról 42 százalékra mérsékelik.

Felhasznált irodalom

- Bockelmann, Horst* [1996]: Die Deutsche Bundesbank. Fritz Kanpp Verlag, Frankfurt.
- Dallmeyer, Jens* [2000]: Internationale Trends & Prognosen. Deutsche Bank Research: Wirtschaftstrends, Nr. 6., június 16.
- Deutsche Bank Research [1999]: Aktuelle Themen, Nr. 120, 138.
- Deutsche Bank Research: EWU-Monitor, Nr. 74. 1999. július 7., Nr. 83, 2000. április 27.
- Deutsche Bank Research: Wirtschaftstrends, Nr. 3. 2000. március 17., Nr. 6. 2000. június 16.
- EUROSTAT [2000]: Statistics in Focus, 8.
- EZB (Európai Központi Bank): Monatsberichte (Havi jelentések 1999. januártól 2000. júniusig).
- EWI (Európai Központi Bank): Jahresbericht 1997. Frankfurt.
- Hasse, Rolf* [1999]: Konsequenzen der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion für die nationalen Wirtschaftspolitiken. In: *Caesar, Rolf – Scharrer Hans-Eckart* (eds): Ökonomische und politische Dimensionen der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden.
- HWWA [2000]: Wirtschaftsdienst, Nr. III., Hamburg.
- Kurm-Engels, Marietta* [1999]: Zinstender könnte im EZB-Rat Konflikte entspannen. *Handelsblatt*, augusztus 12., 27. o.
- Rácz Margit* [1999]: Az EU mélyülésének és bővülésének keretfeltételei és feszültségpontjai a kilencvenes évek végén. In: *Őszinte Könyv az Európai Unióról*. Euro Info Service, Budapest.
- Svensson, Lars* [1999]: Inflation targeting as a monetary policy rule. *Journal of Monetary Economics*, 43. 607–654. o.
- Tober, Silke* [2000]: Europäische Geldpolitik: Auf neutralem Kurs. *Wirtschaft im Wandel*, Nr. 10, Halle.

„Gondolkodom, tehát nyerek”

A könyv címe „Gondolkodom, tehát nyerek”. Életfilozófia. Nem elég ugyanis, hogy vagyok (Descartes), nyerni is kell! Különbözik mit ér az egész?! Erre, vagyis arra, hogyan lehet pénzt – kis pénzt, nagy pénzt – nyerni, ad tanácsokat a könyv.

Dr. Bóc István kötete könnyed, játékos olvasmány, megspékelve időnként egy kis matekkal, meg néhány táblázattal, valamint *Kaján Tibor* rajzaival. De azért annyira nem mókás, hogy ne figyelmeztetne a szerző már a Bevezetésben arra, hogy a célt tisztázni kell. Tisztázni kell pontosan, hogy mit akar az ember, menyit kockáztathat és mikor kell leállni.

Nemcsak végigmegegy a különböző játéknemekben, mint lottó, rulett, blackjack és így tovább, hanem a szó szoros értelmében történelmi visszatekintést is nyújt. Leírja, hogy az európai uralkodók felismerték azt a tényt, hogy a (szerencse)játékból befolyt pénz kiegészíti a költségvetést, ezért is vezették be. Sőt, utal a mára is, amikor azt írja: „Talán az SZJA ma is népszerűbb lenne, ha sorsolással kiválasztanának néhány szerencsésőt, aki visszakapná befizetett adójának öt-, tíz- vagy akár százszorosát. A költségvetést biztosan nem terhelné e kiadás túlságosan, de az adózási kedv, és ezzel együtt a befolyó adók összege talán nőne.”

Figyelmezteti a lottózókat, hogy bizonyos számokkal – ilyen a 7, 13, 21 – ne játsszanak vagy legalábbis egyszerre többel ne, mert ezek közismert szerencseszámok, ezért sokan tippelnek rájuk. S ha véletlenül kihúzzák a számot – aminek ugyanannyi az esélye, mint bármely más számnak –, miután sokan ikszelték be, kevesebb lesz a nyeremény összege.

A könyvet apró történetek színesítik, mint a „Szilveszter a Golden Palace-ban” vagy a „Koldus vagy királyfi”. Az előzőben veszítenek, az utóbbiban viszont nyerne. A sztorik azért tanulságosak, mert pontosan leírják, miért veszített Susan Payton és miért nyert Sárkány Júlia.

Hogy a kedves olvasó e könyv átböngészése után mindenképpen nyerjen, arról a szerző, *Dr. Bóc István* és Várkert Casino gondoskodott: a könyv vásárlói egy könyv árát lényegesen meghaladó értékű ajándék kupont és egy pohár pezsgőt kapnak, ha 2000. december 1-je után a könyvvel a kezükben felkeresik a Várkert Casinót. A kis könyvecskén kívül még némi készpénzt is kell, hogy magukkal vigyenek: pontosan akkora összeget, mint amekkora értékű kupont kapnak ajándékba a látogatók.

Typotex Kiadó, 2000.

(*B. Lengyel Anna*)

ÚJ KÖNYVEK

Bara Zoltán – Csaba László (szerk.): *Small Economies' Adjustment to Global Tendencies.*

Aula Kiadó, 2000, 430 oldal

A kötet 18 fejezetből áll, ha a két szerkesztő által jegyzett elő-, illetve utószót is számítjuk. A szerzők közt 10 magyart találunk (*Bara Zoltán, Benczes István, Csaba László, Kocsis Éva, Lukács Gábor, Magas István, Práger László, Soós Károly Attila, Szabó Katalin, Szalavetz Andrea*), akikhez 8 külföldi szerző csatlakozik (*Andrea Boltho, Josef C. Brada, Bruno Dallago, Daniel Gottlieb, Michael Keren, Jorge Braga de Macedo, Jana Sereghyova és Jose de Sousa*). A kutatók az Európai Gazdaság-összehasonlító Társaság (EACES) hasonló címen tartott budapesti konferenciáján jöttek össze, amit a BKAE Összehasonlító Gazdaságtan tanszéke rendezett. Az írások többnyire erőteljesen gazdaságpolitikai jellegűek, esetenként befolyásos politikaformálók tollából. A cikkek tudományágközi, azaz nem specialista közönségnek szólnak, és ebben a minőségben jól megírt írásokról van szó.

A szerzők szándéka, úgy tűnik, az volt, hogy áttekintést adjanak mindama kérdésekről, amelyek a kis országokat választás elé állítják a globalizáció „szép új világában”. E nagyigényű cél elérésére a szerkesztők széles – megítélesem szerint talán túlságosan is széles, egymáshoz kevésbé kötődő – kérdéskör elemzését fogták egybe a „világgazdasági irányzatokhoz történő illeszkedés” általános keretére utalva. A cím szerint a kötet a kisországi létről szól, ami a kötetben szereplő írások szóródása miatt csak korlátozottan érvényesül. Az a tény, hogy az itt közölt cikkek jórészt nem e témáról szólnak, nem föltétlen kell, hogy zavarja a türelmes olvasót.

A kötet négy fő részre oszlik. Az első rész, az Általános megfontolások című, öt fejezetből áll. Itt találjuk *Brada* témafejezetét (Technológia, az új globalizmus a hagyományos kulturális önazonosság és az új kisországok fölemelkedése). Ezt követően olyan munkákat találunk, amelyek a kilencvenes évek vállalatvezetési újításairól és a vállalkozások hálózatosodásáról szólnak. Ezek közé tartozik *Szabó Katalin* írása (A tanuló vállalatok és alkalmazkodásuk a globalizációhoz), *Kocsis Éva* tanulmánya (A határtalan vállalatok), valamint *Jana Šereghyováé* (A vállalati hálózatok globalizálódása és hatása a kis átalakuló országok vállalkozási szerkezetére). A szakaszt lezárva *Michael Keren* Morris és Shin modellje alapján a tőkepiacok és a központi bankok közti játszómáról ír (A tőkebeáramlás – a jegybankok kényszerzubbonya c. írásban).

A kötet második része a Kis országok alkalmazkodása összehasonlító szemléletben címet viseli. Ez hat részből áll. Öt ezek közül országtanulmány, míg a hatodik egy nemzetközi vállalat közép-európai működésének tanulságait mutatja be. *Jorge Braga de Macedo* Portugália EU-integrálódásáról, *Benczes István* a kelet-ázsiai válság gerschen-

kroni értelmezéséről, *Andrea Boltho* az EU-n belüli két szélső példa, Írország és Görögország fejlődésének hosszú távú áttekintéséről, végül *Bruno Dallago* a FIAT sok évtizedes lengyelországi működésének tapasztalatairól ír. *Daniel Gottlieb* Izrael pénzügypolitikáját mutatja be az orosz tőzsdeválság elhárításának időszakában, míg *Soós Károly Attila* az átalakuló országok kiviteli szerkezetének nemesedését elemzi.¹

A harmadik részben közreadott írások tárgya Magyarország világgazdasági alkalmazkodásának témakörébe tartozik. Itt öt tanulmány jelent meg: *Práger László* Magyarország az EU-felé vezető úton címmel, *Jose de Sousa* a magyar és a nemzetközi vállalatok közti vevő-eladó-beszállítói kapcsolatokról, *Magas István* a tőkepiacoknak a magyar gazdaságra és pénzügypolitikára gyakorolt hatásáról, *Szalavetz Andrea* a magyar gépipari vállalatok nemzetközi hálózatokba épüléséről, végül *Lukács Gábor* a Matáv külföldi tulajdonosokkal kapcsolatos tapasztalatairól írt. A zárófejezet *Csaba László* összegzését tartalmazza.

Egyetlen szemlélő aligha képes ily szerteágazó kérdéskörök mindegyikében kompetens véleményt alkotni. Ezért jómagam az érdeklődési körömbé vágó írásokra reagálok.

Josef Brada szokás szerint jól megírt, informatív és tanulságos dolgozatot ad közre. A tanulmány üzenete az, hogy az ipari korszakkal szemben mérséklődik az országméret jelentősége. A mai világban a méretbeli nagyság nem nyújtja automatikusan mindazon előnyöket, amelyeket korábban joggal várhattak el tőle. Ennek nem pusztán közgazdasági okai vannak: ma ugyanis olcsóbbá vált egy kis nép nemzeti kultúrájának előállítására. Így belátható közelségbe került a 19. század nagy álma. Fönntartható sőt, öfenntartó lehet a kis nyelven kiadott újság, tévéadás, könyvkiadás is. „A nemzeti kisebbségek egyre könnyebben tudják fönntartani azt a kulturális életet, ami megjeleníti és fönntartja sajátos nemzeti közgondolkodásukat és nyelvüket, anélkül, hogy a többségre lennének utalva” – emeli ki *Brada*.

Mind *Brada*, mind – összefoglalójában – *Csaba* azt a nézetet hangoztatja, hogy a globális verseny miatt a kis nemzetek életképességét féltő, elterjedt nézet megalapozatlan. A nemzeti lét csökkenő költsége valószínűleg arra vezet, hogy mind a régóta fönntálló, mind az újonnan létrehozott kis országok könnyebben válhatnak a világgazdaságban is sikeressé, mint bármikor korábban. Persze nem feledhetjük azt sem, hogy maradnak azért területek, ahol a méret nem közömbös. A mai kis sikerállamok is szembesülhetnek azzal, amivel a 16–17. században Németalföld és Portugália, amelyek ekkor a világtengerek urainak mondhatták magukat. Ezt – a nagy területek tartós ellenőrzését – azonban mégis képtelenek voltak megvalósítani, és ezért teret kellett engedniük a franciáknak és a briteknek. Hatalompolitikai szempontból ma is jobb lehet nagy országnak lenni. E tekintetben a kis országok csak remélhetik, de nem tudhatják, hogy a nagyobb nemzetállamok a jövőben is civilizált és békés magatartást tanúsítanak majd.

Michael Keren tanulmánya azt vizsgálja, hogy a nemzetközi tőkemozgások szabaddá tétele milyen korlátokat szab az önálló gazdaságpolitikai súlypontválasztás számára a kisebb országokban. A *Morris* és *Shin* által kialakított modell kiterjesztésével azt fejtegeti, hogy kellően tőkeerős spekuláns mindig alá tudja ásni a kisebb ország kötött (pegged) árfolyamrendszerét, mert információs aszimmetria áll fönnt köztük. Szerinte a pénzügyi befektetőt elsősorban a piaci szereplők közti árfolyam-várákozások *megoszlása* befolyásolja. Következésképp e várákozásokat a költségvetési és a pénzügyi politika *egybehangolt* lépéseivel lehet befolyásolni. Érdekes, ahogy kiemeli a pénzügyi vezetők *szakértelmének* meghatározó szerepét: „a rögzített árfolyamhoz szokott, és ezért eltu-

¹ Magyarul megjelent a *Külgazdaság*, 2000/7–8. számában (A szerk.).

² Magyarul megjelent a *Vezetéstudomány*, 2000/6. számában (A szerk.).

nyult bankvezetők alkalmazásának költsége meredeken megnő az árfolyamok változókonnyá válásának időszakában”.

Hasonló szellemben érvel *Magas István* is az átalakuló országok árfolyamrendszeréről írva. Szerinte a kis országok a valutastabilitást és a pénzügyi biztonságot úgy érhetik el, ha saját pénzügyi rendszerükben elég nagy teret hagynak a külföldi stratégiai befektetőknek, maguk pedig regionális valutaövezetekbe lépéssel kísérleteznek.

Jorge Braga de Macedo Portugália EU-beli tapasztalatait vizsgálja, rámutatva a negatívumokra, az elhúzódó strukturális reformokra is. *Jana Šereghyová* a nemzetközi vállalatok térségünkben való működését kritikailag értékeli. *Benczes István* az ázsiai válság szükségszerű, intézményrendszeri okokra vezethető elemeit tartja meghatározónak *Bruno Dallagó* a FIAT lengyelországi tapasztalatait bemutatva kiemeli, miképp hat vissza a viszonylag jelentős és tartós külföldi jelenlét az anyavállalatra is. Lukács Gábor a magyar távközlés magánosítása kapcsán a különböző – amerikai, német és hazai – üzleti kultúrák ütközésének és e konfliktusok megoldódásának történetével teszi teljesebbé az összképet.

A kötet kivitele igényes, a borító különösen jó benyomást tesz az olvasóra. Mégsem kérdéses, hogy az Aula Kiadó csak most ismerkedik a nemzetközi könyvpiaci követelményekkel. Erre utal néhány szarvashiba, így két 12. fejezet van, Brada neve Josip és Josef közt oszcillál, a borító és az első oldal címléírása nem esik egybe, csak magyar nyelven van a tárgy- és névmutató, miközben a kötet egésze angolul van (a subject, illetve name index terminusok közismertek).

A kötet erőssége végeredményben széles merítéséből adódik. Időszerű kérdésekről érdekes és a témát több szempontból megvilágító írásokat ismerhetünk meg. Bár az olvasónak hiányérzete támad, ha a négy fő rész közti koherencia igényével lép föl, a cikkeket elolvasva sokat okulunk. A könyv egészében érdekes és gondolatébresztő olvasmány.

Horváth Gyula

Horváth Gyula, az Academia Istropolitana (Pozsony) tudományos igazgatója, a CEU Közgazdaságtudomány Tanszék egyetemei docense, Ph.D.

Brief Summary of the Articles

All-round inquiry about the prospects of economic growth

– Part II

The improvement of the Hungarian economy that has lasted for many years now has continued in 2000. The outcomes of favourable tendencies are supported by the formation of most macroeconomic data: the export, the industrial output and the improvement of productivity are the driving forces of the GDP-growth. Domestic consumption has also increased, it was also contributed by the increase of employment and wages, although the latter was less significant. This growth followed the improvement of the budget and the balance of payment though the deficit of the trade balance has increased.

The overall picture is not without contradictions, for the rate of the decrease of inflation is not only slower than as the government and the analysts have expected due to unfavourable external effects. The inflow of foreign capital has stopped increasing, the community savings have decreased, the investments have not increased as expected (which has heavily touched the processing industry, and the increase has still not reached all the regions and sectors of the economy.

In our inquiry we ask your opinion about how the indicated (and not mentioned) positive factors and the older and recent effects of tensions (whether of internal or external origin) can influence the growth.

In connection with this our questions are:

1. What are the most important future factors of the improvement of economic performance?
2. What kind of existing and probable tensions can cause or absolve the growth?
3. What should be the most important preconditions (concerning the budget, the economic and the monetary policy) for maintaining the growth and how should future tensions be handled?

Globalization and Catching-up: From Recession to Growth in Transition Economies

GRZEGORZ W. KOLODKO

The transitional recession in Eastern Europe and the former Soviet Union has lasted much longer than expected. It has been the result of both the legacy of the past and policy mistakes. Due to structural reforms and gradual institution-building, the post-socialist economies have started to recover, and some leading countries have been able to build up a certain amount of momentum towards fast growth. There is a possibility that, within the wider context of globalization, several of these emerging market economies will be able in a matter of one or two generations to catch up with the more advanced industrial countries. In the 1st Part of the article we publish the chapters analyzing the experiences of the transition up to now. The 2nd Part will contain the author's views about the future.

The Hungarian medicine industry after the privatisation

ANTALÓCZY KATALIN

A nearly seven years long process reached its end in August 1996. The privatisation of six very important companies (Alkaloida, Biogal, Chinoin, Egis, Human, Richter) working in one of the most successful and traditional sector of the Hungarian manufacturing industry, the pharmaceutical industry, has ended. The companies went in private ownership after a shorter or longer time, based on different privatisation strategies and with the use of different privatisation methods. This article presents the position of these six companies after the privatisation, their ownership structure, foreign owners and economic results of the past 2-3 years after their privatisation.

European Central Bank and the current issues of supranational monetary policy

BALÁZS FERKELT

On January 1 1999, the single European currency, the euro was launched in eleven member states of the European Union, the states of the Economic and Monetary Union and on this the era of the supranational monetary policy started as well. Since January 1 2001, Greece has been member of the monetary zone. During the more than one and a half year since the introduction, the exchange rate of the euro – apart from little fluctuations – the euro-dollar exchange rate has decreased continuously. By August 2000 the new currency has had lost some 23 per cent of its value. The paper discusses the chances of the European Central Bank and the common monetary policy for being able to maintain the price stability. This makes inevitable the transformation of the present institutional and decision-making system, as well as the rendering of the monetary political strategy transparent. These are though endangered by the relatively strong economic expansion and the inflationary pressure caused by the high oil prices.

Jogi melléklet

Gyökeres változások az EK kartell-szabályozásában. A vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentesítési rendelet

DR. VÍGH JÓZSEF FERENC

Ennek az írásnak a Bizottság 1999. december 22-i 2790/1999 sz., az EK-Szerződés (a továbbiakban: Szerződés) 81. § (3) bekezdésének vertikális megállapodások csoportjaira és összehangolt magatartásokra való alkalmazásáról szóló rendelete (Hivatalos Lap, L 336/21, 1999. december 29.), a továbbiakban: Rendelet, a központi témája.

A cikk megírására ösztönzést adott, hogy ez a jogszabály 2000. január 1-jén hatályba lépett és az általa adott csoportmentesítés 2000. június 1-jén kezdődő hatállyal már alkalmazandó. A kizárólagos forgalmazásra, a kizárólagos beszerzésre és a franchisingra vonatkozó csoportmentesítési rendeletek helyét ugyanezen a napon foglalta el, tehát e szerződések tartalmi kialakítása során, annak megítélésénél, hogy a megállapodás részesül-e csoportmentesség kedvezményében, már a Rendelet előírásai irányadók. A gépkocsi-forgalmazási és vevőszolgálati megállapodások a vertikális megállapodások kategóriájába tartoznak ugyan, azonban a rájuk vonatkozó, 2002 szeptemberéig hatályban lévő csoportmentesítési rendeletet a Rendelet érintetlenül hagyja.

A Rendelet csak egy része a Bizottság versenyszabályok megújítását, összevonását, egyszerűsítését célzó átfogó reformcsomagja eredményeinek. A jelentősen módosult versenypolitikának csak az egyik „gyümölcse”, alaposabb és jobb megértéséhez elengedhetetlen, hogy a szükséges mértékben megismerkedjünk a Bizottság versenypolitikájának – elsősorban vállalkozásokat érintő – változásával, és bepillantást nyerjünk az e változás jegyében fogant, a Rendelettel koherens jogszabály-módosításokba. (Egyébként a horizontális együttműködési megállapodásokkal kapcsolatban két csoportmentesítési rendelet tervezete már közzétételre került [Hivatalos Lap 2000, C 118/3]: az egyik a szakosítási, a másik a kutatási és fejlesztési szerződésekre vonatkozik. Elfogadásuk 2000 végére várható.)

A Bizottság által kiadott Fehér Könyvben (Hivatalos Lap C 132/01, 1999. április 28.) lefektetett szerteágazó program és a nyomában időről időre létrehozott jogszabályi változások kihatnak (majd) a Bizottság, a nemzeti bíróságok és versenyhatóságok hatáskörére, feladataira és a vállalkozások szerződés-kötési gyakorlatára. E változások közül a vállalkozások tevékenységét közvetlenül érintő, a hazai külkereskedők figyelmére különösen érdemes fejlemények állnak e dolgozat homlokterében.

Fehér Könyv az EK-Szerződés 85. és 86. cikkei végrehajtási szabályainak korszerűsítéséről

A Fehér Könyv program; amely azért a 85. és 86. cikkeket nevezi meg, mert e rendelkezéseket csak az 1999. május 1-jén hatályba lépett Amszterdami Szerződés számozta át 81-

Dr. Vigh József Ferenc, nemzetközi kereskedelmi jogi szakértő.

re, illetve 82-re. Az EK-Szerződés hivatkozott cikkei ebben a dolgozatban – az egységesség érdekében – az Amszterdami Szerződés által átszámozott formában jelennek meg a továbbiakban, attól függetlenül, hogy az idézett szövegek vagy jogi rendelkezések azokat eredetileg milyen számozással tartalmazták.

A Bizottság a Fehér Könyvben azt fogalmazza meg, hogy miként kívánja megreformálni a versenykorlátozó megállapodások és összehangolt magatartások, valamint a piaci uralommal való visszaélés versenyellenőrzését.

Tartalma lexikális tömörséggel a következőképpen foglalható össze:

(1) A Bizottság feladja mentesítéscadási monopóliumát; a jövőben a mentesítés a nemzeti versenyhivatalok feladata .

(2) *Megszűnik a versenykorlátozások tilalmának a Bizottság engedélyezésének fenntartásával párosult rendszere. Ennek helyébe a törvényi kivétel („gesetzliche Ausnahme”, „Legalausnahme„), más kifejezéssel: közvetlenül alkalmazható kivétel rendszere lép. Egy ilyen rendszerben maguknak a vállalkozásoknak kell megvizsgálniuk, hogy egy szándékuk szerinti magatartás megengedett-e vagy sem. [1]*

A Bizottság reformja tehát az eddigi engedélyezési rendszerrel a törvényi kivétel rendszerére való áttérést tűzi ki célul. Az engedélyezési rendszerek azon alapulnak, hogy a versenykorlátozó magatartások alapvető tilalma csak egy erre a célra illetékes hatóság beavatkozása által, konstitutív engedélyezési döntés útján oldható fel. A törvényi kivétel rendszerben viszont a tilalom nem jut érvényre az olyan versenykorlátozó megállapodásokkal szemben, amelyek megfelelnek a „törvényben” (ez esetben: a Rendeletben) meghatározott előfeltételeknek.

Egy ilyen rendszer bevezetésének, a Bizottság véleménye szerint, három pilléren kell nyugodnia:

- a bejelentési és engedélyezési rendszer kiiktatásán,
- a verseny ellenőrzésének decentralizált alkalmazásán és
- az utólagos ellenőrzés erősítésén.

A reform elkerülhetetlensége

A Tanács 17/62 sz. rendeletének 9. cikke értelmében a Szerződés 81. cikke (3) bekezdése szerinti mentesítésekre kizárólag a Bizottság volt illetékes. (Ezt a rendeletet a Tanács – amint később részletesebben szó lesz róla – a reform végrehajtásának folyamatában, 1999-ben már módosította.) A Bizottság csak abban az esetben nyújthatott mentesítést, ha a kérelmező a versenykorlátozó megállapodást hozzá előzetesen bejelentette. E rendelet hatálybalépése után 5 évvel, 1967-ben a Bizottság már harminchétezer-négyszázötven üggyel szembesült. Az ebből a tömegből adódó problémákat csoportmentesítő rendeletek kiadásával igyekezett megoldani. Ezek kibocsátására a Tanács három rendelettel (19/65, 2821/71 és 1534/91 sz.) hatalmazta fel. Ezen kívül az ügyintézés gyorsítására is intézkedéseket tett a Bizottság. Ide számított különösen az egyszerű *igazgatási levél* („comfort letter”) intézménye, amely által a Bizottság az ügyfelekkel vagy azt közölte, hogy az általa ismert tények nem indokolják a szerződésbe való beavatkozást: a megállapodás ártalmatlan, ezért nem vonatkozik rá a 81. cikk (1) bekezdése (nemleges megállapítás), vagy azt, hogy a megállapodás a 81. cikk (3) bekezdése értelmében valószínűleg jogsult egyedi mentességre. (A Bizottság rendszerint ez utóbbi intézkedéshez folyamodott.)

A fenti óvintézkedések ellenére a Bizottság tekintélyes mennyiségű elintézetlen mentesítési kérelmet görgetett maga előtt. Schaub versenyügyi főigazgató a Handelsblatt 1999. november 2-i számában közzétett interjújában 200 ilyen üggyről számolt be. A Bizottság évi átlagban mindössze legfeljebb 10 ügyet volt képes formális mentesítési határozattal elintéztetni. [2] Végül, de nem utolsósorban, új kihívással, az egyedi mentesítési kérelmek ijesztő számú emelkedésével az EU keleti irányú kibővítése utáni időre kellett számolnia.

Az engedélyezési rendszer nemcsak a Bizottság számára járt leküzdhetetlen nehézségekkel, a vállalkozásoknak is komoly problémák forrását jelentette.

A Szerződés 81. cikke megkövetelte, hogy a Bizottság előbb abban a kérdésben döntson, hogy a megállapodás a 81. cikk (1) bekezdésébe ütköző módon korlátozza vagy torzítja-e a versenyt. Ha a Bizottság megállapítása igenlő volt, ezután azt kellett tisztáznia, hogy a megállapodással együtt járnak-e a 81. cikk (3) bekezdésében körülírt előnyök. Ha a megállapítás ez utóbbit igazolta, a megállapodást mentesítette a 81. cikk (2) bekezdésében előírt szankció, a semmisség alól. (Az USA-beli bíróságok, ezzel ellentétben, amikor a *rule of reason*-t alkalmazzák, a megállapodást és annak gazdasági kihatásait együttesen, koherens módon elemzik.)

A nagyobb baj talán nem is a 81. cikk struktúrájából adódott, hanem abban a módban gyökerezett, ahogyan azt a Bizottság érvényre juttatta. A Bizottság a 81. cikk (1) bekezdését ugyanis nagyon kiterjesztően értelmezte. Úgy találta, hogy sok megállapodás korlátozza vagy torzítja a versenyt. Ezután ezek legnagyobb részét *informálisan*: az ügyfeleket „jóváhagyó levéllel” (a már említett *comfort letterrel*) értesítve, a 81. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján *mentesítésben* részesítette. Az ügyfeleket arról is tájékoztatta, hogy az ügyet lezárja, és nem indít további eljárást. (Tehát általában nem a kérelmezőknek kedvezőbb „nemleges megállapítás” eszközéhez folyamodott, azaz nem a Tanács 17/62 sz. rendelete 2. cikke szerinti „negatív atesztet” küldött azt közölvén, hogy az általa ismert tények alapján semmi nem indokolja, hogy a megállapodással szemben a 81. cikk (1) bekezdése alapján fellépjön.)

A jóváhagyó levelek gyakorlata jelentősen csökkentette a Bizottság munkaterhét, és a kérelmezők is, akik minél előbb biztonságban kívánták megkezdeni a megállapodás végrehajtását, jóval hamarabb megismerkedhettek a Bizottság állásfoglalásával, mintha formális döntés hozatalára került volna sor. Ez a gyakorlat azonban a forgalom biztonsága szempontjából mégis kívánivalót hagyott maga után, amint azt a következőkben ismertetett, a *Rolls-Royce plc.* és *Vickers* vállalatok közötti jogvitás ügy is példázza. (A „*plc.*” a *public limited company* rövidített alakja, lényegében az rt.-nek megfelelő, nyilvános korlátozott felelősségű társaságot jelent.)

Az 1970-es évek elején, amikor *Rolls-Royce* nehézségekkel küzdött, luxusautórészlegét *Rolls-Royce Motor Cars* elnevezéssel leválasztották, és 1980-ban *Vickers*nek eladták. A *Rolls-Royce Motor Cars* kereskedelmi neveit és védjegyeit a *Rolls-Royce* vállalat *Rolls-Royce plc.* néven fennmaradt részlege *Vickers* részére nem átruházta, hanem csak licenciába adta. *Vickers* el akarta adni a *Rolls-Royce Motor Cars*st, de – amint a Bizottság előtti eljárásban állította –, ebben megakadályozta *Rolls-Royce plc.*, amely vállalat a licenciaszerződések bizonyos klauzuláira hivatkozott abból a célból, hogy kísérletet tegyen a gépkocsüzlet eladásának befolyásolására.

A licenciaszerződések kétségtelenül tartalmaztak olyan kikötéseket, amelyek jogot adtak *Rolls-Royce plc.*-nek, hogy vétőt emeljen a gépkocsüzlet idegen tulajdonba adása ellen és hatálytalanítsa a licenciaszerződések vétője eredménytelensége esetén. *Vickers* elutasította az ebből eredő igényt, és arra kérte a Bizottságot, hogy hozzon ideiglenes intézkedést, amelyben tiltsa el *Rolls-Royce plc.*-t attól, hogy megakadályozza az eladást, vagy hogy olyan intézkedést tegyen, amellyel az a célja, hogy az üzlettel alacsonyabb ár legyen elérhető, mint amilyen egyébként kiköthető lenne. A szóban lévő licenciaszerződések – bennük a vétőjoggal kapcsolatos kikötést – a Bizottság informálisan, *comfort letterrel* hagyta jóvá 1973-ban, amikor első ízben került sor azok megkötésére.

Meglepetés erejével hatott, amikor *Van Miert*-nek, a Bizottság tagjának a szóvivője úgy nyilatkozott, hogy az ilyen jóváhagyásnak: „egyáltalán nincs jogi értéke”. Ez ellentétben állt a Bizottság IV. Főigazgatóságának addig követett politikájával, amely szerint egy ilyen levélben adott jóváhagyást csak olyan körülmények között lehet visszavonni, amelyek fenn-

állása esetén egy *formális* mentesítési eljárást is újraindítanak. (Tehát pusztán azon az alapon nem, hogy a jóváhagyás informálisan történt.) A Bizottság különben korábban – amikor szükség volt rá – még meg is támogatta informális jóváhagyásait oly módon, hogy utóbb formális mentesítést bocsátott ki. [3]

Az engedélyezési rendszer és ennek keretében a *comfort letter* útján való jóváhagyás uralkodóvá vált módszere más összefüggésben is okozott nehézségeket.

Amint egy *comfort letter* azt tartalmazta, hogy egy megállapodás a Bizottság véleménye szerint a 81. cikk (3) bekezdése értelmében valószínűleg jogosult mentességre, ebben az is kifejezésre jutott, hogy a megállapodás sérti a 81. cikk (1) bekezdését.

Ha egy fél történetesen egy *comfort letterre* hivatkozott volna a bíróság előtt, a bíróság úgy értelmezte volna a levelet, mint amelynek közléséből kitűnik, hogy a megállapodás a 81. cikk (1) bekezdésébe ütközik. Minthogy a nemzeti bíróságoknak nem volt felhatalmazásuk, hogy a 81. cikk (3) bekezdése alapján mentesítést nyújtsanak, nem juttathatták volna érvényre a szóban lévő megállapodást. Ha egy nemzeti bíróság esetleg kívárta volna, hogy a Bizottság a 81. cikk (3) bekezdése alapján *formális* mentesítést adjon, az ezzel járó lassú és nehézkes eljárás költséget és késedelmet okozott volna. [4]

A Tanács két rendeletének módosítása, lehetővé téve a Rendelet kibocsátását

A Rendelet megalkotásához a Tanács két rendeletének módosítása nyitotta meg az utat. Az 1215/99 sz. és 1216/99 sz. rendelet módosította a Tanács 19/65 sz. és 17/62 sz. rendeleteit. *Mindkettő 1999. június 13-án lépett hatályba.*

Az 1215/99 rendelet kibővítette a Bizottságnak a 19/65 rendeletben biztosított *jogalkotási hatáskörét*.

A Tanács a 19/65 sz. rendeletében annak idején arra jogosította fel a Bizottságot, hogy csoportmentesítésben részesítse – *egyebek mellett* – a csupán kétoldalú, viszonteladásra irányuló kizárólagos szállítási és kizárólagos beszerzési megállapodásokat.

A 1215/99 sz. módosító rendelet felhatalmazást adott arra, hogy a Bizottság sokkal szélesebb hatókörű csoportmentesítési rendeletet szavazzon meg, amely kiterjed valamennyi kész- és közbenső terméket és szolgáltatást érintő vertikális megállapodásra, ideértve a kiskereskedők bizonyos egyesülései által kötött vertikális megállapodásokat is. Hatáskört („*vires*”) biztosított továbbá a Bizottság számára ahhoz, hogy az új csoportmentesítési rendeletből kihagyja a megengedett rendelkezéseknek a korábbi csoportmentesítési rendeletekben szokásos „fehér listáját”; hatáskört biztosított továbbá ahhoz, hogy a Bizottság olyan rendeletet fogadjon el, amely kinyilvánítja, hogy a csoportmentesítési rendelet nem alkalmazandó a megállapodásokra abban az esetben, ha párhuzamos hálózatok az érintett piac több mint 50%-át lefedik; és végül feljogosította a tagállamokat, hogy visszavonják a csoportmentesítést azoktól a megállapodásoktól, amelyeknek a hatása a területükön jelentkezik.

A Tanács másik, a 17/62 sz. rendeletet módosító 1216/99 sz. rendelete jelentős eljárási változást okoz a megállapodások egyedi mentesítés céljára történő *bejelentésével* kapcsolatban.

Már szó volt a 17/62 sz. rendeletnek arról az előírásáról, amely szerint az érdekeltek, ha igénybe akarták venni az egyedi mentesítés lehetőségét, versenykorlátozó megállapodásukat be kellett jelentésük a Bizottságnak. Ameddig bejelentés nem történt, a Bizottság nem adhatta mentesítést.

Ez a rendelkezés nem vonatkozott néhány megállapodásfajtára, amelyek közül témánk szempontjából megemlítendő, hogy ilyenek minősültek azok a – 4. cikk 2. bekezdés 2) a) pontjában meghatározott – versenykorlátozó megállapodások, döntések és összehangolt magatartások, amelyekben csak *két* vállalkozás vett részt, és a megállapodások csupán a szerződés egyik résztvevőjét korlátozták az áruk tovább eladásánál az árak vagy üzleti feltételek kialakításának szabadságában azon áruk tekintetében, amelyeket a szerződés másik résztvevőjétől szerzett be.

A Bizottság attól tartva, hogy a tervbe vett – a csoportmentesülés kedvezményében részesülést *piacrészesedési küszöbhez is kötő* – Rendelet majd a fölös óvatosságból tett bejelentések áradatát vonhatja maga után, azt a javaslatot tette a Tanácsnak, hogy szélesítse ki a 4. cikk 2. bekezdése alkalmazásának területét: az *összes* vertikális megállapodást mentse fel azon követelmény alól, hogy az egyedi mentesítés elnyeréséhez előzetesen be kelljen jeleníteni azokat.

A Tanács 1216/1999 sz. rendelete a 4. cikk 2. bekezdés 2) a) pont helyébe ennek megfelelően azt a rendelkezést léptette, amely szerint a mentesítéshez nem kötelező az előzetes bejelentés, ha a versenykorlátozó megállapodások vagy összehangolt magatartások két *vagy több* vállalkozás között jöttek létre, amelyek mindegyike a megállapodás keretében a termelés vagy a forgalmazás *különböző szintjén* folytat tevékenységet, és ha azokra a feltételekre vonatkoznak, amelyek között a felek bizonyos árakat *vagy szolgáltatásokat* beszerezhetnek, eladhatnak vagy újraeladhatnak.

E módosítás gyakorlati előnye, hogy a Bizottság késve tett bejelentés esetén vagy akár bejelentés híján is mentesítési döntést tud hozni, és pedig a megállapodás megkötésének időpontjától kezdődő hatállyal.

Az 1216/99 sz. rendelet hatása az is, hogy egy megállapodásban részes fél, ha attól meg akar szabadulni, nem érvelhet azzal, hogy a megállapodás nem juttatható érvényre, mert nem volt bejelentve. Ez a megállapítás nem azt jelenti, hogy egy megállapodást mentesítés igényléséhez *ez idő szerint* nem lehet, csupán azt, hogy nem *szükséges* bejelentést tenni.

Akkor azonban, amikor a Bizottságnak a Fehér Könyvben tett javaslatai maradéktalanul teljesülnek, az új rendszer e része nem hat majd tovább, mivel *az egyedi mentesítés iránti bejelentés rendszere teljesen ki fog iktatódni.* [5]

A Rendelet előkészítése – a demokratizmus jegyében

A Bizottság az előkészítés nyitányaként „Zöld Könyvet” bocsátott ki. Ezzel kapcsolatban érdemes idézni egy ehhez az eseményhez fűzött kommentárt: „Az európaiak gyakran vádolják azzal a Bizottságot, hogy hatalmas, érzéketlen bürokrácia. Sokan panaszozzák az EU „demokratikus deficitjét”. Ezekre a bírálatokra válaszul a Bizottság egyetértett – egyebek mellett – azzal, hogy több Zöld Könyvet és Fehér Könyvet adjon ki, amelyekben kifejti gondolatait és különböző kérdésekben észrevételeket és javaslatokat kér. 1997 februárjában például kibocsátott egy Zöld Könyvet a vertikális korlátozásokról. [6]

A Zöld Könyv (*Green Paper on Vertical Restraints in EC Competition Policy*) a reformra vonatkozóan felvetett egy sor *opciót*; ezt egy tanácskozási időszak, majd Brüsszelben szóbeli meghallgatás követte.

A Zöld Könyvet követő okmány (*Follow-up to the Green Paper on Vertical Restraints*) több konkrét javaslatot tartalmazott. Ebben az „utóhangban” a Bizottság azt a következtetését juttatta kifejezésre, hogy a vertikális megállapodásokhoz erőteljesebb *közgazdasági* alapú megközelítésre van szükség. Egy széles „ernyő-csoportmentesítést” fognak megszavazni mind az áru-, mind a szolgáltatási területre (a gépkocsi-forgalmazást kivéve). Piacrészesedési tesztet fogadnak majd el; *csak „fekete klauzula”*-megközelítés lesz, azt részletezve, hogy mely megállapodások *nem* részesülnek csoportmentesítésben, mellőzve egy ennek megfelelő „fehér lista” közlését annak taglalásával, hogy mi az, ami mentesül. Ez a megoldás elkerüli majd a régi rendeletek „kényszerzubbony” hatását, és egyszerűíti a szabályozást. [7]

A Bizottságnak a Rendelet kiadását kísérő – a megalkotás háttéreményeit is ismertető – sajtóközleménye beszámolt arról, hogy miután a Tanács – a fentebb ismertetett – két rendeletével kibővítette a Bizottság jogalkotási hatáskörét, illetve minden vertikális megállapodást mentesített a bejelentési kötelezettség alól, a Bizottság 1999. július 14-én a Rendeletet és az azt kísérő *Iránymutatást* („guidelines”, „Leitlinien”) *tervezet* formájában elfogadta, majd (a demokratizmus szellemében – V. J. F.) szeptember 2-án és 3-án, valamint november

29-én és 30-án találkozott a tagállamok képviselőivel. A tervezetek közzétételre kerültek a Hivatalos Lapban, amire a Bizottsághoz a *csoportmentesítési rendelet* tervezetével kapcsolatban több mint 120 állásfoglalás érkezett. Ennek a nagyon részletes konzultációs folyamatnak lett az eredménye a Rendelet. [8]

Az Iránymutatás elfogadásának határidejét eredetileg 2000 tavaszára ütemezték. Új tervezetét 2000 elején közzétették, és a Korlátozó Gyakorlatok és Uralmi Helyzetek Kormányzati Szakértői (Governmental Experts on Restrictive Practices and Dominant Positions) e tervezet megfontolása céljából Brüsszelben 2000. március 27-én és 28-án konferenciát tartottak. Az Iránymutatást a Bizottság 2000. május 24-én jóváhagyta, és a Hivatalos Lapban C 291/01 alatt 2000. október 13-án közzétette, az Iránymutatás azonban – a Rendelettel együtt – már ez előtt is megtalálható volt a <http://europa.eu.int/comm/dg04/lawent/en/entente3.htm> internetes cím alatt.

A szokatlanul terjedelmes, **229 szakaszból** álló, a Hivatalos Lap 44 oldalát megtöltő – és a vertikális megállapodások tartalmának biztonságos kialakításához segédletként immár nélkülözhetetlen – Iránymutatás (Leitlinien, guidelines) a némileg hasonló hangzású irányelvvel (Richtlinie, directive) eltérően nem jogforrás, azonban nemcsak *értelmezi* magát a Rendeletet, hanem II. és VI. fejezetében a Szerződés 81. cikk (1) és (3) bekezdésének a vertikális megállapodásokra való *alkalmazásával* is foglalkozik. [9] Az Iránymutatás hatalmas anyagából ennek a cikknek a keretében csak – a hazai gyakorlat szempontjából legfontosabb kérdéseket felölélő – izelítő adható.

A Bizottság jövőbeni döntéshozatali gyakorlatáról szóló tájékoztatás

A Bizottság fentebb már szóba került sajtóközleménye szövegéből érdemesnek látszik idézni azokat a – vállalkozók és gyakorló gazdasági jogászok számára nem érdektelen – részleteket, amelyek rávilágítanak arra, hogy a legfontosabb kérdésekben a Bizottságnak milyen *döntéshozatali gyakorlatára* lehet számítani. Ezek a szemelvények a következők:

(...) „Egyszerűsítésükkel (*ti. az EK-versenyszabályok egyszerűsítésével*) csökkenteni kell a vállalkozások számára a szabályozás terhét, egyidejűleg azonban a jelentős piaci erővel rendelkező vállalkozások által eszközölt vertikális korlátozások hatékonyabb ellenőrzését is biztosítani kell. A Bizottság a jövőben a nagy ügyekre fog összpontosítani, és eközben együttműködik majd a tagállamokkal, amelyeknek a közösségi versenyjog alkalmazásában egyre fontosabb szerep jut. Az új szabályokkal a formalista-jogászi kiindulás, amely alapjául szolgál az ez idő szerint hatályos szabályoknak, átadja a helyét a vertikális megállapodásoknak az EK-versenyszabályok alapján erőteljesebben gazdasági ismérvek szerint végrehajtott értékelésének. Lényeges cél a szállítási és forgalmazási megállapodásokra vonatkozó rendelkezések egyszerűsítése és a szabályozási tehernek különösen a kevésbé erős – mint a kis- és közepes – vállalkozások számára történő csökkentése, az olyan vállalatok közötti megállapodások hatékony ellenőrzésének egyidejű biztosításával, amelyek jelentős piaci erővel rendelkeznek. (...) Ezen új rendelet szerint a 30%-nál kisebb piaci részesedéssel rendelkező vállalkozások védve vannak a közösségi versenyszabályok alapján foganatosított intézkedésekkel szemben. Azok a megállapodások, amelyeknek felei ezt a piaci részesedési felső határt átlépjék, nem esnek ugyan a csoportmentesítési rendelet hatálya alá, de nem számítanak eleve jogellenesnek, hanem egyedileg értékelendők az EK-Szerződés 81. cikke alapján. *Az Iránymutatás eközben segíteni fog a vállalkozásoknak abban, hogy a szerződéseiknek a versenyelőírásokkal való összeegyeztethetőségét megítélhessék.* (Az én kiemelésem – V. J. F.) A 30%-os piacrészesedési határ alatti megállapodások számára meglévő jogbiztonság lehetővé teszi a vállalkozások részére azoknak a szállítási és forgalmazási megállapodásoknak a szabad megkötését, amelyek mindenkor gazdasági érdekeiknek és az új gazdasági adottságokhoz való alkalmazkodás kényszerének a legjobban megfelelnek. Kétféle versenykorlátozásra azonban a csoportmentesítési rendelet nem nyer alkalmazást.

Először is nem terjed ki az úgynevezett kemény magot alkotó korlátozásokra, mint amilyenek az újraeladási árak meghatározása és a terület- vagy vevővédelem bizonyos formái, amelyek a piacok felosztásához vezetnek. A Bizottság ajánlja a vállalkozásoknak, hogy megállapodásaikban tartózkodjanak az ilyen versenykorlátozásoktól. Ez különösen azért bír érvénnyel, mert teljesen valószínűtlen az ilyen klauzulák egyedi mentesítése.

Másodszor oly korlátozások, mint az úgynevezett versenytilalmak, amelyekkel forgalmazó vállalkozásoktól megkövetelik, hogy csak egy meghatározott ajánlattevő márkacikkei továbbeladásával foglalkozzanak, nem mentesülnek automatikusan, amennyiben e korlátozások időtartama az 5 évet meghaladja. Ezekre a megállapodásokra nem vonatkozik az új csoportmentesítési rendelet, mivel a piacok elszigetelésének formájában jelentős következményei lehetnek. Bizonyos körülmények között mindazonáltal összeegyeztethetők az EK-versenyszabályokkal. Az Iránymutatás írja le, hogy a hosszú lejáratú beruházások milyen előfeltételek között igazolhatnak hosszabb időre szóló versenyzáradékokat.” [10]

A Bizottság 1997. évi bagatell-közleménye

Mínt hogy a tapasztalatok nem arra mutatnak, hogy az árukat vagy szolgáltatásokat exportáló magyar vállalkozások és közös piaci megrendelőik EK-beli együttes piaci részesedése sűrűn átlépné az 1997. évi bagatell-közleményben megjelölt felső határt, gyakorlati megfontolásokból érdemes kis kitéréssel e közleménnyel foglalkozni.

Az előző pontban foglaltakból kitűnik, hogy a Bizottság sajtóközleménye – egyebek mellett – arról tájékoztatott, miszerint ha a felek piaci részesedése nem is haladja meg a 30%-os felső határt, a Rendelet kedvezményében nem részesülnek az ún. kemény magot alkotó korlátozások. Az alábbiak arról szólnak, hogy ezek a versenykorlátozások általában a *de minimis* szabály előnyét sem élvezik. (Ami a *de minimis* kifejezés eredetét, jelentését illeti: Az Európai Bíróság előtt folyamatban volt, ítélettel 1969. július 9-én zárult *Völk v. Varvaecke* eset tényállása szerint *Völk* német mosógépgyártó kizárólagos disztribútorának Belgium és Luxemburg területére *abszolút* területi védelmet biztosított. Mínt hogy *Völk* részesedése a székelyországban: Németországban 1% volt, az EB úgy ítélte meg, hogy a megállapodás, illetve annak versenyt korlátozó hatása nem érinti érezhetően [*appreciable, noticeable*] a tagállamok közötti kereskedelmet [a *de minimis non curat praetor* tétele alapján ezt a szabályt *de minimis rule*-nak nevezik]. [11]

A Bizottság 1997. december 9-i közleménye (Notice on agreements of minor importance which do not fall within the meaning of Article 85 (1) of the Treaty establishing the European Community, Hivatalos Közlöny C 372 13. o., a továbbiakban: Közlemény) új *de minimis* szabályt tett közzé, amely abban a tekintetben állít fel vélelmet, hogy mely – mennyiségi és egyéb – előfeltételek együttes megléte szükséges ahhoz, hogy egy adott megállapodás olyan csekély jelentőségűnek legyen tekintendő, hogy ne essék a 81. cikk hatálya alá. A Közlemény mind a horizontális, mind a vertikális megállapodásokat felölelte, a megállapodások e két fajtájára azonban eltérő feltételeket állapított meg. Ez a dolgot a Közleményben a vertikális korlátozásokkal kapcsolatban kifejtett állásfoglalás ismertetésére szorítkozik.

A Közlemény I. 1. pontjában ismerteteti kibocsátásának célját. E szerint: „Ennek a közleménynek a kiadásával, amely a Bizottság 1986. szeptember 3-i közleményének a helyébe lép, a Bizottság további lépést tesz a 81. cikk (1) hatóköre definíciójának irányába azért, hogy könnyebbé tegye a vállalkozások közötti kooperációt.” (A Bizottság „lecserélt” 1986. évi, 1994-ben módosított bagatell-közleményében azt tudatta: azon a nézetet van, miszerint azokkal a vállalkozásokkal kapcsolatban, amelyeknek az együttes részesedése az – akár horizontális, akár vertikális – megállapodás tárgyát képező áruk és szolgáltatások vonatkozásában az egységesített közös piacnak a megállapodással érintett részén 5%-nál nem nagyobb és a részt vevő vállalkozások együttes évi forgalma a 300 millió ECU-t nem haladja meg, az EK-Szerződés 81. cikk (1) bekezdése *nem alkalmazható*, mivel a megállapodás a tagállamok közötti kereskedelmet nem vagy csak csekély mértékben érinti.)

A Közlemény II. 9. pontja szerint viszont a Bizottság azon a nézeten van, hogy az áruk előállításával vagy forgalmazásával vagy a szolgáltatások nyújtásával foglalkozó vállalkozások közötti megállapodások nem esnek a 81. cikk (1) bekezdésének tilalma alá, ha valamennyi részt vevő vállalkozás együttes piaci részesedése az érintett piacok egyikén sem („on any of the relevant markets”) haladja meg a 10%-os felső határt, ha és amennyiben a megállapodás különböző gazdasági szinteken tevékenykedő vállalkozások között jött létre („vertikális” megállapodások).

A II. 11. pont értelmében azonban az olyan vertikális megállapodások tekintetében, amelyeknek az a célja, hogy az újraeladási árakat rögzítse vagy területi védelemmel ruhazza fel a részt vevő vállalkozásokat vagy harmadik vállalkozásokat, a 81. cikk (1) bekezdésének alkalmazhatósága *nem zárható ki* még abban az esetben sem, ha valamennyi részt vevő vállalkozás együttes piaci részesedése a II. 9. pontban meghatározott küszöb alatt marad.

Ha az 1997. évi bagatell-közleményt összevetjük a módosított 1986. évvel, megállapíthatjuk, hogy az 1997. évi a vertikális korlátozásokkal szemben egyrészt engedékenyebb, másrészt szigorúbb álláspontot fejez ki. A feltételek közül elmaradtak a vállalkozások forgalmi adatai, továbbá az 5%-os forgalmi részesedési felső határ 10%-ra módosult, de – ami vállalkozásaink szempontjából különösen figyelemreméltó szigorítás –, *általában nem tekinthető csekély jelentőségűnek* a 10%-os forgalmi részesedési küszöb alá eső megállapodás sem, ha ún. kemény magot alkotó korlátozást tartalmaz: rögzíti az újraeladási árakat vagy területi védelmet nyújt a részt vevő vállalkozásoknak vagy harmadik vállalkozásoknak.

A forgalmazási szerződésekben az ún. forgalmazási terület meghatározása általában egy vagy több politikai egységre való utalással történik, amely lehet országcsoport (pl. az Európai Unió országai), ország (pl. Német Szövetségi Köztársaság) vagy országrész (pl. Bajorország tartomány). Forgalmazási szerződéseink többnyire megtiltják a megvásárolt termékek területen kívüli értékesítését (reexport tilalma). [12] Ha a forgalmazási terület valamelyik tagország, a tilalom célja tipikusan az, hogy *területi védelmet* nyújtson „harmadik vállalkozásoknak”: a magyar vállalkozás más közös piaci országokban megbízott egyedárúsítóinak – amely esetre vonatkozóan a Közlemény szóhasználatára szerint „nem zárható ki” a 81. cikk (1) bekezdésének alkalmazhatósága.

Az előző bekezdésben vázolt hibás gyakorlat gyökerei a rendszerváltás előtti időre nyúlnak vissza. Egy 1976-ban megjelent tanulmány arról számol be, hogy külkereskedelmi vállalatok általában véve megtiltják az egyedárúsítókat, hogy reexportálja a megvett árut, azt csak a saját országában szabad forgalomba hoznia. És minthogy a többi közös piaci országban megbízott egyedárúsítókat általában ugyanezzel a kötelezettséggel terhelik, előállhat az a helyzet, hogy a magyar árucikket egy adott országban kizárólag az illető országbeli egyedárúsító útján lehet beszerezni, *párhuzamos importra* nincs mód. [13] (A párhuzamos behozatal lehetőségének kizárása pedig az *abszolút területi védelem tilalmába* ütközik.)

Érdemes kis kitéréssel foglalkozni azzal, hogy a gyakorlatban problémaként nemcsak az jelentkezik, hogy vállalkozásaink szerződéskötéseik során esetenként elmulasztják figyelembe venni a versenyjog szabályait, hanem az is gondot okozott már, hogy a felek szerződéskötési szándékuk ellenére nem állapodtak meg a forgalmazási szerződés *lényeges* feltételeiben – figyelmen kívül hagyva a Ptk. 205. § (2) bekezdésének rendelkezését. A szóban lévő történet erősen leegyszerűsítve, dióhéjban a következő: Egy magyar cég egy külföldi vállalattal kizárólagos forgalmazásra irányuló szerződést kívánt kötni. A felek rögzítették az a megegyezésüket, hogy szándékukban áll olyan tartós jogviszonyt létrehozni, amely a magyar fél részére kizárólagos forgalmazási jogokat és kötelezettségeket eredményez majd. Ezen a szándékukon kívül a felek csak annyiban rögzítették megegyezésüket, hogy megnevezték a Magyarországra szállítandó *árakat* és azt, hogy ezek után hány százalék *árkedvezményt* nyújt majd a külföldi szállító a magyar egyedárúsítóknak.

Az ügy bírósági útra terelődött. A két cég között indult jogvitában azt kellett vizsgálni, hogy a kizárólagos forgalmazásra irányuló szerződés *létrejött-e* a felek között. Jogválasztás hiányában a bíróság a nemzetközi magánjogról szóló 1979. évi 13. törvényerejű rendelet 29.

§-ának második mondata alapján a magyar jogot alkalmazta a jogvita elbírálására irányadó jognak. Döntésében akként foglalt állást, hogy a szállító csak úgy tudja az ügylettel kapcsolatos kockázatát és nyereségét megfelelően kalkulálni, ha a szerződésben rögzítésre kerül az, hogy az árkedvezményért cserébe a forgalmazó *minimálisan* hány terméket vásárol meg a szállítótól. A kedvezmény kulcsa ugyanis összefüggésben van az eladott áruk számával. Azáltal, hogy a forgalmazó kedvezményt kap, a szállító veszteséget szenved, és ez a vesztesége csak akkor szűnik meg, és akkor válik számára nyereségessé az ügylet, ha olyan számú ügylet kötésében állapodnak meg a felek, amely a szállítói számítások szerint már előnyös a szállítóra nézve.

Arra figyelemmel, hogy a felek megállapodása nem tartalmazta a megegyezést a bíróság által a fentiekben *lényegesnek* minősített kérdésben, nevezetesen a kizárólagosan forgalmazandó termékek minimális darabszámára nézve, a bíróság azt az álláspontot foglalta el, hogy az egyik lényeges kérdésben való megállapodás elmaradása folytán a felek között *nem jött létre* a kizárólagos forgalmazási szerződés. [14]

Visszatérve eredeti témánk, a kartell-megállapodások körébe: a Közlemény preambuluma-nak 7. pontjában kitér arra, hogy e Közlemény érintetlenül hagyja a 81. cikk bármely olyan értelmezését, amelyet az Európai Közösség Bírósága vagy Elsőfokú Bírósága adhat majd meg.

A Közlemény *jövőjét* illetően figyelemre méltó eszmefuttatás olvasható az irodalomban: Érdekes azon töprengeni, hogy hány, a Közlemény értelmében *de minimis* megállapodás nem mentesülne a Rendelet alapján arra való tekintettel, hogy az *minden* vertikális megállapodást mentesít abban az esetben, ha a szállító vagy a vevő piaci részesedése a 30%-ot nem haladja meg. Másként téve fel a kérdést: nagy lesz-e a jövőben a Közlemény jelentősége a vertikális megállapodások számára? Lehetséges, hogy a Bizottság a Közleményt kellő időben felül fogja vizsgálni az új csoportmentesítési rendelkezések fényében. [15] Különben, mint ismeretes, a *Rendeleten* alapuló mentesülés *sem* terjed ki a Közleményben megnevezett, kemény magot alkotó versenykorlátozó megállapodásokra. Megemlítendő még, hogy az Iránymutatás 9. szakaszában *megerősíti* a Közleményt, amikor úgy fogalmaz, hogy a *de minimis* közleményben felsorolt, a kemény magot alakító korlátozásokra és a halmozódó hatás következményeire vonatkozó feltételektől függően azok a vertikális megállapodások, amelyeket olyan vállalkozások kötöttek, amelyeknek a piaci részesedése az érintett piacon nem haladja meg a 10%-ot, általában nem esnek a 81. cikk (1) bekezdésének hatálya alá. Említésre méltó továbbá, hogy Bizottság az Iránymutatásnak ugyancsak a 9. szakaszában – az Elsőfokú Bíróságnak a *Langnese-Iglo v. Commission T-7/93* esetben hozott ítélete nyomán – elismerte, hogy *de minimis* megállapodás *lehetséges* 10%-os piaci részesedés *felett* is.

A Rendelet felépítése. Az Iránymutatás célja és tartalma

A *Rendelet* (17 pontot tartalmazó) *preambulumból* és 13 cikkből tevődik össze. Az 1. cikk a Rendeletben használt kulcsfontosságú fogalmakat határozza meg. (E dolgozatban ezeknek a fogalmaknak a definícióját azoknak a regulatív jogszabályhelyeknek az ismertetése kapcsán látszik célszerűnek megadni, amelyekben megjelennek.) A 2. cikkben található a „vertikális megállapodások” és a „vertikális korlátozások” fogalmának meghatározása, és ez az az alapvető fontosságú cikk, amely a Szerződés 81. cikk (3) bekezdése alapján bizonyos vertikális megállapodásokat mentesítésben részesít; a 3. cikk írja elő a már szóba került 30%-os piacrészesedési felső határt. A 4. cikk határozza meg azoknak a kikötéseknek a „fekete listáját”, amelyek megakadályozzák, hogy a Rendelet egy adott megállapodásra alkalmazásra kerüljön. Az 5. cikk pedig olyan kötelezettségek listáját tartalmazza, amelyek nem mentesülnek ugyan, ha a megállapodásba bekerülnek, azonban a megállapodásba való felvételük nem akadályozza, hogy a megállapodás egyéb részeire érvényesüljön a csoportos mentesülés.

A 6., illetve a 7. cikk gondoskodik arról, hogy a Bizottság, illetőleg a tagállami illetékes hatóság bizonyos körülmények között visszavonhassa a csoportmentesítés kedvezményét.

A 8. cikk felhatalmazza a Bizottságot, hogy rendeletileg kinyilvánítsa: a csoportmentesülés nem alkalmazandó meghatározott korlátozásokat tartalmazó vertikális megállapodásokra olyan érintett piacon, amelynek több mint 50%-át hasonló vertikális korlátozások párhuzamos hálózatai fedik le. A 9. és 10. cikk előírásokat tartalmaz a piacrészesedés és az üzleti forgalom kiszámítására. A 11. cikk meghatározza az „összefonódott vállalkozások” fogalmát és ezeknek egyik fajtájára a piaci részesedés kiszámításával kapcsolatban speciális rendelkezéseket tartalmaz. A 12. és 13. cikk a Rendelet hatálybalépésével foglalkozik, és átmeneti rendelkezéseket tartalmaz.

A vertikális megállapodások tartalmi kialakítása szempontjából vállalkozóink és gazdasági jogászaink érdeklődésére – a szerződési konstrukcióink alapján szerzett tapasztalatok szerint – a Rendelet 2–5., de különösen a 4. és 5., valamint a 9. cikkei tarthatnak számot, ezért a következő pontokban majd – már a terjedelem szabta korlátok miatt is – főleg (csak) ezekről lesz szó.

Az *Iránymutatás* céljának és tartalmának ismertetésére a Bizottság egyik sajtóközleménye a következőképpen tér ki:

„Az Iránymutatás a vállalkozásoknak abban, hogy vertikális megállapodásokat az EK-versenyszabályokhoz mérten megítéljenek, segít azáltal, hogy kifejti:

– rendszerint melyek azok a vertikális megállapodások, amelyek nem torzítják el a versenyt, és ezért nem esnek a 81. cikk (1) bekezdése alá; ez különösen a kis- és középvállalkozásokra, a valódi kereskedelmi képviselői megállapodásokra, valamint azokra a megállapodásokra vonatkozik, amelyekben sem az ajánlattevő, sem a vevő nem rendelkezik jelentős piaci hatalommal;

– a csoportmentesítési rendelet értelmében mely vertikális megállapodásokra érvényes a jogszerűség vétele; ehhez leírásra kerülnek a Rendeletben lefektetett alkalmazási feltételek;

– mely körülmények vezethetnek arra, hogy a Bizottság vagy a tagállamok hatóságai megvonják a csoportos mentesülés kedvezményét;

– melyek a piac meghatározásának és a piaci részesedés kiszámításának különböző szempontjai, amelyek jelentőséggel bírhatnak, ha a vállalkozások a 30%-os piaci részesedési küszöböt alkalmazzák;

– mi a Bizottság eljárásának módja azokban az esetekben, amelyekre nem terjed ki a Rendelet hatálya; ehhez a sajátos vertikális korlátozások közül a legfontosabbakra, mint amilyenek a védjegyhasználati kényszer, az egyedárúsítás és a szelektív forgalmazás, általános elemzési keret kerül megállapításra és alkalmazásra.” [16]

A Rendelet tárgyi hatálya

A Rendelet 2. cikk (1) bekezdése a Szerződés 81. cikk (3) bekezdése értelmében *csoportmentesítésben részesít* bizonyos vertikális megállapodásokat. Nevezetesen úgy rendelkezik, hogy a Rendeletben meghatározott előfeltételek megléte esetén a Szerződés 81. cikk (1) bekezdése nem alkalmazható:

„két vagy több olyan vállalkozás között létrejött megállapodásokra vagy összehangolt magatartásokra, amelyek mindegyike a megállapodás céljára a termelési vagy forgalmazási lánc különböző szintjén folytat tevékenységet, és amely megállapodások azokra a feltételekre vonatkoznak, amelyeknek alapján a felek bizonyos árakat vagy szolgáltatásokat beszerezhetnek, eladhatnak vagy újraeladhatnak ('vertikális megállapodások').

A mentesítés oly mértékben jut érvényre, amint ezek a megállapodások a 81. cikk (1) bekezdése alá eső versenykorlátozásokat tartalmazzák ('vertikális korlátozások').”

A Rendelet 2000. június 1-je óta helyettesíti a kizárólagos forgalmazási, a kizárólagos beszerzési és a franchise megállapodásokra vonatkozó, hatályukat veszített csoportmentesítési rendeleteket, amint azonban az a hatályának fenti megfogalmazásából is kiviláglik, szélesebb kört ölel fel, nem csupán az említett megállapodásokra hatályosul. A Bizottság sajtóközleménye szerint a Rendelet *különösen* a vállalkozások közötti szállítási megállapodásokra, a kizáró-

lagos vagy szelektív forgalmazásról szóló megállapodásokra, a franchise megállapodásokra és a versenytilalmakról szóló megállapodásokra vonatkozik – ez utóbbiakra pl. a sör- vagy a kőolajszektorban. [17] (A „szelektív forgalmazási rendszerek” – a Rendelet fogalom meghatározása szerint – olyan forgalmazási rendszerek, amelyekben a szállító arra kötelezi magát, hogy a szerződési árukat vagy szolgáltatásokat közvetlenül vagy közvetve csak olyan kereskedőknek adja el, akiknek kiválasztása lerögzített ismérvek alapján történik, és amelyekben ezek a kereskedők azt a kötelezettséget vállalják, hogy az érintett árukat vagy szolgáltatásokat nem adják el olyan kereskedőknek, akik a forgalmazásra nem feljogosítottak.) Tehát a Rendelet tárgyi hatálya *minden*, a Rendelet fogalma szerinti vertikális megállapodásra kiterjed, nem csupán a három hatályon kívül helyezett csoportmentesítési rendelet által szabályozottakra. A Rendelet preambuluma 4. pontja azt tartalmazza, hogy a 81. cikk (3) bekezdésének rendelet útján való alkalmazásához *nem szükséges körülírni* azokat a vertikális megállapodásokat, amelyek alkalmasak arra, hogy a 81. cikk (1) bekezdése alá essenek; a megállapodásoknak a 81. cikk (1) bekezdése szerint történő egyedi megítélése során több tényező, különösen a kínálati és keresleti oldalon fennálló piaci struktúra veendő figyelembe.

A Rendelet szabályozási körébe tartoznak azok a vertikális megállapodások is, amelyek *szellemi tulajdonjogok* átruházásával vagy licenciájával kapcsolatos *mellék-megállapodásokat* tartalmaznak. A 2. cikk (3) bekezdése értelmében mentesítésben részesülnek azok a vertikális megállapodások, amelyek a szellemi tulajdonjogoknak a vevőre való átruházását vagy ilyen jogoknak a vevő által történő használatát érintik, amennyiben ezek a rendelkezések a megállapodásnak *nem fő tárgyát* képezik és amennyiben közvetlenül az áruknak vagy a szolgáltatásoknak a vevő vagy vásárlói által történő használatára, eladására vagy újraeladására vonatkoznak. A mentesítés előfeltétele, hogy ezek a rendelkezések a szerződési árukra vagy szolgáltatásokra ne tartalmazzanak ugyanazzal a céllal vagy hatással versenykorlátozókat, mint azok a vertikális korlátozások, amelyek e Rendelet útján nem mentesülnek. Így nem lehet megkerülni a Rendelet 4. és 5. cikkének rendelkezéseit (l. alább) oly módon, hogy azokat a vertikális korlátozásokat, amelyeket ezek a rendelkezések megakadályozni törekednek, a szellemi tulajdonnal kapcsolatos kikötésekhez és nem magához a vertikális megállapodáshoz kapcsolják hozzá.

Ahhoz a rendelkezéshez, miszerint a *többoldalú* vertikális megállapodások is mentesülhetnek, hozzá kell fűzni, hogy ezekre nézve a Rendelet alkalmazásának csak akkor van helye, ha a megállapodás céljára az abban részt vevő vállalkozások *mindegyike* különböző szintjén tevékenykedik a piacnak. Tehát nem részesülhet mentesítésben pl. egy olyan „háromlábú” megállapodás, amely szállító, egyesült királysági nagykereskedő és franciaországi nagykereskedő között jön létre. Mentésül viszont – az egyéb feltételek megléte esetén – az a megállapodás, amelyet szállító, nagykereskedő és kiskereskedő kötnek egymással. [18]

Az Iránymutatás II. fejezete azokkal a vertikális megállapodásokkal foglalkozik, amelyekre a 81. cikk (1) bekezdése általában nem vonatkozik, tehát rendszerint nem ütköznek a versenykorlátozás tilalmába. Ezek: a „csekély jelentőségű”, a kis- és középvállalkozások közötti és az ügynöki megállapodások, amelyek közül gyakorlati megfontolásokból az utóbbiakkal kapcsolatban kifejtetteket célszerű részletesebben ismertetni:

Az *ügynöki megállapodások* – az Iránymutatás alkalmazásában – azokat a viszonyokat jelentik, amelyekben egy jogi vagy természetes személy (ügynök) azzal a jogosultsággal van felruházva, hogy egy másik személy (megbízó) javára, a saját vagy a megbízó nevében, áruknak vagy szolgáltatásoknak a megbízó által való beszerzésére vagy a megbízó által szállított áruk vagy szolgáltatások értékesítésére szerződéseket megtárgyaljon és/vagy kössön. A „*valódi*” ügynöki megállapodások esetén a megbízó javára megtárgyalt vagy megkötött szerződéseket illetően az ügynökre rótt kötelezettségek nem esnek a Szerződés 81. cikk (1) bekezdése alá. Az ügynöki megállapodás akkor minősül valódinak és esik következőképpen a 81. cikk (1) bekezdésének hatályán *kívül*, ha az ügynököt nem, vagy csak jelentéktelen pénzügyi vagy kereskedelmi kockázat terheli a megbízó javára megtárgyalt vagy megkötött *szerződésekkel* vagy az arra a tevékenységi területre fordított piacspecifikus

beruházásokkal kapcsolatban. A pénzügyi vagy kereskedelmi kockázatok elsősorban azok a kockázatok, amelyek közvetlenül azokkal a szerződésekkel függnek össze, amelyeket az ügynök a megbízó javára megtárgyalt és/vagy megkötött – például a készletek finanszírozásával kapcsolatos kockázatok; másodsorban azok, amelyek a „piacspecifikus beruházásokkal” függnek össze, ami azokat a kockázatokat jelenti, amelyeket az ügynök elvállal, hogy elnyerhesse a megbízást. Az Iránymutatás 15. szakasza azt rögzíti, hogy az ügynöki megállapodás akkor esik kívül a 81. cikk (1) bekezdésének hatálya alá, ha az ügynök semmilyen vagy csak jelentéktelen kockázatot visel e két téma bármelyikével összefüggésben. Ha az ügynök jelentéktelennél nagyobb mértékű kockázatot viselését fogadja el, mint önálló, *saját számlára* dolgozó kereskedő (*dealer*) kezelendő és vele kötött megállapodás *sértheti* a 81. cikk (1) bekezdését. A 16. szakasz rámutat viszont arra, hogy a 81. cikk (1) bekezdése általában nem alkalmazandó ott, ahol az áru nem megy át az ügynök tulajdonába, és ahol az ügynök maga nem nyújt szolgáltatásokat és ahol nincs bevonva a költségekbe vagy kockázatokba olyan ügyeket illetően, mint amilyen például a szállítás, az értékesítési propaganda, a készletek fenntartása és az utószerviz.[19]

Melyik félnek a piaci részesedése jön számításba?

A Rendelet 2. cikke szerinti mentesülés csak akkor érvényesül, ha a *szállítónak* a részesedése azon az érintett piacon, amelyen a szerződési árukat vagy szolgáltatásokat eladja, nem haladja meg a 30%-ot. (3. cikk (1) bekezdés)

A 3. cikk (2) bekezdése kivételt állapít meg, ismertetése előtt azonban tisztázandó a benne szereplő „kizárólagos szállítási kötelezettségek” fogalmának mibenléte.

Az 1. cikk c) pontja értelmében: „kizárólagos szállítási kötelezettségek” mindazok a közvetlen vagy közvetett kötelezettségek, amelyek a szállítót arra készítik, hogy a megállapodásban megjelölt árukat vagy szolgáltatásokat specifikus alkalmazás vagy újraeladás céljára a Közösségen belül csak *egyetlen* vevőnek adja el.

A 3. cikk (2) bekezdése szerint azoknak a vertikális megállapodásoknak az esetén, amelyek kizárólagos szállítási kötelezettségeket tartalmaznak, a 2. cikk szerinti mentesülés csak akkor jut érvényre, ha a *vevőnek* a részesedése nem haladja meg a 30%-ot azon az érintett piacon, amelyen a szerződési árukat vagy szolgáltatásokat megvásárolja.

A 9. cikk (1) bekezdése értelmében a *szállító* piaci részesedésének kiszámításánál azoknak az eladott szerződési áruknak vagy szolgáltatásoknak, valamint egyéb, a szállító által eladott áruknak vagy szolgáltatásoknak a forgalmi értékét kell alapul venni, amelyeket a vevő tulajdonságai, árfekvésük és felhasználásuk célja alapján felcserélhetőnek tekint. Ha a forgalmi értékről nem áll adat rendelkezésre, a piaci részesedés tisztázásához becsléseket lehet igénybe venni, amelyek a forgalmi mennyiségek tekintetbevételével más megbízható forgalmi adatokon nyugszanak. A 3. cikk (2) bekezdésének alkalmazásakor, tehát a *vevő* piaci részesedésének kiszámítása során, ez a művelet a piacon eszközölt vásárlások értékének alapulvételével vagy ugyanennek a becslése alapján foganatosítandó.

Ide kívánkozik annak a megemlítése, hogy „vevő” az a vállalkozás is, amely a Szerződés 81. cikk (1) bekezdése alá eső megállapodás alapján *más vállalkozás számlájára* ad el árukat vagy szolgáltatásokat (a Rendelet 1. cikkének g) pontja), továbbá hogy az Iránymutatás 65. szakasza előirányozza, miszerint akkor, amikor a vállalkozások azért nem jelentenek be egy megállapodást, mert *jóhiszeműen* tételezik fel azt, hogy a csoportmentesítés piacrészesedési küszöbének átlépése nem áll fenn, a Bizottság *bírságot* nem szab majd ki.

A szerződéskötési folyamatban felelősségtudattal közreműködő jogász számára az a körülmény, hogy a vertikális megállapodások „törvényi” mentesülése nem kizárólag attól függ, hogy bizonyos *korlátozások* nem fordulnak elő bennük, hanem *piacrészesedési* követelményektől is, szakértelmének iránya folytán azzal a gyakorlati következménnyel jár, hogy ha a szerződés nem is tartalmaz „fekete listás” versenykorlátozó kikötést vagy mentesülésben nem részesülő versenytilalmat (ezekről l. alább), azt általában csak annak fenntartásával

tudja jóváhagyni, hogy a mentesülés kedvezménye akkor érvényesül, ha a Rendelet piaci részesedéssel kapcsolatos követelményei is kielégítést nyernek. (Kivétel természetesen az az eset, ha ez utóbbi kérdésnek a megítéléséhez maga is kellő szakértelemmel és információval rendelkezik. A piaci részesedés *kiszámításának* meglehetősen bonyolult, *közgazdasági* megközelítésű szabályait a 9. cikk (2) bekezdés a)–e) pontjai adják meg.)

A „fekete lista”

A 4. cikk a kemény magot alkotó versenykorlátozások listáját tünteti fel, amelyek a vertikális megállapodások tartalmaként a szerződés *egészének* érvénytelenségét vonják maguk után. A Bizottság az Iránymutatás 66. szakaszában úgy nyilatkozik, hogy a kemény magot alkotó korlátozások számára nem áll fenn „elkülöníthetőség” (severability). A 46. szakasz ehhez hozzáfűzi, hogy az ezeket a korlátozásokat tartalmazó vertikális megállapodásoknak valószínűtlen az *egyedi* mentesítése.

A 4. cikkben szereplő korlátozások közül gyakorlati megfontolásokból, vállalkozásaink szokásos szerződéses konstrukcióit figyelembe véve, az újraeladási ár meghatározását és a területi vagy vásárlói védelem bizonyos formáit látszik feltétlenül szükségesnek ugyanakkor elegendőnek ismertetni.

Nem mentesülnek azok a vertikális megállapodások, amelyeknek közvetlenül vagy közvetve, önállóan vagy a felek ellenőrzése alatt álló más tényezőkkel összekötetésben, a következő a céljuk:

a) a vevő azon lehetőségének korlátozása, hogy eladási árait maga határozza meg; ez nem csorbitja a szállítónak azt a lehetőségét, hogy legmagasabb eladási árat állapítson meg, vagy az árra vonatkozóan ajánlásokat tegyen, amennyiben ezek ténylegesen nem mint rögzített vagy legalacsonyabb árak hatnak ki a felek egyike által gyakorolt nyomás vagy ösztönzés következtében;

b) a terület vagy a vásárlói kör korlátozása, ahová vagy akiknek a vevő szerződési árukat vagy szolgáltatásokat eladhat, kivéve az olyan területekre való vagy vásárlói csoportok részére történő *aktív* eladás korlátozását, amelyeket a szállító magának tartott fenn vagy egy másik vevőnek jelölt ki, amennyiben a vevőtől vásárlók részéről történő eladások nincsenek korlátozva.

Az Iránymutatás 50. szakasza foglalkozik az *aktív* és a *passzív* eladások közötti különbségtétellel. Az aktív eladásba beleértendő raktár vagy forgalmazási hely létesítése is más kizárólagos területén. Ami a passzív eladásokat illeti, az 50. szakasz arról tájékoztat, hogy a médiában vagy az interneten a szokásos reklámozást vagy propagandát, amely ésszerű módja a más területeken vagy vásárlói csoportokban lévő vásárlók elérésének, általában inkább passzív, semmint aktív eladásnak tekinti majd a Bizottság.

A gépkocsi-forgalmazási megállapodások, bár *vertikális* jellegűek, *tárgyuk* miatt nem a Rendelet, hanem a Bizottság 1475/95 sz. rendeletének hatálya alá esnek, azonban éppen az ebben az ágazatban alkalmazott versenykorlátozó módszerek alkalmasak kiválóan a – közvetlen és közvetett – vásárlókör-korlátozás és árrögztetés gyakorlatának illusztrálására.

A németországi *Volkswagen* vállalatcsoportot például rekordösszegű, 102 millió ECU-s (112 millió \$-nak megfelelő) *bírsággal* sújtotta a Bizottság a következők miatt: A *Volkswagen* olaszországi leányvállalatával, *Autogermával* együttműködve megtiltotta olaszországi engedélyezett márkakereskedőinek (*authorised dealer*), hogy autókat német és osztrák fogyasztóknak adjanak el, akik „bevásárló-turizmus” keretében abban a reményben fordultak meg Olaszországban, hogy ott olcsóbban juthatnak Volkswagen gépkocsihoz, mint a hazájukban.

A szófogadatlan kereskedőket engedélyük visszavonásával fenyegették, és tucatszámú esetben meg is szüntették a forgalmazási megállapodást. Más kereskedők, akik nem előírászerűen cselekedtek, profitjuk csökkenését és a szállítások csepegtetését tapasztalhatták. [20]

A *közvetlen*, majd az ezt követő (taktikázó jellegű) *közvetett árrögztítésre belföldi* megállapodásban találunk jó példát.

A Legfelsőbb Bíróság 2000. szeptember 7-én hozott ítéletében húszmillió forintos bírság megfizetésére kötelezte a *Magyar Suzuki Rt.*-t, mert a versenytörvénybe ütköző módon előírta viszonteladóinak, hogy a csak tőle beszerezhető gépkocsikat milyen áron értékesíthetik.

A vállalat csak úgy kötött megállapodást több mint száz viszonteladójával a gépkocsik forgalmazására, ha azok vállalták, hogy az autókat *az általa megadott áron* értékesítik. Amennyiben a kereskedő a kikötött árnál olcsóbban adja el az autót, a megállapodás szerint a *Magyar Suzuki Rt.*-nek joga van a viszonteladó jutalékát a kedvezmény mértékével csökkenteni, ismételt esetben pedig egyoldalúan leállíthatja a szállítást.

Miután a *Magyar Suzuki Rt.* ellen a fentiek miatt verseny-felügyeleti eljárás indult, a cég törölte a szerződésekből az árkikötést. Ugyanakkor egy *körlevélben* arról tájékoztatta a viszonteladókat, hogy az *rt. üzletpolitikája nem változott meg*, és továbbra is az *egységes árpolitika* híve. [21]

Az Iránymutatás 47. szakasza a *közvetett eszközökkel történő árrögzítés* eseteire példalövő felsorolást ad. Ezek a következők: a forgalmazási árrésnek – tehát a beszerzési és az eladási ár különbözetének – rögzítése; az árengedmény azon legfelső szintjének kikötése, amelyet a forgalmazó egy előírt árszintből adhat; rabattok (a gyakorlatban főként a megvásárolt *menyiség* alapján adott árengedmények) nyújtásának vagy a propagandaköltségek szállító által való megtérítésének függővé tétele egy adott árszint betartásától; előírt viszonteladási áraknak a versenytársak viszonteladási áraihoz való kapcsolása; fenyegetések, megfélemlítés, figyelmeztetések, büntetéspénzek, szállítások késése, felfüggesztése vagy szerződés-megszüntetések egy bizonyos árszint betartásával összefüggésben.

A szerződések tartamára és a megszűnésük utáni időre előírt versenytilalom (konkurenciatilalom)

Először is tisztázandó, hogy a versenytilalmon mi értendő a *Rendelet* alkalmazásában. A „versenytilalom” (non-compete obligation, Wettbewerbsverbot) azt a kötelezettséget jelenti, hogy a vevő *tartózkodik* az olyan áruk vagy szolgáltatások előállításától, beszerzésétől, eladásától vagy újraeladásától, amelyek a szerződési árukkal vagy szolgáltatásokkal versenyben állnak. Ámde ez a kifejezés magában foglalja a vevő minden olyan *pozitív* kötelezettségét is, hogy a szállítótól vagy a szállító által kijelölt vállalkozástól *széri be* a szerződési árukból vagy szolgáltatásokból és ezek helyettesítőiből az érintett piacon eszközölt összes vásárlásainak több mint 80%-át, amihez kiszámítási alapul a vevő előző naptári évi beszerzéseinek értéke szolgál.

A hazai gyakorlatban a forgalmazási szerződések jelentős hányada tartalmaz olyan rendelkezést, hogy a vevő a szállítóval versenyhelyzetben lévő gyártók (nagykereskedők) áruit csak meghatározott *korlátozásokkal* vásárolhatja meg. Nem ritka az az eset, hogy ez a korlátozás odáig fokozódik, hogy a vevő *nem forgalmazhatja* más szállító termékeit. [22] Bár a gyakorlattal kapcsolatos iménti információ a szerződésekre általában, és nem speciálisan a közös piaci partnerekkel kötöttekre vonatkozik, nem árt szemügyre venni, hogy mi a Rendelet „válasza” az ilyenféle kikötésekre.

A Rendelet preambulumának (11) pontja rámutat arra, hogy a csoportmentesítést bizonyos korlátok közé kell szorítani „az érintett piacra való bejutás biztosítása vagy az azon való összejátszás ('collusion', 'Marktsprache') megakadályozása céljából”, és evégett a versenytilalmak mentesítését meghatározott *leghosszabb időtartamra* kell korlátozni.

A Rendelet 5. cikke szerint a mentesítés *nem érvényes* a vertikális megállapodásokban lévő következő kötelezettségekre:

a) minden olyan közvetlen vagy közvetett versenytilalomra, amelyet határozatlan vagy öt évet meghaladó időre állapítottak meg; az olyan versenytilalmak, amelyeknek a tartamuk az öt éves időtartamon túl hallgatólagosan hosszabbodik meg, határozatlan időre szólóknak

számítanak; az öt évre való korlátozás nem érvényes, ha a vevő a szerződési árukat vagy szolgáltatásokat olyan helyiségekben és ingatlanokon árusítja, amelyeknek a szállító a tulajdonosa vagy amelyeket ez utóbbi harmadik, nem a vevővel összekapcsolt vállalkozásoktól bérelt ki vagy vett haszonbérbe, és a versenytilalom nem terjed túl azon az időtartamon, ameddig a vevő ezeket a helyiségeket és ingatlanokat használja;

b) minden olyan közvetlen vagy közvetett kötelezettségre, amely a vevőt arra készíti, hogy árukat vagy szolgáltatásokat a megállapodás *megszűnése után* (az én kiemelésem: V. J. F.) ne állítson elő, szerezzen be, adjon el vagy adjon el újra, kivéve ha ezek a kötelezettségek

– olyan árukra vagy szolgáltatásokra vonatkoznak, amelyek a szerződési árukkal vagy szolgáltatásokkal versenyben állnak,

– azokra a helyiségekre és ingatlanokra korlátozódnak, ahonnan a vevő a szerződés tartama alatt üzleti tevékenységet folytatott, valamint

– elengedhetetlen a szállító által a vevőnek átadott know-how védelmére, és egy ilyen versenytilalom a megállapodás megszűnése utáni legfeljebb egyéves időtartamra korlátozódik; ez annak a lehetőségnek a csorbítása nélkül érvényes, hogy a nem általánosan ismertté vált know-how hasznosítása és nyilvánosságra hozatala időhatár nélküli korlátozásoknak legyen alávetve;

c) minden közvetlen vagy közvetett kötelezettségre, amelyek egy szelektív forgalmazási rendszer tagjait arra készítik, hogy bizonyos, versenyhelyzetben lévő szállítók márkacikkeit ne árusítsák.

Abban az esetben, ha egy megállapodás az 5. cikkben felsorolt kötelezettségek valamelyikét tartalmazza, maga ez a kötelezettség nem részesül a csoportmentesítés kedvezményében; ez így alakul, akár felette van a szállító piaci részesedése a piacrészesedési küszöbnek, akár alatta marad annak. A vertikális megállapodás maradék részeire azonban a csoportmentesítés – amint ezt az Iránymutatás 57. szakasza kimondja – továbbra is alkalmazandó, ha ezek „elkülöníthetők” a nem mentesített kötelezettségtől. Se a Rendelet, se az Iránymutatás nem határozza meg azonban, hogy az 5. cikk céljára mi értendő az elkülöníthetőség fogalmán. Az Iránymutatás 66. szakasza különben ismételten leszögezi, hogy a csoportmentesítés kedvezménye a vertikális megállapodás csak azon részét illetőenvész el, amelyik nem felel meg az 5. cikkben felsorolt feltételeknek.

Hogy egy szerződés a Szerződés 81. cikk (2) bekezdésének céljára „különválasztható”, az Európai Bíróság esetjoga szerint (I. 127/73, *BRT v. Sabam* esetet, [1974] ECR 51 és a 319/82, *Société de Vente de Ciments et Bétons de l'Est v. Kerpen and Kerpen GmbH* esetet [1983] ECR 4173) olyan probléma, amelynek megoldása a *szerződésre irányadó jogra* tartozik. Van olyan vélemény, miszerint lehetséges, hogy a Rendelet 5. cikke szerinti „elkülöníthetőség” vonatkozásában ugyanezt a megközelítést kellene alkalmazni. [23] (Mint ismeretes, a magyar jog [Ptk. 239. §] szerint a szerződés részbeni érvénytelensége esetén az egész szerződés csak akkor dől meg, ha a felek azt az érvénytelen rész nélkül nem kötötték volna meg. A Ptk. 239. § rendelkezése azonban lehetővé teszi, hogy *jogszabály* ettől eltérően rendelkezzen.)

Az Iránymutatás 58. szakasza – a Rendelet 5. cikk a) pontjához kapcsolódva – arról tájékoztat, hogy megengedett az olyan megállapodás, amely az öt éven túli meghosszabbításhoz mindkét fél kifejezett egyetértését megköveteli; nem lehetnek azonban olyan akadályok, amelyek megátolják a vevőt abban, hogy az öt év végén, ha úgy kívánja, hatékonyan megszüntethesse a megállapodást.

Ugyancsak az a) pontban foglaltakhoz fűzi hozzá az Iránymutatás (49. szakasz), hogy nem megengedettek a *fiktív* tulajdoni konstrukciók („*artificial ownership constructions*”) azzal a céllal, hogy élni lehessen a megállapodás öt éves tartama meghosszabbításának kedvezményével.

A b) pontban a mentesülés együttes feltételeinek egyike – amint láttuk –, hogy a versenytilalom elengedhetetlen a szállító vevőnek átadott know-how-ja megóvásához. A know-how-nak nincs minden jogrendszer által elfogadott, egységes fogalma. A Rendelet definiál

ja, hogy alkalmazásában ezen a kifejezésen mi értendő. (Megjegyzendő, hogy az idő múlásával – és nyilván a közben szerzett tapasztalatok alapján – maga a Bizottság is változtatta a know-how címén szabályozandó megállapodásról alkotott felfogását. A technológiatranszfer szerződészek csoportmentesítéséről szóló, a Bizottság által 1996. január 1-jén kiadott 240/96 sz. rendelet 10 (1) cikkének a know-how-ról adott fogalom-meghatározása ugyanis nem tartalmazza – például – az itt következő definícióban *kiemeléssel* nyomtatott lényeges követelményt.)

Az 1. cikk c) pontja szerint: „A 'know-how' azon nem szabadalmaztatott gyakorlati ismeretek összessége, amelyeket a szállító tapasztalat és kipróbálás útján szerzett, és amelyek titkosak, lényegesek és azonosítottak; eközben a 'titkos' azt jelenti, hogy a know-how összességében vagy összetevőinek kialakításában nem általánosan ismert és nem könnyen hozzáférhető; a 'lényeges' azt jelenti, hogy a know-how olyan ismereteket foglal magába, amelyek a vevő számára elengedhetetlenek a szerződési áruk vagy szolgáltatások alkalmazásának, eladásának vagy újraeladásának céljára; az 'azonosított' azt jelenti, hogy a know-how eléggé széleskörűen le van írva, hogy ellenőrizni lehessen, hogy a 'titkos' és 'lényeges' ismérveket kielégíti-e.”

Irodalomjegyzék

- [1] Dr. Dirk M. Schwenn [2000]: Die Dezentralisierung der Wettbewerbskontrolle nach dem „Weißbuch“, *Recht der Internationalen Wirtschaft*, 3. füzet, 179. o.
- [2] Dr. Dirk M. Schwenn: i. m. 180. o.
- [3] Alec Burnside [1998]: Value of comfort letter clearing veto right in licensing agreement, *les Nouvelles les News melléklet*, március, 6. o.
- [4] Lawrence B Landman [1997]: Licensing in European Context, *les Nouvelles*, szeptember, 114. o.
- [5] Richard Whish [2000]: Regulation 2790/99: the Commission's „new style” block exemption for vertical agreements, *Common Market Law Review*, augusztus, 892–894. o.
- [6] Lawrence B. Landman: i. m. 111. o.
- [7] Richard Whish: i. m. 891. o.
- [8] In: Prof. Dr. Theo Bodewig [2000]: Europäische Union – Neue „Weihnachtsverordnung” der Kommission für Vertriebsvereinbarungen, *GRUR Int.*, Heft 1, 86. o.
- [9] Richard Whish: i. m. uo.
- [10] In: Prof. Dr. Theo Bodewig: i. m. uo.
- [11] Vörös Imre [1996]: Az Európai versenyjogok kézikönyve, Budapest, 440 lapszéli szám
- [12] Dr. Molnár István János [1996]: A forgalmazási szerződések mint a piacszervezés eszközei, *Külgazdaság*, 5. szám, Jogi melléklet 79. o.
- [13] Dr. Kolben György [1976]: Az EGK Római-szerződésének kartelljogi szabályai és a magyar exporttevékenység, *Külgazdaság*, november, Jogi melléklet 167. o.
- [14] Dr. Székely Katalin [1998]: A nem nevesített szerződések és a kizárólagos forgalmazásra irányuló megállapodás, *Külgazdaság*, 4. szám, Jogi melléklet 54–56. o.
- [15] Richard Whish: i. m. 19. l. b. jegyzet
- [16] In: Europäische Union – Kommission verabschiedet Leitlinien für vertikale Vereinbarungen, *GRUR Int.*, 2000. Heft 6, 567. o.
- [17] In: Prof. Dr. Theo Bodewig: i. m. 85. o.
- [18] Richard Whish: i. m. 899. o.
- [19] Richard Whish: i. m. 923. o.
- [20] Price fixing. Inflated car costs under EU attack. *The European*, 1998. február 2–8.; Commission bids to put brake on dealer „rigging”, *European Voice*, 1999. május 6–11.
- [21] T. B. [2000]: Bíróság a Suzukinak, *Népszabadság*, szeptember 8.
- [22] Dr. Molnár István János: i. m. 80. o.
- [23] Richard Whish: i. m. 917. o.

A Miniszterelnöki Hivatal Európai Integrációs Stratégiai Munkacsoportja

kiadásában megjelent az

Európai Tükör Műhelytanulmányok című kiadványunk 73. száma,

melynek rövid ismertetését közöljük:

Néhány hónappal ezelőtt új tematikájú kötet jelent meg az Európai Tükör Műhelytanulmányok sorozatban. Reprezentatív válogatást nyújtottunk át olvasóinknak az Európai Unióval és a magyar integráció kérdéseivel kapcsolatban a hazai írott sajtóban 2000 első félévében megjelent rövidebb írásokból. A Műhelytanulmányok felelős kiadójának és szerkesztőjének ötlete az volt, hogy érdekes és hasznos is volna tükröt tartani a szakemberek, a politikusok, az Európai Unió iránt érdeklődők elé, megmutatni, ki hogyan látja és láttatja a véleményformáló sajtóban hazánk EU-csatlakozási folyamatát, a magyar kormány és az EU szándékait, tetteit és azok következményeit. Feltevésünk szerint a média rendkívül sokféle, sokszínű, olykor egymásnak ellentmondó információkat, véleményeket, kommentárokat és prognózisokat közvetít az érdeklődő közönségnek, ám az emberek többsége rendszeresen csak egy vagy legfeljebb két komoly lapot olvas, így nem ismerhet meg minden fontos, markáns véleményt, érvet, szempontot. Ezért a szelektálás és a „fókuszálás” segítséget, eligazodást nyújthat azoknak, akiknek nincs idejük minden fontosat elolvasni, de szeretnének minél tájékozottabbak lenni.

A kezdeményezésünk méltányolása iránt táplált reményünk a jelek szerint teljesült, hiszen első sajtóválogatásunkat szokatlanul élénk érdeklődés kísérte. Ez bátorított fel bennünket arra, hogy érdemes folytatni úttörő kísérletünket.

A mostani, e „műfajban” második kötetünk szándékaink szerint ismét reprezentatív válogatást tartalmaz az általában mértékadónak, véleményformálónak tartott napi- és hetilapokban 2000. július 1. és október 31. között megjelent írásokból. A szelekció persze óhatatlanul szubjektív, de igyekeztünk megfelelni annak a célnak, hogy minél többféle szemléletet, nézetet, szakmai és politikai szempontot és érvet tükör elé állítsunk. A publicisztika, kommentár, vitacikk és elemzés műfajába sorolható írások közül ezúttal negyvennégy, aktuális és markáns véleményt megjelenítő újságcikket válogattunk ki és közlünk az eredeti megjelenés időrendje szerint. Terveink szerint – az idej országjelentésre és a felfokozott várakozás elé néző nizzai EU-csúcsra is tekintettel – a 2000. év utolsó két hónapjában megjelenő újságcikkekből készítjük el a Műhelytanulmányok következő sajtóválogatását.

**Kis Károly eddig
255 alkalommal
exportált sikeresen.**



**Vajon a 256-dik
is sikeres lesz?**

**Kösse meg a kis- és
középvállalkozásoknak
ajánlott **PARTNER**
exporthitel-biztosítást!**

támogatott díj

egyszerűsített
ügymenet

A K O C K Á Z A T E L V A N V E T T E N E

MAGYAR EXPORTHTEL BIZTOSÍTÓ RT.
1065 Budapest, Nagymező u. 46-48.
Telefon: 374 92 00 Telefax: 269 11 98
E-mail: info@mehib.hu
Internet-cím: www.mehib.hu



MEHIB
MAGYAR EXPORTHTEL BIZTOSÍTÓ RT