

5320

2001 APR 04

196

KÜLGAZDASÁG

2001 APR - 4



A tartalomból:

Körkérdés a gazdasági növekedés kilátásairól – III. rész
Válaszolnak: Belyó Pál, Halpern László, Inotai András, Karsai Gábor, Matolcsy György, Oblath Gábor • **GRZEGORZ W. KOLODKO:** Globalizáció és felzárkózás. Átalakuló gazdaságok a recessziótól a növekedésig – II. rész • **BERÉNYI JUDIT:** Állami szerepvállalás az információtechnológia elterjesztése és szabályozása terén Japánban • **EURÓPAI UNIÓ:** SASS MAGDOLNA: Agrárvámok és EU-csatlakozás • **JOGI MELLÉKLET: DR. OSMAN PÉTER:** A verseny és az információk – I. rész

XLV. évfolyam
2001/3

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 MUNKATÁRSÁK: 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 – III. rész	4
Válaszolnak: Belyó Pál, Halpern László, Inotai András, Karsai Gábor, Matolcsy György, Oblath Gábor	
Grzegorz W. Kolodko: Globalizáció és felzárkózás. Átalakuló gazdaságok a recessziótól a növekedésig – II. rész	17
Berényi Judit: Állami szerepvállalás az információtechnológia elterjesztése és szabályozása terén Japánban	42

EURÓPAI UNIÓ

Sass Magdolna: Agrárvámok és EU-csatlakozás	56
--	----

MEHIB Rt.

Orosz György: Exporthitel-biztosítás Magyarországon kis- és középvállalkozások számára	73
---	----

Brief Summary of the Articles	75
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Osman Péter: A verseny és az információk – I. rész	33
---	----

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

Márciusi számunk

elsőként év eleji körkérdésünk harmadik, záró részét tartalmazza. Felkérésünkre ezúttal az öt legnagyobb közgazdasági kutatóintézet vezető személyiségei mellett a gazdasági miniszter fejt ki véleményét a hazai gazdasági növekedés kilátásairól, a létező és lehetséges feszültségekről, a gazdaságpolitika és a növekedés kölcsönhatásáról. Az egymáshoz igen közeli értékelés mellett rendkívül érdekes megfigyelní az eltérő nézőpontokat, megközelítéseket, aminek következtében sokszor más-más témák kerülnek előtérbe, más-más hangsúlyokkal jelennek meg hasonló állítások. – A második, záró résszel folytatódik a kiváló lengyel tudós és gazdaságpolitikus tanulmánya a kelet-európai gazdasági átalakulás növekedési aspektusairól. A szerző egyebek között hosszú távú prognózist ad, amelyben a térség valamennyi országát figyelembe vevő csoportokat képez és ezek jövőjéről négy lehetséges forgatókönyvet rajzol fel egészen 2050-ig. – Az információtechnológia terjedése hazánkban is feltartóztathatatlan. A folyamathoz számos vonatkozásban elengedhetetlen az állami szerepvállalás, nemcsak a támogatás és kiegyenlítés céljával, hanem a szabályozás terén is. Nélkülözhetetlen más országok tapasztalatainak áttekintése, és bár Japán adottságai és társadalmi-gazdasági feltételei óriási mértékben eltérnek a mieinktől, a világ egyik vezető hatalmát nem lehet a vizsgálódásokból kihagyni. Az általunk közölt cikk egy különböző országokat áttekintő sorozat részeként készült. – E számunk záró tanulmánya – Európai Unió rovatunk írása – részletes, fontosabb áruk mélységéig kimunkált elemzést ad egy rendkívül fontos kérdéstről: mit jelent majd Magyarország agrárgazdasága számára az EU-csatlakozás után a közös külső vámtarifa átvétele.

A szerkesztő

Körkérdés

A gazdasági növekedés kilátásairól – III. 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 külfölditőke-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?**

A gazdaság teljesítményjavulásának tényezői

A magyar gazdaság a 20. század utolsó két évtizedének rendszerváltság, majd rendszerváltozás miatti sokkjait a 2000. év kezdetére már kiheverte. A transzformációs váltság következtében elszenvedett, átlagban mintegy 30 százalékos GDP-színvonalcsökkenést nem minden nemzetgazdasági ág tudta „helyreállítani”. Ezt napjainkig lényegében csak az iparnál és a szállítás, raktározás, posta- és távközlésnél sikerült elérni. Az átalakulásnak a további fejlődésünkre ható következő jellemzői vannak.

– Gyakorlatilag lezajlott a privatizáció. Ennek eredményeként létrejött a magántulajdonon alapuló gazdaság, amely meghatározó szerepet játszik a társadalmi-gazdasági folyamatok alakulásában.

– Kialakultak a piacgazdaság intézményrendszerei.

– Az ország külkereskedelmi szerkezete gyökeresen átalakult. A közép- és kelet-európai országok korábbi túlsúlyával szemben jelenleg a forgalom több mint 70 százaléka az EU-országokkal bonyolódik.

– Minőségi javulás következett be a telekommunikáció területén; az ország a Nyugat-Európához viszonyított korábbi elmaradottságát nagyrészt felszámolta.

– A gazdasági szerkezet átalakulásának egyik kockázatok eredményező vonása, hogy a stratégiai ágazatok – például az energiaipar-, a gyógyszeripar, az élelmiszerfeldolgozó ipar, a nagykereskedelmi hálózat, a pénzügyi szektor a privatizáció során nagymértékben vagy teljes egészében – külföldi kézbe kerültek, ami nem jellemző sem a fejlett piacgazdaságú országokra, sem több átalakuló közép-európai országra.

– A privatizáció, illetve a hazai többségi tulajdonú vállalatok kellő hatékonyságú támogatásának hiánya egy eléggé differenciált szerkezetű gazdaság kialakulásához vezetett. Ezek közül az egyik, a vámszabad területi szektor – ahol teljes egészében külföldi tulajdonban lévő vállalatok gazdálkodnak – dinamikus fejlődik, míg a „vámterületi” gazdaság – ahol a magyar tulajdonú cégek vannak többségben, az infrastruktúra egyes részeit kivéve – összességében stagnált vagy csak igen mérsékelten fejlődött.

– A hazai tulajdonú vállalkozások alacsony növekedési dinamikája és hatékonysága miatt, a vámszabad területiek sikerei ellenére – e szektor jelentős súlya miatt – egyensúlyhiányra hajlamos állapot alakult ki. Emiatt a folyó fizetési mérlegünk egyenlege gyakran attól függ, hogy a külföldi befektetők mennyi tőkét hoznak be, illetve mennyi profitot és tőkét visznek ki az országból.

– Megváltozott a külföldi tőke gazdaságunk finanszírozásában betöltött szerepe, a kölcsöntőkét egyre inkább felváltotta a közvetlen működőtőke-behozatal, ennek leglátványosabb eredménye néhány fejlett technikai színvonalú ágazat – híradástechnika, járműgyártás, digitális távközlési rendszerek – meghonosodása az országban.

– A folyó fizetésimérleg-problémákhoz – amelyeket a korábbi felgyülemlett nagy államadósság is súlyosbított – többnyire jelentős állami költségvetési hiány is párosult, ami miatt időnként megszorító – stabilizációs – intézkedéseket kellett hozni, ezek növekedési lehetőségeink kihasználását is hátráltatták.

– Az egyensúlyhiányos növekedéssel többnyire együtt járó keresleti és kínálati különbségek és a magas kamatszint az utolsó évtized derekán inflációt gerjesztett, amely destabilizálólag hatott a gazdaságra és nagy – életszínvonalbeli – áldozatokat követelt a lakosságtól.

– A történelmileg hatékonyabbnak bizonyuló piacgazdaságra való áttérésünk során mintegy 1,5 millió munkahely szűnt meg, és a mindennapjaink velejárója lett a munkanélküliség, amely immár tartósan csökkenő tendenciával, jelenleg 7 százalék körüli arányt képvisel.

– A rendszerváltozás nyomán a lakosság széles rétegeinek életszínvonala csökkent, a társadalom polarizálódott, egyes rétegek életkilátásai szinte kilátástalanná váltak, másoké ugrásszerűen javultak.

A jórészt költségvetési forrásokra szoruló humán infrastruktúra – egészségügy, oktatás, tudományos kutatás – a rendelkezésükre álló források reálértékének esetleges további csökkenése következtében jelentős gátjává válhat egy kiegyensúlyozottabb és dinamikusabb fejlődésnek.

A magyar társadalom egy olyan új fejlődési korszakához érkezett, amelyben esélyünk lehet nemcsak tartósabb gazdasági fellendülésre, hanem arra is, hogy a korábbi egyensúlyhiányok egy részének a leküzdésével lehetővé váljon a nálunknál fejlettebb nyugati országokhoz való fokozatos felzárkózás is.

A közvetlenül előttünk álló években arra számíthatunk, hogy a gazdaság elmúlt években kialakult stabilizációs pályája folytatható, és viszonylag gyors gazdasági növekedés érhető el. A gazdasági növekedés a következő években is nagyrészt exportorientált marad, de már érezhetően fejlődik a belső piac is. Ennek alapján a külkereskedelmi árforgalom 11-13 százalékos növekedése valószínűsíthető. Ez javíthatja a foglalkoztatottságot, azonban annak emelkedése – a termelékenység további növekedésével – alatta marad a GDP bővülésének, és várhatóan évi 2-3 százalékkal fog nőni.

A szilárd pénzügyi helyzet és a gazdasági fellendülés további lehetőséget ad az infláció mérséklésére, amely – az exportárak növekedése és az agrárróló némi záródása ellenére is – 2002-re 5 százalék körülire csökkenhet. Ez a helyzet lehetővé teszi az árfolyam-politika módosítását, a csúszó leértékelés megszüntetését.

A vázolt új fejlődési pálya 2003-ra alkalmassá teheti az országot arra, hogy az Európai Unió tagja legyen.

A növekedés és a lehetséges feszültségek

A növekedés jellege és belső-külső befolyásoltsága, az infláció várakozásoktól is fűtött várható magas mértéke, valamint az államnak a költségvetésen, azaz az újraelosztáson keresztül megvalósuló szerepe, így a fejlődést segítő lépései lehetnek azok a területek, amelyek a 2001. évi gazdasági-társadalmi fejlődést befolyásolják.

– A gazdaság növekedési pályán van, de egyértelmű korszakváltás a biztonságos növekedést illetően még nem következett be, maradtak még veszélygócok, így az egyensúly, az infláció és a belső gazdaság fejletlensége.

– A növekedés 5 százalék körüli üteme a fejlődés felső határának tűnik, de ez látszik biztonságosnak és a belső feltételekkel is megalapozottnak, a növekedés jó ütemű, a gazdaság nyitottsága miatt a gazdaság túlfűtötté válása nem igazi veszély.

– Az infláció kedvező külgazdasági körülmények esetén sem valószínű, hogy 7,5-8 százaléknál alacsonyabb lehessen, az európai gazdaság a jövő évben már kissé lassulni látszik.

– Az energiahordozók árnövekedéséből adódó cserearányromlás meghatározó a magyar gazdaság növekedési lehetőségeire és belső egyensúlyi helyzetére.

A vámterületi gazdaságunk várható ideai hiánya már 6 milliárd dollár és ezt már nem fogja ellensúlyozni a vámszabad területen működő külföldi érdekeltségű cégek expanziója, végül is a nagy külkereskedelmi hiány finanszírozásával is gondok lehetnek.

A növekedés fenntartásának legfontosabb feltételei és a feszültségek kezelése

A költségvetés az alacsonyra tervezett infláció miatt megszorító jellegű, továbbra is szükséges a költségvetés mértékletessége, a kiadások megfontolása, nehogy túlelosztás következzen be. A kétéves költségvetésben a második évi (2002. év) költségvetést csak az első évi zárszámadást követően – ha szükséges, korrekciókkal – kellene megerősíteni,

A fizetési mérleg bár még kedvező, de a külföldi tőke mozgékonyasága és a kereskedelmi mérleg passzívuma folyamatos veszélyt jelentenek.

A monetáris politika eddigi sikere a dezinfláció lassulása miatt megakadhatna, ezért szükséges az eszköztár esetleges bővítése. A csúszó leértékelés megszüntetése 5 százalékalatti éves inflációnál tűnik reálisnak, a versenyképesség fenntartása alapvető fontosságú.

Gyors növekedésünk fenntartásában nélkülözhetetlen a régiófejlesztés, az EU-csatlakozáshoz alapvető feltétel a különbségek csökkentése. Feltétlenül szükséges a külföldi tőkét is vonzani képes területek kialakítása. Megfontolandó a külföldi marketinghálózaton alapuló exportexpanszió elérésének lehetősége a magyar kis- és középvállalatok számára.

Végezetül megemlíteném azt is, hogy a társadalmi folyamatok átalakulásának üteme még nem követi a gazdasági fejlődést: erősödik a társadalmi polarizáció, egyre halmozódnak az elhalasztott reformok hiányából fakadó problémák, így az egészségügyben, a nyugdíjellátásban, a foglalkoztatásban.

Halpern László,

az MTA Közgazdaság-tudományi Kutatóközpont igazgatóhelyettese;
a Közép-Európai Egyetem tanára;

a londoni Centre for Economic Policy Research és az Ann Arbor-i William Davidson Institute at University of Michigan Business School munkatársa

1. A gazdasági növekedést rövid távon befolyásoló keresleti tényezők közül a *bel-földi kereslet* alakulását a lakossági fogyasztás alakítja döntően. Az elkövetkező egy-két évben a lakossági fogyasztás múltbelihez képest gyorsabb növekedése várható. Ennek hatását módosíthatja a közösségi fogyasztás, amely azonban kisebb súlya miatt csak kevésbé képes ellensúlyozni a lakossági fogyasztás alakulását. A lakossági fogyasztást a lakossági jövedelmek és a megtakarítás változása határozzák meg. A lakossági jövedelmek a bruttó hazai termékkel mozognak együtt. A megtakarítási hajlandóság csak lassabban változik, trendje jelenleg csökkenő. A felhalmozás meghatározó tétele az üzleti szektor beruházása. Ez döntően a beáramló működőtőke-beruházásokkal mozog együtt, azt pedig a gazdaság növekedési kilátásai és a versenyképesség alakulásához fűződő várakozások alakítják. Ebben nem várható lényeges elmozdulás az elmúlt évekhez képest. A közösségi beruházások az elmúlt évekbeli alacsony bázisról indulva magasabb növekedési ütemet érhetnek el, elsősorban akkor, ha a központi kormányzat infrastruktúra-fejlesztési programjai beindulnak. A *külföldi kereslet* elsősorban az európai unióbeli konjunktúrától függ, ugyanakkor a belépés egyre egyértelműbb időpontja és feltételei kedvező hatást fejthetnek ki, azaz alacsonyabb EU-beli növekedés mellett sem feltétlenül csökken a Magyarországon gyártott termékek iránti külföldi kereslet.

A közép- és hosszú távú növekedést a kínálati tényezők határozzák meg. Ebben a munkakínálat szakmák és régiók szerinti alakulása lesz döntő. Ehhez a szakmák közötti váltást lehetővé tevő ismeretek (informatika, idegennyelv) elsajátítását és a készségek (beilleszkedés, együttműködés, konfliktuskezelés) fejlesztését biztosító oktatási rendszer nélkülözhetetlen.

A jövőbeli gazdasági növekedés mértékét az Európai Unióhoz való csatlakozás egyre beláthatóbb közelsége befolyásolja. Továbbra is megalapozottnak látszik az Európai Unió átlagához képesti tartósan magasabb növekedés elérése.

2. Nem tudjuk pontosan, hogy a növekedés és az infláció közötti rövid távú átváltási összefüggés milyen módon jut érvényre idehaza, és milyen paraméterekkel jellemezhető. 2000-ben az előző négy-öt évben tapasztalt tartós inflációcsökkenés tendenciája megtört, és bár ebben elsősorban külső tényezők játszottak szerepet, egyértelmű, hogy csak növekedési áldozattal lehetett volna a külső tényezők hatását ellensúlyozni. A további inflációcsökkenés hiteles, gazdaságpolitikai, valamint annak megfelelő cselekvési programokkal történő elérése minden bizonnyal továbbra is együtt jár növekedési áldozattal, ugyanakkor ennek mértéke magasabb növekedés és megalapozott inflációcsökkentés esetén feltehetőleg a legkisebb.

A növekedés ismét vezethet a külső és/vagy belső egyensúlytalanság kialakulásához. Ha a belső kereslet növekedése tartósan felülmúlja a növekedés ütemét, akkor előbb vagy utóbb a növekedés külső egyensúlyi korlátba ütközik. Másképpen fogalmazva, ha a lakosság és a vállalati szektor együttes nettó megtakarítói pozíciója romlik, akkor azt vagy a költségvetésnek vagy külföldnek kell fedeznie. Amennyiben az eladósodás növelését nem tekintjük lehetségesnek, akkor az államháztartás elsődleges egyenlegének javítása az egyetlen lehetséges forrás. Márpedig ennek nagyon komoly korlátai vannak.

A növekedés már most is jelentős feszültségeket hozott felszínre a munkapiacra, regionális aránytalanságok alakultak ki, a gyorsabban növekvő régiókban egyes magas szakképzettséget igénylő szakmákban (például számítástechnika, telekommunikáció) jelentős a kereslettöbblet, míg a kevésbé gyorsan növekvő régiókban jelentős kínálati többlet van az alacsonyabb szakképzettségű szakmákban, illetve a szakképzetlenek munkapiacán. A munkapiac a növekedés eddigi ütemének fenntartása vagy még inkább gyorsulása esetén mind régiók (településtípus), mind szakmák szerint még tovább szegmentálódhat, ezáltal is nehezítve a növekedés szempontjából fontos munkapiaci kereslet és kínálat közötti rugalmas, azaz alacsony költséggel járó alkalmazkodást.

A növekedés területi és munkapiaci szegmensek szerinti aránytalanságai tovább növelhetik a jövedelmek szóródását. A legmagasabb és a legalacsonyabb jövedelmű rétegek közötti különbség további növekedése még abban az esetben is társadalmi szinten ható további feszültségekhez vezet, ha a legszegényebbek jövedelme érezhető mértékben nőne.

3. A 2000. évi növekedés és infláció alakulása is azt mutatta, hogy a növekedés fenntartásának egyik fontos költsége az infláció, pontosabban az infláció csökkenő tendenciájának megtörése. Ennek következményei egyelőre nem számszerűsíthetőek. A külső feltételek kedvezőtlen alakulására összehangolt költségvetési és monetáris politikai lépésekkel is lehetett volna válaszolni. Ehelyett a kormány az infláció szándékosan és tartósan alultervezett feltételeihez próbálta és próbálja igazítani az árképzést számos fontos területen a piaci feltételektől, a költségektől és az Európai Unióhoz való csatlakozás által megkövetelt tervezhető és tervezendő konvergencia-pályától függetlenül. Ez piaci torzulásokhoz, a vállalati szektorban veszteségek és/vagy költségvetési támogatások kialakulásához és a csatlakozás időpontjához közeli, jelentősebb megrázkódtatással járó lépésekhez vezethet. Az erőltetett ütemű, kellően nem megalapozott, a várakozásoktól eltérő inflációs pálya szükségszerű kiigazítása jelentős alkalmazkodási veszteséget okoz.

Amennyiben a költségnövekedés az árakban nem ismertethető el, akkor a versenyszektorban olyan erőforrás-átrendeződés megy végbe, amely jelentős jóléti veszteséggel járhat, ugyanakkor a többi szektorban romolhat a termékek és a szolgáltatások színvo-

nala, egyes esetekben ismét hiányjelenségek alakulhatnak ki. A monopolhelyzetek kezelése ettől némileg persze eltér, a természetes monopóliumok esetében a hatékonysági szempontot is figyelembe vevő árszabályozásra van szükség, az egyéb monopóliumok esetében a piac építése és szabályozása vezethet a monopolhelyzet gyengüléséhez, megszűnéséhez hosszabb távon.

Inotai András,

az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének igazgatója

1. A magyar gazdaság 1997-től tartós és európai összehasonlításban magas ütemet produkáló növekedési pályára állt. Ebben alapvető szerepe volt a piacgazdasági átmenet mikroszintű előrehaladottságának, az 1995-ben némi késlekedéssel, de mégiscsak végrehajtott gazdaságpolitikai irányváltásnak, az átmenet során döntő mértékben alkalmazott piacokonform privatizációnak és az ehhez kapcsolódó tetemes külföldi közvetlen működőtőke-beáramlásnak. Ehhez társult az elmúlt két évben a nemzetközi gazdasági környezet kedvező alakulása, amelyet – legalábbis a magyar export és versenyképesség szempontjából – az emelkedő olajárak és dollárárfolyam sem tudott érdemben veszélyeztetni.

A gazdasági teljesítmény további javulását évek óta meghatározó belső és külső feltételek a közeljövőben változatlanok maradnak. Illetve, ha bármely ok miatt változnak, úgy a növekedés fenntarthatósága kerülhet veszélybe. Tehát: változatlanul igaz, hogy – legalább az EU-tagságig, de valószínűleg még azt követően is néhány évig – a magyar gazdasági növekedés két alapvető pillérét az export és a beruházások dinamikája kell, hogy képezze. Mindkettőben igen lényeges marad a külföldi tőke, illetve a transznacionális vállalatok szerepe. Ez nem jelenti azt, hogy a belső fogyasztás nem növelhető jelentősebben, hiszen a magas növekedési ütem erre reális lehetőséget teremt. De elkerülendő, hogy a hazai fogyasztás akár az export, akár a beruházások növekedési ütemét meghaladja, arról nem is beszélve, hogy ez váljon a következő években a növekedés fő motorjává. Vagyis továbbra is szükség van az 1995-ben megkezdett – és 2000-ben megtörni látszó – folyamat fenntartására, amelynek lényege, hogy a megtermelt nemzeti jövedelem fogyasztás és felhalmozás közötti arányai évről évre, fokozatosan az utóbbi javára változzanak.

2. A növekedés feszültségei 2000-ben elég egyértelműen kirajzolódtak már, bár egyelőre nem indították a gazdaságpolitika irányítóit a váltók átváltására (esetenként még arra sem, hogy bizonyos kedvezőtlen trendeket észrevegyenek vagy talán azokon elgondolkozzanak). Itt különbséget kell tennünk a feszültségek két típusa között: egy részük a növekedés sok országban ismert kísérőjelensége (például az infláció felerősödése, a gazdaság túlfűtöttsége, a hazai fogyasztás elszaladása stb.), a másik a gazdaságpolitika sorozatos mulasztásaiból adódik. Az előbbi tényező még kevésbé van jelen a magyar gazdaságban, a második azonban erőteljesen bontakozott ki a legutóbbi hónapokban. Véleményem szerint ezért éppen az utóbbi lehet az, amely a tartós növekedési pálya fenntarthatóságát veszélyeztetheti.

Középtávon a legnagyobb veszélyt az jelenti, hogy a gyors gazdasági növekedés éveit eddig nem használta ki a kormányzat az égetően szükséges államháztartási reformok (egészségügy, oktatás, adórendszer, regionális fejlesztéspolitika, közigazgatás) beindítására, holott közismert, hogy a reformok első időszaka jelentős többletkiadással szokott járni, amihez éppen a gyors növekedés teremtheti meg a megfelelő alapokat. A probléma annál súlyosabb, mert minden késlekedés erősíti annak valószínűségét, hogy a belső reformkényszerek és az EU-csatlakozással óhatatlanul együtt járó feszült-

ségek időben egymásra torlódnak. Ezt pedig jó lenne elkerülni, természetesen nem azáltal, hogy mi „csúsztatjuk” az EU-tagság időpontját.

Több mint figyelmeztető, sőt fennmaradása esetén a jövő szempontjából kifejezetten aggasztó jel, hogy – előzetes adatok alapján – 2000-ben a beruházások kisebb mértékben nőttek, mint a társadalmi össztermék. Még problematikusabb a külföldi tőke áramlásában bekövetkezett drasztikus változás, az nevezetesen, hogy az adósságot nem generáló nettó külföldi forrásbeáramlás a 2000. január–novemberi időszakban a folyó fizetési mérleg hiányának kevesebb mint 40 százalékát fedezte, és ezzel hosszú évek után ismét növekedésnek indult a nettó külső adósságállomány. Azonban mégsem ez az igazán lényeges negatívum, hanem az, hogy megindult a külföldi tőke profitjának erőteljes kivonása Magyarországról. Ugyanis a portfóliótőke egy év alatt majdnem másfél milliárd eurós egyenlegromlása már közel sem magyarázható kizárólag azzal, hogy a „forró tőkék” távoztak, de még azzal sem, hogy a nagyrészt külföldi befektetők által életben tartott budapesti értéktőzsde gyakorlatilag kiszáradt (az ebben szerepet játszó önsorsrontó lépések és megnyilatkozások értékelése nem e válasz feladata). A nettó kiáramlás jóval magasabb ennél, ami arra utal, hogy a külföldi vállalatok – különböző okok miatt – profitjuk egyre nagyobb hányadát repatriálják. Lehet, hogy emögött az érintett vállalatok világméretű üzleti stratégiája rejlik, és erre minimális a magyar gazdaságpolitika hatása. Lehet azonban, hogy a magyarországi befektetési lehetőségeket ítélik meg kevésbé optimistán, akár a termelés bővítéséhez nélkülözhetetlen termelési tényezők hiánya vagy szűkössé vált kínálata miatt (például képzett munkaerő, infrastrukturális fejlettség), akár a magyar gazdaság és politika iránti bizalom csökkenésének jeleként.

Márpedig a fenntartható gazdasági növekedés legalább az EU-tagságig, pontosabban az EU-források masszív igénybevételéig évi 2 milliárd dollár körüli nettó külső erőforrás beáramlását igényli. Ha a kormányzat el akarja kerülni, hogy ismét tartósan növekedésnek induljon a külső adósságállomány, úgy ezt az összeget zöldmezős beruházások erősítéséből és a magyarországi profit nagyobb részének itthoni újrabefektetéséből tudja előteremteni. Az egyensúly szempontjából, de a globális gazdaságba való egyre szervesebb bekapcsolás érdekében is egyre fontosabb kérdés, hogy mikor és milyen körülmények között tud a magyar gazdaság ráállni az „exportorientált importhelyettesítés” pályájára. Vagyis mikor tudnak a magyarországi vállalatok egyre nagyobb mértékben importot minden szempontból versenyképes hazai termeléssel kiváltani, és ezzel az export belföldi anyag- és hozzáadottérték-tartalmát jelentősen növelni.

Ami a belső folyamatot illeti: a növekedés fenntarthatóságát veszélyeztetheti a két évre elfogadott prociklikus költségvetés, különösen akkor, ha a költségvetési fegyelem a választások közeledtével jelentősen fellazul. A bizalmi tőke szempontjából nem elhanyagolható hatása lehet a Magyar Nemzeti Bank élén esedékes változásnak, majd a monetáris politika ezt követő jelzéseinek. Valószínűleg nem kerülhető el, hogy az EU-tagság előtti években érezhetően nőjenek a bérek. Ennek kedvezőtlen hatásai azonban elkerülhetőek, ha a gazdaság versenyképessége nem gyengül, akár a termelékenység erőteljes növekedése miatt, akár a béren kívüli termelési költségek csökkenésének eredményeként (adó, tb-járulék, adminisztrációs és tranzakciós költségek stb.). Nélkülözhetetlen egy szigorú és hosszabb időszakot átfogó antiinflációs politika meghirdetése és megvalósítása, amelynek központi elemét több évre szóló ár-bér-megállapodás kellene, hogy képezze. Sürgősen szükség van ezért a kormányzati, a munkaadói és a munkavállalói oldal közötti folyamatos és az eddigieknél jóval hatékonyabb párbeszédre. Még emellett is marad néhány kérdés, amely egyfajta beépített robbanótöltetként veszélyeztetheti a növekedés fenntarthatóságát. Ilyen mindenekelőtt a mezőgazdaság általános állapota, a regionális feszültségek további erősödése, vagy olyan külső tényezők, mint a nyugat-európai konjunktúra alakulása, az erősödő nemzetközi brain drain, ami – meg-

felelő kormányzati politika hiányában – tovább apaszthatja a szakképzett munkaerő-állományt Magyarországon, vagy a külföldi tőke Magyarország iránti bizalma és az EU-csatlakozás időpontja.

3. A fenntartható növekedés leglényegesebb tényezői ma mindazonáltal a magyar (gazdaság)politika kezében vannak. A legfontosabb elemek véleményem szerint nem annyira technikai jellegűek, mintsem stratégiai indíttatásúak. Természetesen mindent meg kell tenni a kiegyensúlyozott költségvetés, a versenyképesség fenntartása vagy az infláció csökkentése érdekében. Ennél fontosabbnak tartom azonban a politikai-társadalmi mentalitásbeli elemeket, úgy mint a transzparencia erősítését, a megbízhatóság fokozását és annak megakadályozását, hogy – bármilyen hivatkozási alapon – teret nyerjen a voluntarista, piackonformnak aligha nevezhető állami beavatkozások gyakorlata. Még ezeknél is lényegesebb a társadalom szétszakadásának, még inkább pedig tudatos szétszakításának megakadályozása, hiszen a 21. század nemzetközi versenykörében csak szolidáris társadalmak tudnak helytállni vagy akár előretörni.

A globalizáció nemcsak konkrét hasznot és kockázatot, hanem páratlan kitérésí esélyt kínál mindazon országoknak, amelyek a fejlett ipari-fogyasztói társadalom megvalósítása során a második vonalban maradtak. Ahhoz azonban, hogy ez a lehetőség kihasználható legyen, nélkülözhetetlen a jövőorientált szemléletmód és a társadalom tudatos felkészítése a változásokra. 2001 legelején rendkívüli mértékben megnőtt a magyar (gazdaság)politika felelőssége az ország jövőjét illetően. Immár nemcsak arról van szó, hogyan tartható fenn a növekedés még egy vagy két évig, és nem is csak arról, hogyan lehet a szükségszerűen megjelenő feszültségeket sikeresen kezelni. A tét a gazdasági korszakváltás sikeres végrehajtása, amit a magyar gazdaság elért szintje éppúgy indokol, mint ahogy az EU-tagságra való felkészülés és a hihetetlen mértékben gyorsuló globális folyamatok kikényszerítenek.

Karsai Gábor,

a GKI Gazdaságkutató Rt. ügyvezető igazgatója

Ha röviden jellemezni akarjuk a magyar gazdaság helyzetét, akkor azt állapíthatjuk meg, hogy immár négy éve *4-5 százalékos körüli növekedéssel és fenntartható egyensúlyi viszonyokkal jellemezhető pályán* halad. Ez az elmúlt évtizedben végbement mélyreható strukturális átalakulás, az 1994–1996-os egyensúlyi kiigazítás s az azóta követett, összességében józan gazdaságpolitika eredménye. A magyar gazdaság növekedési üteme követi a világgazdasági, ezen belül az EU- és főleg a német konjunktúra lassulását, illetve gyorsulását. A multinacionális cégek révén végbement nemzetközi integráltsága s folyamatosan javuló, egyre több szektorban szétterülő versenyképessége következtében azonban az elmúlt években *az EU átlagánál* a konjunktúra le-, illetve felmenő szakaszában is *jóval gyorsabb fejlődésre* volt képes. A magyar gazdasági teljesítmény elismerése, hogy a nemzetközi minősítő intézmények Magyarországot folyamatosan egyre kedvezőbb kategóriába sorolják.

Ugyanakkor *kedvezőtlen jelenségek, feszültségek* is tapasztalhatók. Ilyen mindenekelőtt az *inflációcsökkenés megtorpanása*. Ez jelentős részben a korábban irreálisan alacsony *költségvetés* emelkedésének következménye, de szerepe van benne a korábban ugyancsak alig emelkedő élelmiszerárak felzárkózásának is. Kedvezőtlen a *megtakarítások* alacsony színvonala, a *havi leértékelés* inflációhoz viszonyítva nagyon alacsony üteme, a *tőzsde* gyengesége és a *külföldi portfólióbefektetések kiáramlása*.

Érdemi piacgazdasági *reformokra* ebben a parlamenti ciklusban *nem* került sor. Ugyanakkor a privatizáció gyakorlatilag leállt, a nyugdíjreformot megakasztották, a köz-

beszerzést intézményesen kikerülik. Ráadásul növekszik az *állam közvetlen beavatkozása* a gazdasági folyamatokba (például energetikai és gyógyszeripari vállalatok árképzése).

Mi várható 2001-re? A világgazdasági feltételek, a hazai üzleti és lakossági várakozások részleteiben a 2000. évitől eltérő folyamatokat, de összességében minőségileg csak kevésbé különböző gazdasági helyzetet vetítenek előre. Eltérés mutatkozik a bázisban (a 2000-es év sokkal jobb, mint 1999), a külgazdasági körülményekben (az olajárak emelkedése valószínűleg megáll, a konjunktúra kissé lassul), s főleg a kormányzat magatartásában. A gazdaságpolitikai gyakorlatban eddig (a retorikától függetlenül) óvatosság érvényesült, ez a választások közeledtével megváltozni látszik. Az osztogatás – más tényezőkkel együtt – *túlfűtötté teheti* a magyar gazdaságot.

A túlfűtöttség mértéke még bizonytalan. Ez mindenekelőtt attól fog függni, hogy az infláció alultervezéséből (a kormányzat által prognosztizált 5-7 százalékos inflációval szemben 8,5 százalék körüli áremelkedés várható 2001-ben) származó többletbevételeket milyen mértékben költi folyó kiadásokra, illetve fordítja az államadósság csökkentésére a kormányzat.

A korábban jelzett, 2000-ben kialakult, illetve felerősödött kedvezőtlen jelenségek *valódi antiinflációs politikát igényelnének*: így a kereslet bővülésének kézben tartását, a megtakarítási hajlandóság növelését, a külföldi befektetők bizalmának megerősítését. A választások közeledtével azonban nagy lesz a kísértés a költsékezésre, ami a kereslet növelése révén még jobban megakaszthatja az infláció csökkenését 2001–2002 során, illetve jelentősen ronthatja a külső egyensúlyt, s a növekvő deficit finanszírozási lehetőségeit, illetve költségeit.

A jelenlegi kormány eddigi gazdaságpolitikája során *a szavak és tettek* nem feltétlenül fedték egymást. Ez nem rokonszenves, de *a cinikus pragmatizmus mégiscsak a kisebbik rossz a voluntarizmussal szemben*. A választások közeledtével azonban az ígéret betartása fontosabbá válhat a kormányzat számára, vagyis paradox módon növekszik a veszélye annak, hogy a tettek összhangban lesznek a szavakkal. Megfelelő és az eddigi alapján feltételezhető józanság esetén azért ez az „összhang” nem lesz teljes. Magyarán: az osztogatás következtében bekövetkező egyensúlyromlás nem lesz a kilencvenes évek közepén bekövetkezethez hasonlítható, vagyis egy, a 2002. évi választások utáni kisebb, a növekedés ütemét csak lassító, de nem drasztikusan visszavető korrekcióval is kezelhető lesz.

A baj csak az, hogy akkor már nem ezzel, hanem a közelgő EU-csatlakozás előkészítésével kellene foglalkozni. A jelenlegi gazdaságpolitika fő hiányossága ugyanis az, hogy *adós maradt* azokkal a reformokkal, amelyek megalapozhatnák az EU-hoz való csatlakozás intézményi alapjait, kialakíthatnák azt a belső szervezeti és elosztási rendszert, amely a következő években forrásokat szabadíthatna fel az EU által is támogatott célok társfinanszírozásához.

Matolcsy György

gazdasági miniszter

1. A kormány gazdasági programjában megfogalmazta azt a célt, hogy Magyarország felzárkózzon az Európai Unióhoz. Ez akkor lehetséges, ha a gazdaság növekedési üteme tartósan meghaladja az unió fejlődésének átlagát. A kormányzat ezért átlagosan évi 7 százalékos növekedési ütemet jelölt meg kívánatos szintnek. Azt gondolom, hogy kedvező külső feltételek és megfelelő belső gazdaságpolitika esetén erre képes is lehet a magyar gazdaság, ami egyben azt is jelenti, hogy az egy főre jutó GDP tíz év alatt megkétszereződhet.

Ilyen magas növekedési ütem nem példa nélküli a világban. Az utóbbi hét évben az ír gazdaság több mint 7 százalék, a lengyel 6-7 százalék növekedést mutatott, és a közelmúltban Szlovénia is felzárkózott a gyorsan növekedő országok közé. Úgy tűnik, az Európai Unió keleti peremén egy új, gyorsan növekedő zóna van kialakulóban.

A magyar gazdaság fejlődése az utóbbi két évben megközelítette, egyes negyedévekben meg is haladta az 5 százalékot. Bár még nem állnak rendelkezésre végleges adatok, a GDP tavalyi növekedése 5–7 százalék között várható. Ez azt jelenti, hogy a magyar gazdaság növekedési üteme kétszerese az EU-országok fejlődésének, és ennek a tendenciának a folytatódásával lehetőség van arra, hogy fejlettsége tizenöt éven belül elérje az unió átlagát. A világgazdaság ez évi tendenciáit és azok magyarországi hatásait vizsgálva nagy biztonsággal megállapítható, hogy Magyarország gazdasága 2001-ben is jó eredményeknek örvendhet, bár a pontos előrejelzéshez természetesen alapos elemzésre van szükség. A lendületet nem csak az olajár csökkenése és az euró erősödése táplálhatja. A gazdaság fejlődésére már az idén kedvező hatást gyakorol a kormány Széchenyiről elnevezett, januárban induló gazdaságfejlesztési programja is.

Jelentős, 5 százalék körüli növekedést már korábban is ért el a magyar gazdaság, de hogy mindez a külső-belső egyensúlyi helyzet romlása nélkül történjen, példa nélküli. A növekedés tartósságába vetett bizalmat erősíti, hogy ezzel párhuzamosan korszerűsödött a gazdaság szerkezete, és a külföldi működő tőke mellett az export lett a gazdasági növekedés hordozója. Azt gondolom, joggal bizhatunk abban, hogy a kivitel növekedése és a külföldi működő tőke beáramlása a következő években is folytatódik. A Magyarország iránti bizalom töretlen, amit tovább erősít az Európai Unió Bizottsága által készített legutóbbi országjelentés, amely szerint a kelet-közép-európai térségben Magyarország a legfelkészültebb tizenötökhöz való csatlakozásra. A nemzetközi minősítő intézetek értékelése is pozitív, befektetési kockázat szempontjából Magyarország a legkedvezőbb kategóriába került, azaz a legjobb adósok közé tartozik.

Nem jelentéktelenek azonban belső tartalékaink sem. A lakásépítések számának megduplázásával, azaz mintegy 40 ezerre emelésével, évente 50-60 km autópálya megépítésével, a minőségi turizmus fejlesztésével további növekedési tartalékokat aknázhathatunk ki. A kis- és középvállalkozások fejlődési lehetőségeinek, versenyképességének javításában, a kiegyensúlyozottabb regionális fejlesztésekben is számos lehetőség rejlik. Olyan növekedési többletek rejlenek még a gazdaságban, melyek kihasználásával közelebb kerülhetünk az ideális fejlődési ütemhez. Ezért készült a Széchenyi-terv, és ezért tartalmazza hangsúlyosan az említett programokat.

2. A gazdasági növekedés véleményem szerint néhány feszültséget automatikusan orvosol. Ilyen az Európai Unió átlagához történő felzárkózás folyamata, a foglalkoztatottság növelése és az életszínvonal javítása.

A magyar gazdaság fejlődése az ezredvégen több szempontból is fordulóponthoz érkezett. Ezzel többfajta feszültség keletkezett, megoldásuk kihívást jelent. Az egyik változás az, hogy míg a 90-es évtized első felében döntően a privatizáció, második felében egyre inkább a zöldmezős beruházások jelentették a működőtőke-bevonás fő formáját, napjainkban főként a már megtelepült vállalkozások termelési bázisának, kooperációinak szélesítése és elmélyítése került előtérbe.

Ugyanakkor a magyar gazdaság duális szerkezetűvé vált, az erősen exportorientált, döntően külföldi tulajdonban levő nagyvállalati szektor, valamint a belföldi piacra termelő, hazai tulajdonú kis- és középvállalati szektor jelenti a kettősséget. A statisztikai adatok szerint a vámszabad területeken működő első tíz legnagyobb, 100 százalékos külföldi tulajdonban levő nagyvállalat adja a magyar export 33 százalékát, míg a kis- és középvállalati szektor – bár a foglalkoztatásban meghatározó szerepet játszik – GDP-hez és az

exporthoz való hozzájárulása elmarad a lehetőségektől. A gazdaságpolitika feladata, hogy megtalálja azokat az eszközöket, amelyekkel a két szektor összefonódása erősíthető.

Harmadik kihívás, hogy napjainkban a 90-es évtized hazai gazdaság fejlődési modelljét, amely az olcsó hazai munkaerőt és a dinamikus külföldi tőkebeáramlást felhasználva modernizált tömegtermeléshez vezetett, egyre inkább felváltja a szakképzett, kreatív munkaerőre, tőkebeáramlásra és innovációra együttesen épülő új gazdaságfejlődési modell. Ez a modell több szakképzett munkaerőt és az oktatási rendszer korszerűsítését igényli.

Az ezredvég új globális gazdasági kihívásaként jelentkeznek az informatika, az információs technológiák és eszközök gyors térhódítása, az ún. „új gazdaság” kialakulása. Megítélésem szerint a következő évtizedben a tudásalapú gazdaság meghonosítása jelenti az egyik legfontosabb feladatot.

3. A Széchenyi-tervre, 2001–2002-re közel 630 milliárd forintot irányoz elő a költségvetés. Ez jelentős forrás. A kormány arra számít, hogy ehhez még legalább három-négyszer annyi üzleti tőke társul majd, áttörést hozva a magyar gazdaság fejlődésében.

Kiemelten fontos feltétel a területi egyenlőtlenségek mérséklése, az elmaradottabb régiók felzárkózásának állami segítése. Az elmúlt évtizedben két kedvezőtlen folyamat erősödött fel, a centrum és a periféria közötti, illetve az ország nyugati és keleti fele közötti egyenlőtlenség megnőtt. Ez egyaránt tapasztalható a gazdasági teljesítményben, a külföldi tőkebeáramlásban, a munkanélküliségben és az életszínvonalbeli különbségekben is. Mivel a térségi egyenlőtlenségek társadalmi szempontból súlyos feszültségek forrásai, gátolják a gazdasági és humán erőforrások optimális kihasználását, és visszahúzó erőt jelentenek a gazdasági felzárkózásában, ezért az elkövetkező évek egyik legfontosabb gazdaságpolitikai feladata a gazdasági növekedés területi bázisának kiszélesítése és elmélyítése, a régiók belső szerveződésének felgyorsítása. A gyors növekedés szakaszában az államnak nemcsak kötelessége, hogy megteremtse a tartós és fenntartható növekedés regionális alapjait, de lehetőségei is adóttak erre.

A folyamatot gyorsítja az uniós csatlakozásra való felkészülés. Mivel az uniós alapjaiból nyerhető fejlesztési források címzettjei elsősorban a régiók, jelentős feladatokkal kell megbirkózniuk ahhoz, hogy a támogatások fogadására felkészüljenek, és konkrét projekteken keresztül hasznosítani tudják a közösségi forrásokat. Ehhez elengedhetetlenül szükséges a hálózati alapon szerveződő térségi intézményrendszer kiépítése, amely az uniós támogatásokon túl, a magántőkés külföldi befektetésekre és a központi állami támogatásokra is vonzó hatást gyakorol. Az intézményi keretek formálisan már kialakultak, ennek ellenére az újonnan létrehozott tervezési-statisztikai régiókból ma még hiányoznak azok a belső gazdasági kohéziót jelentő elemek, amelyek a formális régiót ténylegesen működő egységgé teszik.

Ilyen elem, a regionális hálózatépítés egyik Európa-szerte gyorsan terjedő eszköze a klaszter. Ez a vállalatok között kialakuló olyan földrajzilag koncentrált együttműködés, amely tömöríti mindazokat a vállalkozásokat, sőt intézményeket, amelyek képesek az értékláncba kapcsolódni, és növelni a régió hozzáadott értékét. Önkéntes együttműködés, a közös célok elérése érdekében létrehozott, polgári jogi szerződésen alapuló hálózat. A klaszter főként a versenyképesség kulcsát jelentő minőségfejlesztés területén szervez és biztosít különféle szolgáltatásokat tagjai számára. Közös projektek kialakításával együttműködési keretet teremt az információáramlás, a képzés és a marketing területén, de jelentős szerepet játszik a regionális integrált termelési rendszerek kialakulásában, a kis- és közepes vállalkozások versenyhátrányának csökkentésében. Elősegíti a tagok szerves beágyazódását a régió gazdasági szerkezetébe, a beszállítói hálózatba, és fontos szerepet játszik a források koordinációjában, a támogatások, valamint a tőke bevonásában. A klaszteren keresztül megvalósuló közös fellépés, garanciavállalás is segítséget jelent a kis- és közepes vállalatok számára.

Oblath Gábor,

a Kopint-Datorg Rt. elnöke

A gazdasági növekedés kilátásai

Tekintettel a területi korlátokra, a feltett kérdések közül az elsőre, és annak is a csak a rövid távot (nagyjából az idei évet – a mostani konjunkturális ciklust) érintő részére igyekszem koncentrálni; a másik két kérdést éppen csak érinteni fogom. A növekedés hosszú távú feltételeiről és kilátásairól azt gondolom, hogy kellő mennyiségű külföldi működőtőke-beáramlás és a gazdaság belső integrációját, továbbá a humántőke- és az infrastrukturális beruházásokat előtérbe állító gazdaságpolitika mellett egyáltalán nem lehetetlen, hogy a gazdaság tartósan 5-5,5 százalék körüli ütemben növekedjék. Ez azt jelentené, hogy az EU mai tagországainak átlagához – azok 2-2,5 százalék körüli átlagos növekedését feltételezve – mintegy 20–24 év alatt zárkózhatnánk fel.

Mielőtt azonban a rövid távú kilátásokra rátérnék, a kérdéseket bevezető helyzetértékeléshez szeretnék néhány észrevételt fűzni.

Noha a hazai gazdaság „növekedési teljesítménye” valóban tovább javult abban az értelemben, hogy a termelés 2000-ben gyorsabban bővült, mint a megelőző években, továbbá a GDP bővülésének üteme nemcsak az EU-térség átlagát, hanem a velünk összehasonlítható rendszerváltó gazdaságokét is meghaladta, a növekedési teljesítmény értékeléséhez az elosztható jövedelem alakulását is érdemes figyelembe venni. Márpedig 2000-ben a hazai reáljövedelem (a GDI, a cserearány-változással korrigált GDP) számottevően – legalább 1,5 százalékponttal – lassabban bővült, mint maga a GDP (a termelés), amely 5,3 százalék körüli ütemben nőhetett. Ha a nemzetközi jövedelemátutalásokat (a nettó profittranszferek és kamatfizetések negatív, valamint a – számunkra kedvező – egyoldalú transzferek összevont hatását) is tekintetbe vesszük, a gazdaság rendelkezésére álló, cserearány-változással korrigált reáljövedelem tavalyi bővülése a 3,5–4 százalékos sáv alsó széléhez lehetett közelebb. [Ez persze csak becslés, amely az első háromnegyedévi GDP-adatokon, valamint a tizenegy havi külkereskedelmi és fizetésimérleg-számokon alapul.] A hazai/nemzeti reáljövedelem, illetve a termelés (a GDP) növekedése között szétnyílt olló tehát részlegesen magyarázatot adhat arra, miért „nem ellentmondásmentes” a gazdaság teljesítményével kapcsolatos összkép. A külső energiaár-emelkedés és az abból eredő cserearányromlás részben felelős azért, hogy az infláció és a kereskedelmi deficit meghaladta a tervezettet. De ez persze nem magyarázza meg, miért áramlott ki a portfóliótőke.]

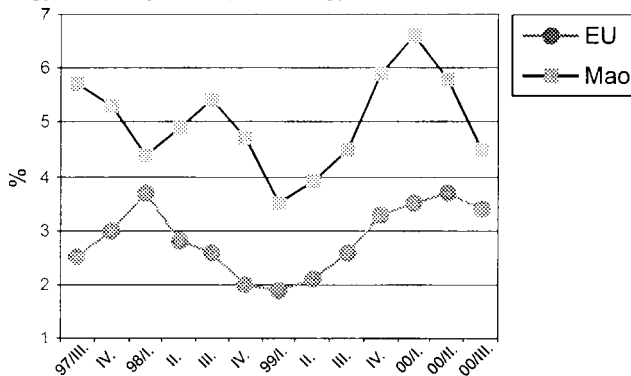
A gazdasági teljesítmény javulásának tényezőit firtató kérdésnél azért fontos a rövidebb és a hosszabb táv megkülönböztetése, mert a rövid távú folyamatokat tekintve egyáltalán nem maguktól értetődőek „a gazdasági teljesítmény javulásának” a *kritériumai*. Mindamelletl valószínű: az, hogy a növekedés gyorsul vagy lassul-e a megelőző időszakhoz viszonyítva, nem a legfontosabb. (A rövid távú teljesítménymutatók között – a növekedés üteme mellett – érdemes figyelembe venni a külső és belső egyensúly alakulását is.) Másrészt, ha elfogadjuk, hogy a gazdasági növekedés üteme a hosszabb távú teljesítmény legfőbb indikátora, akkor az így értelmezett teljesítménynek bizonyosan mások lesznek a legfontosabb *tényezői* rövidebb, illetve hosszú távon.

E kissé körülményes bevezetés egy egyszerű állítást kívánt előkészíteni: ha a gazdasági növekedés üteme 2001-ben netán emelkedne 2000-hez viszonyítva, az nem feltétlenül jelentené a gazdasági teljesítmény javulását. És megfordítva: a növekedés lassulását önmagában nem lenne helyes a teljesítmény romlásaként értelmezni.

Az a véleményem ugyanis, hogy a magyar gazdaságnak a közelmúltban (az elmúlt mintegy két és fél évben) az volt az egyik legjelentősebb teljesítménye, hogy rendkívül gyorsan és spontán módon alkalmazkodott legfontosabb külső piacaink konjunkturális változásaihoz. (Lásd az 1. ábrát, amely a GDP negyedéves növekedési ütemét mutatja az előző év azonos negyedéhez viszonyítva az EU-térségben, valamint Magyarországon). 1999 elején, amikor a külső konjunktúra gyengült, a hazai növekedés – a gazdaságpolitika szándékai ellenére – lelassult, a külső élénküléshez pedig a gazdaság aktivitása lényegében késletetés nélkül alkalmazkodott: az itthoni növekedés mintegy 2–2,5 százalékponttal magasabb ütemmel követte az EU konjunkturális hullámain. Alapvetően e spontán alkalmazkodásnak köszönhető, hogy a gyors növekedés a tavalyi cserearány-romlás ellenére sem járt együtt a külső egyensúly felborulásával.

1. ábra

Az EU és Magyarország GDP-jének negyedéves alakulása 1997 és 2000 között



Az idén legfontosabb külső piacainkon (elsősorban az EU-ban) a konjunktúra némi gyengülése várható. Az előbb mondottak alapján nem tekinteném a hazai teljesítmény romlásának, ha a gazdasági növekedés kissé lassulna 2001-ben. Ez egyébként – a kormányzat törekvései ellenére – akár be is következhet. Valószínűbbnek tartom azonban, hogy a növekedés üteme nagyjából a tavalyi körül alakul, mégpedig úgy, hogy a belföldi – részben a költségvetés által generált – kereslet hozzájárulása erősödik, a nettó exporté (az áru- és szolgáltatásforgalom egyenlegéé) pedig negatívvá válik. A kereskedelmi és a folyó fizetési mérleg várhatóan romlik, de a deficit – jelentősebb külső eredetű sokkuktól most eltekintve – kezelhető keretek között marad.

Ha ugyanis a világpiacon olajárak csökkenése folytatódik, okkal számíthatunk cserearányaink némi javulására, ezért a külső egyensúly romlása kisebb lehet annál, mint ami a volumenváltozásokból következne. Ez azt is jelenti, hogy a belföldön elosztható reáljövedelem növekedése – vagyis a belföldi felhasználásnak a külső egyensúlyt még nem veszélyeztető bővülése – gyorsabb lehet a termelésénél. Amíg tehát 2000-ben a cserearányok romlása indokoltá tette, hogy a belföldi összkereslet a GDP-étől elmaradó ütemben nőjön, a nemzetközi árányok idén várható változása – nyilván határok között – ennek ellenkezőjére adhat módot.

Mindent egybevetve, az idén a tavalyit megközelítő gazdasági növekedés és a külső egyensúly romlása várható, de a fentiekben vázolt okok miatt az egyensúlyhiány valószínűleg nem válik súlyossá, s így nem is rendíti meg a további növekedés feltételeit.

Globalizáció és felzárkózás. Átalakuló gazdaságok a recessziótól a növekedésig – II. 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 posztoszocialista 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 közöltük, a második rész a jövőről szóló megfontolásokat tartalmazza .

VI. Külső sokkok és a felzárkózási folyamat

Széles körben elfogadott az a meggyőződés, hogy a posztoszocialista országok piacgazdaság felé történő elmozdulása hatékonyabb elosztást és versenyképességet kell, hogy eredményezzen. Ez pedig bizonyos idő múlva növekvő kibocsátáshoz és javuló életszínvonalhoz vezet. A cél eléréséhez azonban nem elegendő az átmenet előtti kibocsátási szint elérése, hanem a gyors és fenntartható növekedési pályára is rá kell állni. Csak ekkor van esély a felzárkózásra, ami az átmeneti gazdaságok és a gazdagabb ipari országok közötti szakadék megszüntetésének fokozatos és hosszan tartó folyamatát jelenti.

Amikor a jövőbe tekintünk, mindig jelen van a kísértés, hogy azt feltételezzük, hogy minden jól lesz. Ez a fajta optimizmus érthetőnek tűnhet a politikusok esetében, mivel ők mindig azt képzik, hogy tudják, mit kéne tenni, és hogy a kedvezőtlen külső sokkok, amelyek lehetetlenné teszik ambiciózus terveik végrehajtását, nem fognak bekövetkezni. Sajnos igen gyakori, hogy ezek a feltételezések nem fenntarthatók. Ebből következik, hogy a jövő ritkán olyan fényes, mint amilyennek pár évvel ezelőtt látszott. A tapasztalatok ellenére a várankozások újra és újra túl optimistának bizonyulnak. A posztoszocialista gazdaságok és vezetőik sem jelentenek kivételt e szabály alól. Hozzá lehet tenni, hogy a nemzetközi szervezetek is ugyanezt a magatartási mintát követik, vagy legalábbis ezt tették jó néhány éven keresztül (World Bank, 1997). Sőt, az átmenet kezdeti időszakában nagy hatással voltak az átmeneti gazdaságok túl optimista várankozásaira.

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

Nincs semmi baj az optimista várakozásokkal abban az esetben, ha azok egyrészt csak a tudáson és a strukturális politika iránti egészséges elkötelezettségen, másrészt a történelmi tapasztalatokból levont helyes következtetéseken alapulnak. Másképp a túlzott optimizmus nagymértékű tudatlanságot eredményez, és ez mindig gátolja a növekedést és annak fenntarthatóságát. Így az átalakuló gazdaságok felzárkózással kapcsolatos megfontolásainál mindig figyelembe kell venni az országok saját tapasztalatait, csakúgy, mint más országok növekedési folyamatának tulajdonságait.

Ami a tapasztalatokat illeti, világosan meg kell érteni, hogy egyes országok – valójában nagyon kevesen – miért termelnek 1999–2000-ben többet, mint 1989–1990-ben, míg mások még mindig képtelenek erre. Vagy más szavakkal, fel kell tennünk azt a kérdést, hogy milyen mértékben fognak a jövőben a kelet-európai és a FÁK-régió egyes fejlődő gazdaságainak növekedési ütemei egymástól eltérni? Lehetnek olyan nagyok a különbségek, mint amilyenek az utóbbi évtizedben voltak? Ez nehezen elképzelhető, mert a növekedési ütemek szóródásának páratlan okai voltak, amelyek igen valószínűtlen, hogy megismétlődnek.

Először is, történtek helyi katonai összecsapások. Azok az országok, amelyek ilyen szerencsétlen helyzetbe kerültek, nyilvánvalóan elveszítették termelésük jelentős részét. Jelentős veszteségeket szenvedett el hadműveletekből kifolyólag különösen Örményország, Azerbajdzsán, Grúzia, Moldávia és Tádzsikisztán a FÁK-régióból, és a kelet-európai régióból számos balkán ország. Katastrofális veszteségnek könyvelhetjük el, hogy Horvátországban 1991-ben egyetlen év alatt nem kevesebb mint 21,1 százalékkal, Örményországban 1992-ben 52,6 százalékkal, Tádzsikisztánban 1994-ben 18,9 százalékkal vagy Jugoszláviában 1999-ben 37,3 százalékkal csökkent a GDP. Egyes helyeken a helyzet továbbra sem stabilizálódott, a jövő bizonytalan maradt. A várakozásokat illetően egyetlen előrejelzés sem számol ilyen jellegű konfliktusokkal, de ez nem olyan magától értetődő. Ha az átmenet a következő évtizedekben békésen halad előre – és ennek érdekében mindent meg kell tenni –, akkor pusztán emiatt a GDP növekedésére számíthatunk. Az 1990-es években egyes országokban, ahogy véget értek a katonai összecsapások, a kibocsátás gyors növekedésnek indult. De ha a regionális konfliktusok folytatódnak, akkor az alacsony termelékenység és a válság éveken át elhúzódik.

Másodszor, a külső sokkok további nehézségeket okoztak. Közülük is a volt Szovjetunió összeomlását követő sokk kiemelkedően nagy volt. Már emiatt is a FÁK-régió országai által elszenvedett átalakulási válság jóval súlyosabb volt, mint a kelet-európai régió országaiban. A volt Jugoszlávia szétszakadása is nagy megrázkódtatást eredményezett. Jelentős, de szerényebb következményekkel járt a KGST, a szocialista országok kereskedelmi szövetségének szétbomlása. Nemrégiben, az 1998–1999-es orosz pénzügyi válságot követő „fertőzés” megmutatta, hogy a FÁK-országok különösen érzékenyek régiójuk azon országaiban bekövetkező válságokra, amelyekkel szoros kapcsolatokat tartanak fenn. Ugyanakkor a tőkeimport származási helyének fokozatos diverzifikációjával a kereskedelmi partnerek ilyen jellegű érzékenysége feltehetően csökkenni fog. Mindig megmarad azonban a növekedési kilátásokat veszélyeztető külső sokk kockázata. Így meg kell teremteni a negatív külső sokkok hatását kiküszöbölő védelmet.¹

¹A strukturális reformok és a „Stratégia Lengyelországnak” elnevezésű fejlesztési program végrehajtása (1994–1997) idején létezett egy speciális, a pénzügyminiszter és a miniszterelnök-helyettes vezetésével működő munkacsoport, amely a negatív külső sokkokat előre jelző korai jelzőrendszer (early warning) és a sokkok esetén szükséges megfelelő gazdaságpolitikai reakció kidolgozásával foglalkozott, különös tekintettel a pénzügyi piaci liberalizációból fakadó kockázatok kezelésére. Ez a kis csapat igen diszkréten, a nyilvánosság kizárásával dolgozott, ami a sikeresség kulcsfontosságú feltétele volt.

Harmadszor, bizonyos események egyszerre bizonyulnak jó és a rossz hírnek. Léteznek olyan gazdaságok, főleg a FÁK-országok körében, amelyek nagymértékben függenek egy adott nyersanyag világgiazi árfolyamától. Például Türkmenisztán esetében a földgáz és az olaj, Azerbajdzsán esetében az olaj, Üzbegisztánban a gyapot és az arany, Ukrajnában a nyers érc igen meghatározóak az ország jövedelme szempontjából. Ugyanilyen az olaj Oroszország esetében. Anélkül, hogy jobban megvizsgálánánk a fenti nyersanyagok árfolyamának ingadozását, lehetetlen megmagyarázni a növekedési ütem oly mértékű változásait, mint amikor Türkmenisztánban 1998 és 2000 között mínusz 26,1-ről például 17 százalékra, vagy amikor Azerbajdzsánban 1995 és 1997 között mínusz 11,8-ról például 5,8 százalékra ugrott a növekedési ráta. Azoknak az országoknak, melyeknek jövedelme az olaj és a gáz exportjától függ, negatív sokkot jelentett, amikor ezen nyersanyagok világgiazi ára 25 év óta a legalacsonyabb szintre zuhant. Ugyanakkor pozitív sokkot jelentett az importőr országoknak, beleértve a kelet-európai gazdaságok többségét. A cserearány javulásán keresztül ezek az áringadozások pozitív irányban hatnak az importőr országok növekedési ütemére.

Negyedszer, a posztiszocialista országokban nemcsak a piacgazdaság, hanem a demokrácia is fejlődik. Ez önmagában is érték, de ugyanakkor igen komplex módon összekapcsolódik a gazdasági növekedés folyamatával. Nincs nyilvánvaló kapcsolat sem a piac és a demokrácia (Alesina, 1997), sem a marketizáció, vagyis a piacgazdaságba való átmenet folyamata és a demokratizáció, vagyis a demokráciába való átmenet folyamata között. Léteznek például gyorsan és tartósan növekvő gazdaságok demokrácia nélkül, és léteznek hosszan tartó válsággal küzdő országok autoritáriánus rezsim alatt. Számos példája van a demokráciával párosuló gyors növekedésnek, csakúgy, mint az ellenkezőjének, amikor a demokrácia lassú növekedéssel párosul. Ugyanakkor, még akkor is, ha a demokratizáció göröngyös útja bizonyos átalakuló országokban nem kedvez a gazdasági növekedésnek azonnal, hosszabb távon egyértelműen pozitív a hatása. Ebből a szempontból, a demokrácia elősegíti a növekedést, mivel korrigálja a politikai túlzásokat. Természetesen a demokrácia jobban működik, ha a piac jobban teljesít – csakúgy, mint fordítva.

Ötödször, bizonyos esetekben a kibocsátás rendkívüli visszaesését a megfontolt makrogazdaság-politika hiánya okozta. Nagyon jó példa lehet erre Albánia tisztességtelen piramisjátékának balsikere vagy az orosz pénzügyi válság, de történt számos megdöbbentő és rossz gazdaságpolitikai döntés más országban is. Ami a jövőt illeti, a piac és a demokrácia intézményrendszerének felnőtté válása következtében sokkal számíthatunk ésszerűbb gazdaságpolitikára. Így az intézményrendszer kialakulásának előrehaladása hozzá fog járulni a viszonylag magasabb növekedési ütemhez.

Míg a fent ismertetett öt érv mind múltbeli tapasztalatokon alapul, léteznek olyanok, amelyek a világgazdaságban jelenleg zajló folyamatokhoz kapcsolódnak, és ígéretesek lehetnek a gyors és fenntartható növekedési kilátások tekintetében (Fischer – Sahay – Vegh 1997). Ilyen háttér mellett jogosan várhatjuk azt, hogy a fejlettebb országokhoz történő felzárkózás valóban végbemehet.

Az első érv az, hogy a technológiai fejlődéshez történő felzárkózás folyamata globális szinten jelentős lökést kap. A fejlettebb gazdaságokból a felzárkózó országok felé irányuló technológiai transzfer hozzájárul a versenyképesség növekedéséhez minden fejlődő országban. Ha a makroökonómiai fundamentumok egészségesek és a pénzügyi stabilizáció megtörtént, és a politikai intézményrendszer jól működik, akkor a technológiai transzfer jelentős növekedésgyorsulást eredményez. Pontosan ez az a terület, ahol a felzárkózás folyamata a leglátványosabb és a leggyümölcsözőbb. Okkal feltételezhetjük, hogy az átalakuló gazdaságokban hosszú távon *ceteris paribus* legalább egy százalékpontos növekedésgyorsulást eredményez ez az egy tényező. A technológiai transzfer következtében gyorsabban nő a munkaerő képzettsége, mint a képzés költsége, így a bérek nőnek. Ebből

következik, hogy a hatékonyabbá váló termelés aránya a kevésbé fejlett országokban magasabb lesz, mint a globális átlag. Igaz ez az átalakuló országok esetében is.

A felzárkózási folyamatnak ez a mechanizmusa már beindult, ugyanakkor nehéz észrevenni az összehúzóds – kilábalás – növekedés sorozatot befolyásoló bonyolult változások kavalkádjában. Ha a globális technológiai forradalom nem a jelenlegi fázisában tartana és nem létezne know-how transzfer, az átalakulási válság akár még mélyebb és hosszabb tartó, a kilábalás még gyengébb és a növekedés még lassabb lehetne. Az új technológiák és a know-how terjedése javítja a munkaerő képzettségét. Sajnos ezzel párhuzamosan zajlik a *brain drain* káros folyamata, amely csökkenti a versenyképességet és a kutatások kiterjesztésének lehetőségét. Ez ellen a veszély ellen lépni kell, a humán tőke jobb megfizetésével, illetve a humán tőkébe történő nagyobb mérvű befektetésekkel. Különösen a működőtőke beáramlása hat a humán tőke kiáramlása ellenében. A legtöbb tőkét vonzó országokban, például Magyarországon és Lengyelországban már a képzett munkaerő nettó beáramlása a jellemző, ami azt jelenti, hogy képzettebb munkaerő áramlik az országba be, mint ki. Ez jót tesz a jövőbeni növekedésnek.

A második érv a világgazdasági integráció folyamatához kapcsolódik. Az átalakulás nemcsak nélkülözhetetlen része a globalizációnak, de a poszt szocialista országok lehetőséget kapnak arra, hogy a globalizáció több sínen futó folyamatának legnagyobb haszonélvezői legyenek. Ugyanakkor ebben a tekintetben a helyzet összetettebb és a geopolitikai adottságok jobban számítanak. Legjobb helyzetben az Európai Unióba való belépésükről tárgyaló kelet-európai országok vannak. Először a Cseh Köztársaság, Észtország, Magyarország, Lengyelország és Szlovénia, majd később Bulgária, Lettország, Litvánia, Szlovákia és Románia, azt követően Horvátország növekedési potenciáját jelentősen megnöveli a csatlakozás. Ezek az országok – az EU-ban megfigyelt szabályokkal összhangban – gyors ütemben fejlesztik intézményrendszerüket, mindez javítja hosszú távú növekedési potenciájukat. Ráadásul ezek az országok magasabb működőtőke-beáramlásra számíthatnak. Valójában a jövőbeni EU-tagságukra vonatkozó várakozások már jelenleg nem elhanyagolható mennyiségű működő tőkét vonzottak.² A Nyugat-Európából Kelet-Európába irányuló erőforrástranzfer a növekedés katalizátoraként működik, ezért az EU-hoz való csatlakozás folyamata hosszú távon fel kell, hogy gyorsítsa a növekedés ütemét, akár egy százalékponttal vagy még többel is.

A harmadik érv a gazdasági és pénzügyi problémák jobb megértéséhez kapcsolódik. Bár egyelőre nem annyira megbecsült, mint a technológiai forradalom, ez az előrelépés is hozzájárul a felzárkózáshoz, mivel a makro- és mikroökonómiai menedzsment jelenleg jóval összetettebb kihívást jelent, mint a múltban (*Kozminski*, 1993). A tapasztalatok azt sugallják, hogy mind politikai, mind kulturális okokból csak bizonyos késéssel lehet a tudást a gyakorlatban kamatoztatni, de a „csinálva tanul az ember” elv már jól működik. Bár lehetetlen mérni, de ez is feltétlenül hozzájárul a növekedés ütemének javulásához.

Végül a negyedik érv az, hogy az intézményrendszer kiépülése hozzájárul a múltból örökölt, illetve az átmenet korai szakaszában keletkezett strukturális akadályok és torzulások

² Az 1989–99-es időszakban beáramlott 104 milliárd USD működő tőkének körülbelül 55 százaléka öt, az átalakulásban és az EU-hoz való csatlakozási tárgyalásban legelőrébb tartó kelet-európai országba áramlott be, vagyis a Cseh Köztársaságba, Észtországba, Magyarországra, Lengyelországba és Szlovéniába. Közülük a legnagyobb, Lengyelország körülbelül az összeg 20 százalékát vonzotta be. Ami a kelet-európai térségbe beáramló teljes FDI-t illeti, ez az öt ország a beáramlott működő tőke 77 százalékát vonzotta magához, míg Lengyelország egyedül majdnem 30 százalékot mondhatott magáénak. Fontos hangsúlyozni, hogy ezekben az esetekben a tőkeáramlás gyakorlatilag a nettó beáramlást jelenti, mivel kifelé irányuló FDI valójában nem létezik ezekben az országokban. Természetesen csak akkor, ha az Oroszországból kiáramlott tőkét figyelmen kívül hagyjuk. Ha ezt figyelembe vesszük, akkor a teljes KE és a FÁK-régió nettó tőkeáramlása az átmenet első évtizedében negatív. Ez annyit jelent, hogy több tőke hagyta el a régiót, mint amennyit oda befektettek, ennek a kilábalás és a növekedés tekintetében összes káros következményével.

megszüntetéséhez. Ennek következtében nő a munkaerő termelékenysége és a gazdaság hatékonysága.

Szóval joggal feltételezhetjük, hogy az átalakuló gazdaságok gyorsabban fognak nőni, mint a világgazdaság és a fejlett ipari országok, és bizonyos idő múlva felzárkózhatnak az utóbbi csoporthoz. A felzárkózási elmélet beteljesülése ugyanakkor támogatást igényel. Különböző kulturális, politikai és intézményi tényezőknek kell kialakulnia és speciális feltételeknek kell teljesülnie ahhoz, hogy a felzárkózás mechanizmusa teljesen beinduljon. Az átmenet első évtizede után úgy tűnik, hogy számos országban, ha még nem is mindegyikben, ezek a tényezők és feltételek – legalábbis bizonyos mértékig – biztosítva vannak. Ilyen háttér mellett lehetségesnek tűnik felvázolni különböző felzárkózási scenáriókat, illetve az optimista scenáriók megvalósítását segítő politikai ajánlásokat.

VII. Négy scenárió a hosszú távú növekedésre 2050-ig

Az átalakulást tekinthetjük egy kísérletnek, amelyben a világgazdaság egy része az egyik fejlődési modellről egy másikra áll át. A közelmúlt recessziós időszakát megelőzően – bár a korai expanzió a tervgazdaságra jellemző növekedési ciklusok mentén zajlott – mindegyik gazdaság növekedett. Amíg az 1980-as évek második felében el nem vésztek a lendületek, ezek az országok közeledtek a fejlettebb régiókhoz. A következőkben azt feltételezzük, hogy a hosszú távú növekedés az üzleti ciklusok ingadozásából származtatható trend mentén fog végbemenni. Így a poszt szocialista gazdaságok ciklikus növekedésének lényege megváltozik. Nem egy olyan rendszerből mozdulnak ki, ahol nem volt növekedés (mivel volt – nem is olyan lassú – növekedés), és nem egy olyan rendszer felé, ahol a növekedés magától értetődően folytatódik és automatikusan jobb jellemzőkkel bír. Ugyanakkor ennek kell történnie.

Különböző prognózisok léteznek az elkövetkező évekre. Történetesen egyetlen előrejelzés sem számít egyetlen átalakuló országban sem a kibocsátás további csökkenésére. Csak néhány esetben prognosztizálták a kibocsátás visszaesését, és csak egyetlen évre. Természetesen feltételezve, hogy a fejlődés békés úton halad és a komoly külső sokkok is elkerülhetők. De a szerencsétlenséget nem lehet *a priori* kizárni. 2003–2004-ben a GDP-mutató kevésbé lesz lehangelő, mint most, de nem is lesz olyan impresszív, mint ahogy azt egyesek szeretnék látni. 2004-ben a 27 országból csak hét vagy nyolc esetében lesz a GDP magasabb az 1989-es szintjénél. A sor másik végén, másik nyolc országban a kibocsátás még mindig az 1989-es GDP-szint kétharmada alatt lesz. Mind-
ez 15 évnyi átmenet eredménye. (1. táblázat)

Egyes esetekben a devizaárfolyamok instabilitásából fakadóan a nemzeti valuta reálértékének változásával a dollárban mért GDP csökkenést mutat, miközben a kibocsátás valójában nőtt.³ Éppen ezért indokolt az egy főre eső GDP vásárlóerő-paritáson alapuló becslésének közelebbi vizsgálata. Ezt a mutatót a felzárkózási folyamat kiindulópontjának illene tekinteni (2. táblázat).

Érdekes jelenség, hogy szemben az EU-val és más fejlett piacgazdaságokkal, az átalakuló gazdaságokban jelentős különbség van a folyó áron és a vásárlóerő-paritáson (VEP) számolt GDP-k között. Az átalakuló országok világgazdaság felé történő nyitása és az integrációs folyamat csökkenti ezt a különbséget, de az még mindig fennáll. Ezért az átalakuló gazdaságok valutája hosszú ideig tartó reál-felértékelődési folyamaton fog

³ Például ez történt Lengyelországban 1999-ben, mikor a folyó dollárárfolyamon becsült GDP 2,1 százalékkal csökkent, míg reálértékben, változatlan áron, hazai valutában mérve körülbelül 4 százalékkal növekedett.

átmenni.⁴ Valójában ez a folyamat már elkezdődött. Még ha időről időre egyes átalakuló országok valutája le is értékeli – a leértékelés néha valóban látványos eszköz –, az nem mond ellent egy hosszú távú felértékelődési folyamatnak.

1. táblázat

Reál GDP-index, előrejelzés 2003–2004-re

	1999-es index 1989=100	Növekedési ütem					2003-as, illetve 2004-es index*	
		2000	2001	2002	2003	2004	1999=100	1989=100
Lengyelország	121,6	4,8	5,1	5,5	5,8	4,9	129,0	156,8
Szlovákia	101,5	3,8	4,6	6,4	6,0	6,9	130,9	132,9
Szlovénia	107,6	4,0	3,9	4,2	4,1	4,8	122,8	132,2
Albánia	92,5	7,0	6,7	8,3	6,9	6,5	140,8	130,2
Magyarország	99,2	5,3	5,2	5,4	5,1	5,5	129,5	128,4
Cseh Köztársaság	94,7	2,6	3,6	4,8	4,7	4,4	121,8	115,3
Üzbegisztán	92,3	3,8	-1,0	2,2	3,8		109,0	100,6
Horvátország	77,2	2,6	3,5	4,4	4,8	4,7	121,6	93,9
Románia	73	5,3	5,4	5,3	5,0	4,6	128,4	93,7
Észtország	75,7	5,5	5,5	5,1	4,5		122,2	92,5
Macedónia	72,0	4,8	5,5	5,0	4,5	3,6	125,7	90,5
Bulgária	66,8	4,1	5,0	5,2	4,7	4,4	125,7	84,0
Litvánia	65,4	5,3	5,3	5,7	5,2		123,3	80,6
Belorusszia	78,2	-8,1	1,7	3,1	5,7		101,9	79,6
Litvánia	60,1	4,9	4,8	5,5	5,3		122,1	73,4
Kazahsztán	60,2	3,3	4,5	5,9	6,1		121,3	73,0
Kirgizisztán	60,4	4,5	4,1	4,2	4,4		118,3	71,5
Azerbajdzsán	45,2	7,3	9,1	9,7	9,0		140,0	63,3
Türkmenisztán	51,2	5,3	5,1	5,0	6,1		123,3	63,1
Oroszország	56,1	2,2	2,7	2,0	3,4		110,7	62,1
Örményország	42,5	6,2	6,9	7,1	7,2		130,3	55,4
Tádzsikisztán	44,1	5,0	5,1	5,0	5,9		122,7	54,1
Grúzia	33,8	8,0	7,8	7,8	7,5		134,9	45,6
Ukrajna	35,7	0,2	3,3	3,9	4,6		112,5	40,2
Moldávia	30,5	3,7	4,7	5,6	6,1		121,6	37,1
Bosznia-Hercegovina	n. a.	6,1	4,6	3,8	3,1	3,7	123,2	n. a.
Jugoszlávia	n. a.	15,4	13,2	10,9	8,1	5,9	165,8	n. a.

* 2003 a volt Szovjetunió országaira (VSZU), 2004 a kelet-európai országokra (KE)

n.a.: nincs adat

Forrás: Az 1999-ről lásd a 3. táblázatot a cikk I. részében. A 2000–2004-re vonatkozó előrejelzések a PlanEcon 1999a and 1999b forrásokból származnak.

⁴ A le- és felértékelés kérdésköre el fog tűnni a politikai eszköztárból, amint az adott ország csatlakozni fog az EU-hoz és elhagyja saját nemzeti valutáját. Ez a valutatanács rendszerű országoknak lesz a legegyszerűbb – mint például Észtország. Ebben az esetben egyszerűen át kell térni a DEM-ről (vagyis az általuk használt horgony denominációról) az euróra. Hosszabb távon minden új kelet-európai EU-tag csatlakozni fog az eurózónához.

**A vásárlóerő-paritáson (VEP) mért egy főre eső GDP
1999-ben és 2003-ban, illetve 2004-ben***

	Növekedés			
	1999	2003, illetve 2004	VEP dollárban	százalékban
Szlovénia	14267	17344	3077	21,6
Észtország	9096	16048	6952	76,4
Cseh Köztársaság	9472	11442	1970	20,8
Szlovákia	8395	10954	2559	30,5
Magyarország	8063	10648	2585	32,1
Horvátország	8284	9528	1244	15,0
Lengyelország	7232	9255	2023	28,0
Litvánia	6341	7877	1536	24,2
Belorusszia	5722	5737	15	0,3
Oroszország	4539	5087	548	12,1
Bulgária	3758	4796	1038	27,6
Litvánia	3680	4520	840	22,8
Románia	2962	3837	875	29,5
Örményország	2842	3662	820	28,9
Macedónia	2897	3423	526	18,2
Türkmenisztán	2891	3376	485	16,8
Kazahsztán	2482	3028	546	22,0
Jugoszlávia	1828	3027	1199	65,6
Üzbegisztán	2612	2721	109	4,2
Azerbajdzsán	1970	2689	719	36,5
Ukrajna	2348	2641	293	12,5
Grúzia	1950	2570	620	31,8
Kirgizisztán	2211	2472	261	11,8
Moldávia	1745	2104	359	20,6
Albánia	1474	2025	551	37,4
Tádzsikisztán	748	848	100	13,4

* A VSZU országaiban a 2003-as, a KE régió országai esetében a 2004-es adatok szerepelnek.

Forrás: PlanEcon 1999a és 1999b.

Ezek az adatok jobban tükrözik a fejlettség és az életszínvonal jelenlegi szintjét. Így ezek az adatok mutatják meg leginkább azt a pontot, ahol ezek a gazdaságok és társadalmak valójában vannak, és nem a folyó árfolyamon mért egy főre eső GDP. Ha az utóbbit elemezzük például Oroszország esetében, akkor – a piaci árfolyamon körülbelül 1500 dolláros egy főre eső GDP-jével – kiderül, hogy ez csak 13 százaléka a Szlovén GDP-nek. Oroszország azonban minden hátrányával együtt sincs ennyire lemaradva. A jövőben, a pénzügyi stabilizáció előrehaladtával, a rubel reál-felértékelődésével és természetesen az orosz gazdaság fejlettebb posztszocialista országokét meghaladó ütemű növekedésével párhuzamosan ez a különbség fokozatosan csökkenni fog.

Hol lesznek ezek a posztszocialista országok egy vagy két generáció múlva? A hosszú távú növekedési és így a fejlett ipari országokhoz való felzárkózási képessé-
güket tekintve a posztszocialista gazdaságok négy csoportját különböztethetjük meg.

Az első csoportot nevezhetjük „a nyerőknek”. Ebbe a csoportba olyan gazdaságok tartoznak, akik nagyon hosszú távon képesek a fejlett országokénál legalább kétszer magasabb növekedési ütemet fenntartani. Viszonyítási alapként használhatjuk a EU közelmúltban realizált növekedési ütemét. Bár a jövőbeni növekedési ütemet ebben az esetben sem ismerjük, feltételezhető, hogy mindent összevéve az 1997–2000 között realizált szinten, vagyis 2,5 százalék körül fog maradni. Ez azt jelenti, hogy a következő évtizedekben az éves növekedési ütem 5 százalék körül lesz, és általában négy és hat százalék között fog ingadozni.

A második csoportba tartozó országok, nevezzük őket „egyenletes teljesítményt nyújtóknak” körülbelül az EU-éval megegyező, azt kissé meghaladó ütemű növekedést lesznek képesek fenntartani, így növekedési ütemük átlagosan három százalék körül fog ingadozni, a kettő és a négy százalék között ugrálva. Ennek eredményeképpen ezek az országok nem – vagy ha igen, akkor nagyon lassan – fognak felzárkózni az európai gazdaság legfejlettebb részéhez. Ebből következik, hogy a két csoport relatív távolsága csak szerényen fog változni, de az eltérő bázisból adódóan az abszolút távolság tovább fog nőni. Hasonlóan, a „nyerők” és a második csoport között fennálló fejlettségbeli különbség (development gap) nőni fog.

A harmadik, a „lusták” csoportjába tartozó országok, mivel képtelenek az átalakulást a saját hasznukra fordítani, hosszú távon még az EU-gazdaságoknál és a második csoportnál is alacsonyabb ütemben fognak bővülni. Hosszú távú növekedési ütemük nem fogja meghaladni a két százalékot, vagy még ennél is alacsonyabb szinten marad. Így a jövőben a más átalakuló országcsoporthoz viszonyított relatív jövedelmük alacsonyabb lesz, mint az ezredfordulón volt. Számos indoklás van arra nézve, hogy az egész posztszocialista régió tartós növekedésnek indul, ugyanakkor nem lenne bölcs azt feltételezni, hogy a kedvezőtlen körülmények és politikák egybeesése a legrosszabb esetekben nem fog időről időre újabb recesszióhoz vezetni. Ennek megfelelően hosszú távú növekedésük akár nagyon lassú is lehet.

Végül van egy negyedik csoport, vagy legalábbis megvan az esélye annak, hogy lesz egy ilyen csoport, az „élenjárók” csoportja. Ezek az országok a kedvező körülmények és a jó gazdaságpolitika szerencsés egybeesésének köszönhetően az EU-belinel háromszor magasabb átlagos növekedési ütemet fognak produkálni, vagyis 7,5 százalékot. Miközben kibocsátásuk évente 6 és 9 százalék közötti ütemben bővül, megközelítik az EU színvonalát és egyre nő a távolság köztük és a többi posztszocialista ország között.

A fentiek általános gondolatok az eltérő ütemű növekedéssel kapcsolatban. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy minden gyorsabb ütemben növekvő ország nagyobb kibocsátást és így magasabb életszínvonalat élvezhet, mint a lassúbb ütemben bővülő országok. Hosszabb távon azonban ennek kell történnie. Ugyanakkor a felzárkózási folyamat logikájából adódóan jó néhány évig történhet ennek az ellenkezője. Ez azt jelenti, hogy a 2000-ben alacsonyabb kibocsátási szintről induló országok, mint a FÁK-regióbeli Azerbajdzsán vagy a kelet-európai Albánia, annak ellenére, hogy gyorsabb ütemű növekedést fognak felmutatni, mint mondjuk, Észtország vagy Szlovénia, még éveken keresztül viszonylag alacsonyabb szintű jövedelemmel rendelkeznek.

Azerbajdzsánban a vásárlóerő-paritás alapján számolt egy főre eső GDP-t 1999-ben körülbelül 1970 dollárra becsülték, míg Észtországban ugyanez a mutató majdnem ötször magasabb, 9096 dollár. Ilyen háttér mellett, annak ellenére, hogy Azerbajdzsánban 2000 és 2003 között a GDP átlagosan 7 százalékkal, míg Észtországban 4,1 százalékkal fog nőni évente, az abszolút kibocsátási szint feltehetően magasabb marad az utóbbiban.

Albánia és Szlovénia esetében a vásárlóerő-paritás alapján számolt egy főre eső GDP rendre 1474 és 14267 dollár, míg a várt növekedési ütem 7,1 és 4,2 százalék. Így a fenti kategorizáció keretei között maradva, nem meglepő, hogy Azerbajdzsán és Albánia bejutott az „élenjárók” csapatába, míg a fejlettebb Észtország és Szlovénia csak a „nyertesek” közé került, és ott is csak a csapat végére. (3. táblázat)

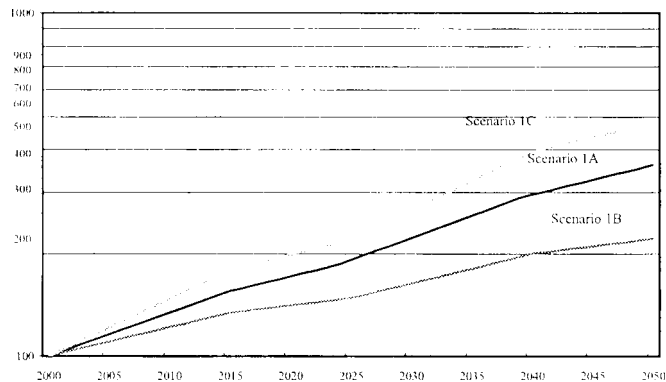
3. táblázat

A GDP átlagos növekedési üteme a 2000-2003/2004 között*	
„Élenjárók”	
Jugoszlávia	10,7
Albánia	7,1
Azerbajdzsán	7,0
Grúzia	6,2
„Nyerők”	
Szlovákia	5,5
Örményország	5,5
Magyarország	5,3
Lengyelország	5,2
Románia	5,1
Macedónia	4,7
Bulgária	4,7
Litvánia	4,3
Türkmenisztán	4,3
Bosznia-Hercegovina	4,3
Szlovénia	4,2
Tádzsikisztán	4,2
Észtország	4,1
Litvánia	4,1
„Egyenletes teljesítményt nyújtók”	
Cseh Köztársaság	4,0
Moldávia	4,0
Horvátország	4,0
Kazahsztán	4,0
Kirgizisztán	3,4
Ukrajna	2,4
Oroszország	2,1
„Lusták”	
Üzbegisztán	1,8
Belorusszia	0,5

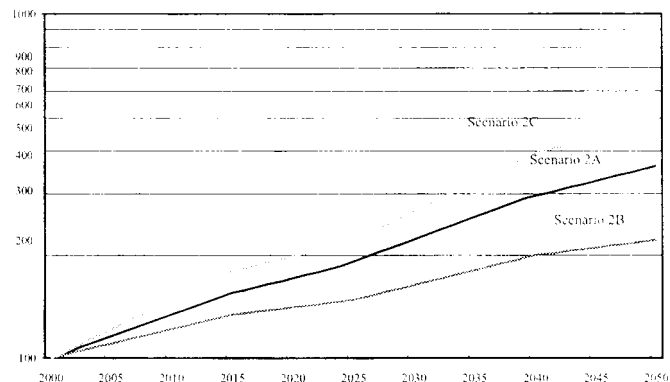
* A VSZU országaiban a 2003-as, a KE régió országai esetében a 2004-es adatok szerepelnek
Forrás: A szerző becslései PlanEcon 1999a és 1999b előrejelzései alapján.

Hosszú táv alternatív növekedési pályák, 2000–2050

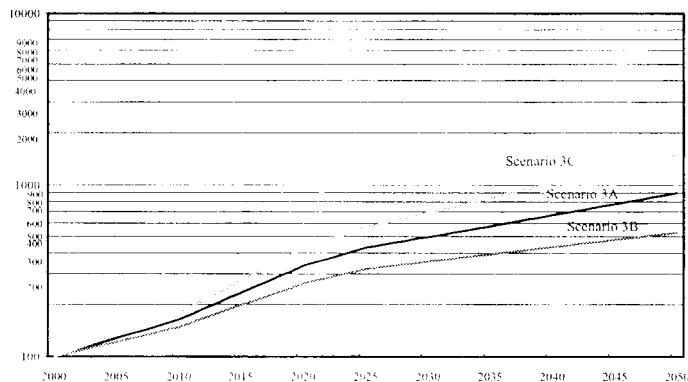
1.1 Az első forgatókönyv szerint



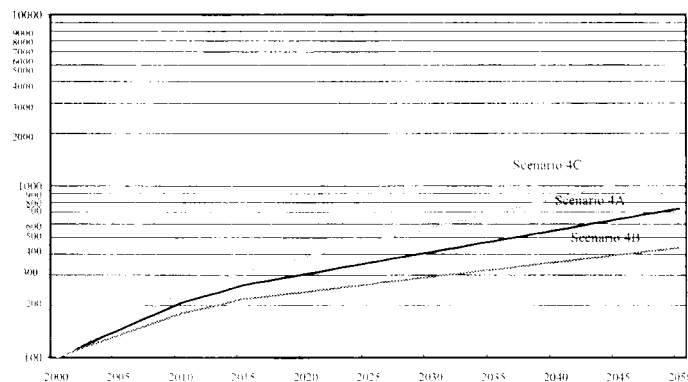
1.2. A második forgatókönyv szerint



1.3. A harmadik forgatókönyv szerint



1.4. A negyedik forgatókönyv szerint



Az átmeneti gazdaságok felzárkózása a 21. században

	1A	1B	1C	2A	2B	2C	3A	3B	3C	4A	4B	4C
	„Lusták” (5 év)			„Egyenletes teljesítményt nyújtók” (15 év)			„Nyerők” (10 év)			„Élvonal- beliek” (10 év)		
Évek	„Egyenletes teljesítményt nyújtók” (5 év)	Min.	Max.	„Lusták” (10 év)	Min.	Max.	„Élvonal- beliek” (10 év)	Min.	Max.	„Nyerők” (5 év)	Min.	Max.
	„Nyerők” (10 év)			„Egyenletes teljesítményt nyújtók” (15 év)			„Nyerők” (5 év)			„Egyenletes teljesítményt nyújtók” (35 év)		
	„Egyenletes teljesítményt nyújtók” (30 év)			„Lusták” (10 év)			„Egyenletes teljesítményt nyújtók” (25 év)					
2000	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2005	110	105	110	116	110	122	128	122	134	144	134	154
2010	128	116	134	134	122	148	163	148	179	206	179	237
2015	163	141	180	156	135	180	234	198	276	263	218	317
2020	208	172	241	172	141	199	336	265	424	305	241	385
2025	242	190	293	192	149	220	428	323	567	354	266	469
2030	280	209	356	222	164	267	497	356	690	410	293	571
2035	325	231	433	258	181	325	576	393	840	475	324	694
2040	377	255	527	296	200	395	668	434	1022	551	357	845
2045	437	282	641	327	210	437	774	479	1243	638	395	1028
2050	506	311	780	361	221	482	897	529	1512	740	436	1250

Ezeket az előrejelzéseket a közelmúlt extrapolálásán és a jövőbeli politikai reformokkal kapcsolatos feltételezéseken alapuló passzív scénáriókként kell értelmeznünk. A közelmúlt előrejelzései gyakran kevésbé optimisták, mint a néhány évvel ezelőttiek. A hangulatváltozás oka a negatív külső sokkokban keresendő, amelyek nemcsak a reálgazdaságot, hanem jóval inkább a várakozásokat és a gondolkodásmódot is befolyásolták. Ezért megtörténhet, hogy – szemben a kilencvenes évek elejével – jelenleg a túlzott pesszimizmus a jellemző.

Ugyanakkor az is igaz, hogy az orosz „válság a válságban” és annak 1998-as pénzügyi tetőzése nemcsak számos FÁK-köztársaságot, hanem az Oroszországgal fennálló kereskedelmi kapcsolatoknak köszönhetően más gazdaságokat is hátrányosan érintett, beleértve a korábban gyorsabban növekvő Szlovákiát és Észtországot is. Más országokban, mint például Lengyelországban és Szlovéniában, a növekedés lassulása sokkal inkább az elkövetett politikai hibák eredménye volt. Ami az aktív politikát illeti, ezekben az országokban megfelelő gazdaságpolitikával a növekedési ütemet akár a már elért hétszázalékos szint közelébe is vissza lehetne hozni. Tartósan ilyen magas növekedés mellett ezek az országok az élvonalbeliek csoportjába kerülhetnek. Ez lehetséges és egyben valószínű is. Ebből következően egyes scénáriók optimistább irányba módosulhatnak. Az előrejelzések a gazdaságpolitika függvényei – és nem fordítva.

Ennek megfelelően négy különböző hosszú távú növekedési pálya létezik: a „lusták”, az „egyenletes teljesítményt nyújtók”, „a nyerők” és az „élvonalbeliek” számára. Hova érkeznének 50 év múlva az egyes országok, ha egy bizonyos ideig adott növekedési ütemmel bővülne gazdaságuk? (*1. ábra*)

A fent elemzett négy hipotetikus forgatókönyvön belül három alszcenáriót különböztethetünk meg: a mag (*core*) scenáriót (A), a minimum scenáriót (B) és a maximum scenáriót (C). A szélsőséges alszcenáriók azon a feltételezésen alapulnak, hogy a növekedési ütem a teljes fél évszázados időtartamon keresztül a sáv aljához, illetve tetejéhez „ragad”, a *core*-scenárió pedig sávközép melletti növekedést feltételez. (*4. táblázat*)

Az első scenárió az instabil fundamentumok, a gyenge intézményrendszer, a nem megfelelő gazdaságpolitikai döntések és a negatív külső sokkok miatt középtávon (5 év) lassú növekedést feltételez. Az ezt követő öt évben a folyamatos intézményépítés, a politikai reformok és a kedvező külső tényezők (például a regionális konfliktusok megszűnése) hatására a növekedés felgyorsulna. Később, egy teljes évtizeden keresztül az intézményrendszer továbbfejlődéséből, a szerzett tapasztalatoknak és tudásnak köszönhetően jobb gazdaságpolitikából következően a gyorsulás lendületet kap. Ezért ezek a gazdaságok bekerülnek a „nyerők” csoportjába, ami azt jelenti, hogy növekedési ütemük a 4–6 százalékos sávba emelkedik. Ezt követően három évtizednyi időszakon, a növekedés az „egyenletes teljesítményt nyújtókra” jellemző, háromszázalékos szintre lassul. Ez azt jelenti, hogy körülbelül egy generáció alatt a nemzeti jövedelem majdnem megkétszereződik és két generáció alatt, 2050-re akár meg is ötszöröződhet. A növekedési ütemek skáláját tekintve az 1B, illetve 1C alszcenáriókban a kumulált növekedés lehet jóval alacsonyabb, illetve lényegesen magasabb, mint az 1A *core*-scenárióban (Lásd *1.1-es ábra*). Ez a forgatókönyv leginkább azokra az országokra jellemző, ahol gyengék a fundamentumok, fejletlen az intézményrendszer, késnek a strukturális reformok, nem konzisztens a fejlesztési politika, viszonylag kedvezőtlenebb a geopolitikai elhelyezkedés és bizonyos esetekben közvetlenül, illetve közvetve a helyi feszültségek és összeütközések is közrejátszhatnak. Például Tádzsikisztán a FÁK-régióban, vagy Románia a kelet-európai régióban bizonyos fokig megfelel ennek a scenáriónak. A jövő számos olyan fejleményt hoz majd, amely a valós képet még sokkal színesebbé teszi. Ugyanakkor később ezek az országok is képesek lesznek növekedésük gyorsítására, feltéve,

hogy a megfelelő gazdaságpolitikával meg tudnak szabadulni számos olyan strukturális és institucionális akadálytól, amely addig fékezte potenciális növekedésüket.

A második forgatókönyv olyan országokról szól, amelyek csak korlátozottan használják majd ki a piacgazdaság bevezetéséből adódó lehetőségeket. Ebből az okból fakadóan ezek az országok még lassabban bővülnek, mint a tertutatisításos rendszerben. Sőt, az alacsony ütemű bővülést a vagyoni különbségek további növekedése kíséri (Milanovic, 1998, Kolodko, 1999c). Az első, mintegy 15 évben körülbelül évi háromszázalékos, aztán még alacsonyabb, évi kétszázalékos ütemben fognak bővülni. Ezután, a második generáció időtartama alatt megint 15 évnyi „egyenletes teljesítménynyújtás”, majd tízévnyi „lustákra” jellemző teljesítmény következhet. Mindez olyan országok esetében valószínű, amelyek még mindig inkonzisztens strukturális reformokkal próbálkoznak és intézményi vákuummal küzdenek. A régi intézményeket már megszüntették, de az újakat még nem alakították ki. Az ilyen hibrid rendszer egyszerűen akadályozza a növekedést és megszünteti a felzárkózás esélyét. Még ha a geopolitikai helyzet segít is és az emberi tőke viszonylag jó minőségű is, a gyenge fundamentumok és az instabil politikai helyzet elbátortalaníthatja a hazai tőkeképződést és visszatarthatja a beáramló külföldi megtakarítások felszívódását. Ezért ez a csoport 2025-ben és 2050-ben pont olyan messze lehet az átlagos globális jövedelemszinttől, mint 2000-ben, mivel a csoport jövedelemszintje nagyon hosszú távon is csak 260 százalékkal bővül (Lásd *1.2-es ábra*). Hogy mely országok tartozhatnak ebbe a csoportba, azt döntsék el ők maguk, mivel *a priori* egyikük sem ítéltetett ilyen gyenge növekedésre.

A harmadik scenárió által elemzett helyzetben, 10 éven vagy még annál is hosszabb időn keresztül az átlagos növekedési ütem 5 százalék, miközben a növekedési ütem négy és hat százalék között ingadozik. Ez a scenárió az erős intézményrendszerrel, javuló fundamentumokkal, megfelelő politikai reakciókkal és előrehaladott strukturális reformokkal rendelkező „nyerők” esetében jellemző. Az első szakaszt követő évtizedben a növekedés üteme akár 7,5 százalékra is gyorsulhat, majd középtávon ismét visszaeshet az 5 százalékos szintre. Egygenerációnyi idő múlva a bővülés üteme le fog lassulni az „egyenletes teljesítményt nyújtók szintjére”, és ezen a szinten tartható még 25 évig. Ez valóban nagyon sikeres forgatókönyv lenne. Ebben az esetben a felzárkózás teljességgel végbemenne, és a fent leírt pályán végbemenő fejlődés végére a jövedelem a fejlett ipari országokéval azonos szintre kerülne.⁵ Némi szerencsével talán ez is megtörténhet az EU-hoz hamarosan csatlakozók közül a legjobb teljesítményt nyújtókkal. Nehezen képzelhető el, hogy mindnyájuk ezt az utat fogja követni, de a legjobbnak megvan rá az esélye. (Lásd *1.3-as ábra*). Ha realisztikusan szemléljük a dolgot, a szóban forgó országoknak a 3B minimum alszcenáriót, vagy – a sávon belül – ahhoz közel eső pályát kell követniük, mivel a maximális, vagyis a 3A alforgatókönyv már inkább a posztszocialista csoda határát súrolja. Ez természetesen nem lenne rossz, a probléma csak az, hogy csodák nem történnek sem Kelet-Ázsiában, sem Kelet-Európában.

A negyedik scenárió (lásd *1.4-as ábra*) ugyancsak felettébb optimista. Fél évszázad alatt történő hétszeres reáljövedelem-növekedés nem túl gyakori a történelemben. Valójában csak nagyon ritkán történt ilyen (Cohen, 1998). Ugyanakkor bizonyos körülmények esetén megtörténhet, egyrészt a vezető átalakuló országok, másrészt néhány alulfejlett posztszocialista ország esetében. Az első csoportba – az előző scenárióhoz hasonlóan – erős fundamentumokkal, érett intézményrendszerrel rendelkező gazdaságok, mondjuk, az OECD-tagországok pályázhatnak. Ezek az országok egyszerre kell,

⁵ Természetesen csak a jövedelem, vagyis a flow. Az életszínvonal, ami mind az eszközök flow-jának, mind annak múltban felhalmozott állományának függvénye, még mindig határozottan alacsonyabb lenne a legfejlettebb társadalmak által élvezett szintnél.

hogy egészséges gazdaságpolitikát gyakoroljanak, és előnyt kovácsoljanak az EU-hoz való csatlakozásból, miközben folyamatosan jelentős működő tőkét kell magukhoz vonzaniuk. Például a kelet-európai fejlődő piacok esetében Magyarország és Lengyelország, a FÁK-régió esetében Észtország számára ez a forгатókönyv nem elképzelhetetlen. Kedvező geopolitikai helyzetük és jó minőségű emberi tőkéjük ugyancsak segíthet. De ebben az esetben is a gazdaságpolitika, különösen a vállalkozások kiterjesztésére tett erőfeszítések lesznek meghatározóak. A nyitott árupiac, a rugalmas munkaerőpiac és a jól fejlett tőkepiacok megkönnyítik a vállalkozók számára új cégek alapítását. Az ilyen jellegű vállalkozói privatizáció és a felemelkedő vállalkozói réteg döntő fontosságú a gyors növekedés fenntartása szempontjából (*Lavigne 1999, Kolodko, 2000b*). A 21. század első évtizedében az ilyen típusú gazdaságok az „élvonalbeliekkel” megegyező, átlagosan 7,5 százalékos ütemben növekednének. Ebben az esetben GDP-jük tíz év alatt megduplázódna, vagyis kétszer hamarabb, mint az első scenárió esetében. Később, amikor a felzárkózás előrehalad, a növekedési ütem 5 százalék körüli szintre csökkenne, majd még később az EU-ra jellemző szintre lassulna.

De ez a scenárió egy másik országtípusra, a nagyon alacsony jövedelemszintről induló gazdaságokra is jellemző lehet. A gyenge intézményrendszer, az instabil fundamentumok, a késlekedő strukturális reformok és a gyakran nem megfelelő gazdaságpolitikai válaszreakciók ellenére ezek az országok is elrugaszkozhatnak egy ilyen jellegű felzárkózási folyamat mentén. Ez sok egyéb, a növekedés gyorsulását könnyítő jellemző közül a felzárkózást elősegítő két legfontosabb tényező egybeesésének függvénye. Egyrészt az átmenet friss gyümölcsei, vagyis a liberalizáció és a privatizáció nagyon alacsony szintről induló országokban a tőkebeáramlás és a jobb erőforrás-allokációnak köszönhetően segítik a növekedésgyorsulását. Másrészt az értékes természeti erőforrások nagy mennyiségű FDI-t csábítanak, és ez hosszú ideig a nagyon gyors növekedést generálhat. Azerbajdzsánra például nagyon, és kisebb mértékben Tádzsikisztánra is jól illik ez a kategória. Fejlettségi szintjükből fakadóan nagyobb az esélyük a gyors növekedésre, mivel a vásárlóerő-paritáson számolt egy főre eső GDP-jük nagyon alacsony, 1970, illetve 750 dolláros szintről indult. Ha a többi feltétel teljesül, különösen ha a regionális konfliktusok meggyőző megoldással véget érnek, akkor ezek az országok valóban gyors növekedési pályára állhatnak.

Később, miután az elkövetkező körülbelül 15 évben jelentősen feljavították fejlettségi szintjüket a posztszocialista országok fent elemzett két csoportja különböző ütemben fog bővülni. A fejlettebbek esetében az azt követő 35 évben a növekedési ütem az „egyenletes teljesítményt nyújtókra” jellemző szintre lassul. Valószínűleg ekkor az éves növekedési ütemük a 2–4 százalékos sáv alsó széléhez lesz közelebb. A kevésbé fejlett országok növekedési üteme a sáv felső széléhez, vagyis a négy százalékos szinthez közelít majd, vagy még magasabb, a „nyerőkre” jellemző ütemben fognak bővülni. Ebben a scenárióban, hasonlóan a kettes és a hármas forгатókönyvhöz, a felzárkózási folyamat kritikus része a teljes periódus elején, illetve a középső időszakban fog megtörténni, míg az időszak végéhez közeledve a növekedési ütem feltételezhetően a fejlett ipari országokéval azonos szintre csökken és csak a jelenleg nagyon alacsony szintről induló országok esetében maradhat magasabb szinten.

Ugyanakkor az is megtörténhet, hogy a teljes felzárkózási folyamat megbukik, ha a strukturális reformok végrehajtása és az intézményrendszer kiépítése nem lesz elég mélyreható folyamat. Ez könnyen megtörténhet, ha a politikai helyzet megváltozik. Előfordulhat, hogy a felzárkózás folyamata átmenetileg elhalasztódik, ha a globalizáció letér a pályájáról, és ahelyett, hogy az átmenet iránymutatójává szolgálna, inkább akadályozza azt. A posztszocialista gazdaságok jövője valójában jóval bonyolultabb, mint azt az itt felvázolt hipotetikus forгатókönyvek sejtetik. Az mindenesetre nagyon való-

színűtlen, hogy bármelyik gazdaság nagyon hosszú távon, mondjuk, egy vagy két emberöltő idejére ugyanazon a növekedési pályán maradjon. Az országok gyakran válhatnak az egyik pályáról a másikra. Ez mindkét irányban történhet, vagyis felfelé és lefelé is, a hazai és a nemzetközi feltételek módosulásának függvényében. Egyesek külső sokkhatás vagy saját politikai kihágásaik negatív következményeként képtelenek lesznek elkerülni a recesszió fenyegetését. E változások közül sokat teljességgel lehetetlen előrejelezni. Mások meghozott vagy meg nem hozott politikai döntések függvényei lesznek. Ez végül az intézményi háttér fejlettségének és a demokrácia működőképességének lesz a függvénye. Természetesen ez utóbbi is kiszámíthatatlan, különösen az olyan, viszonylag fiatal demokráciák esetében, mint amilyen az összes posztszocialista demokrácia.

Míg a világ bizonyos országainak a jövőbeli fejlődéssel kapcsolatos problémát a növekedési pálya fenntartása jelenti, addig mások számára a küzdelem célja egy gyorsabb növekedést biztosító pálya elérése lesz (Lucas, 1999). A posztszocialista gazdaságok jövője a kedvező gazdasági növekedési pályára való ráállástól és attól függ, hogy képesek-e a lehető leghosszabb ideig a kívánt pálya mentén haladni. Számos jövőbeli fejlődési pálya elképzelhető. A végletes esetek hipotetikus előfordulása esetén – ami egyszerűen lehetetlen – egyes posztszocialista gazdaságok a teljes fél évszázados periódus folyamán az „élvonalbeliekre” jellemző ütemben, rohamosan bővülnének, vagy a „lustákra” jellemző ütemben „bandukolnának”. Ez nemigen történhet meg, mivel nincsenek érvek a mellett, hogy egy ország 7,5 százalékos átlagos növekedést produkálhatna 2050-ig, illetve nem lehetünk annyira pesszimisták, hogy azt feltételezzük, hogy lesz olyan ország, amely nagyon alacsony, mondjuk, 1 százalékos vagy annál is lassabb ütemben fogja növelni kibocsátását. Ezek a gazdaságok várhatóan egyik végletet képviselő csoportba sem tartoznak majd, sokkal valószínűbb a középut, vagyis, hogy a „nyerők” és az „egyenletes teljesítményt nyújtók” közé kerülnek. Ez azt jelenti, hogy a fenti gazdaságoknak sikerülni fog az ezen csoportokra jellemző, kettő és hat százalék közötti növekedési pályán bővülni. Ugyanakkor várható, hogy ezen a nagyon széles sávon belül a növekedési ütem leggyakrabban három és öt százalék között fog fluktuálni.

VIII. Aktív gazdaságpolitika 21. századi felzárkózásra

Amikor a jövőről beszélünk, különbséget kell tennünk a passzív scenáriók és az aktív stratégiák között. Az, hogy a jövőbe vezető utazás milyen pályán halad, számos változó függvénye. Egyesek közülük adottak, így számunkra csak az marad, hogy többé-kevésbé pontosan és világosan előrejelezzük őket. Ugyanakkor a növekedési folyamat jelentős része a választott politikának és annak a politikai képességnek a függvénye, hogy mennyire sikerül a választott úton végighaladni. Újra hangsúlyozzuk, hogy a geopolitikai helyzet, az örökölt kultúra, az emberi tőke és a képzett munkaerő minősége, a népességszám, a termékek és szolgáltatások választékának szélessége, a természeti erőforrások állománya, az ország szépsége és turisztikai adottságai – mindezen tényezők befolyásolják az ország növekedési kilátásait. Közülük egyesek örökre adottak, másokat csak nagyon hosszú idő alatt és csak a bővülő gazdaság nyújtotta feltételek mellett lehet megváltoztatni. De ami a leginkább számít, az a gazdaságpolitika. Egészséges gazdaságpolitika nélkül még a bizonyos tényezők tekintetében fennálló komparatív előny sem segítheti teljes mértékben a fejlődést.

Az olyan, kedvezőbb geopolitikai helyzetben lévő országok, melyek a kiterjedt piacokhoz közel helyezkednek el, mint Észtország Skandináviához, a Cseh Köztársaság Németországhoz, Bulgária Törökországhoz vagy akár Azerbajdzsán Törökországhoz

vagy Kirgizisztán Kínához a gyorsabb növekedés szempontjából viszonylag jobb helyzetben vannak. Ez még inkább igaz azokra az országokra, amelyek EU-integrációra készülnek. Azon országok számára, amelyek valós elkötelezettséggel fokozatos intézményépítést hajtanak végre (mint például Magyarország és Lengyelország), az elkövetkezendő években – szemben más fejlődő piacokkal – előnyt jelent ez az erős alap. Sőt már most is ez a helyzet.

E két tényező, vagyis a kedvező geopolitikai helyzet és jelentős előrehaladás az intézményfejlesztés területén, Kelet-Európában már most lendületet ad az EU-tagjelöltek növekedésének. Ezek az országok, még ha fejlettebbek is, mint a Cseh Köztársaság, Észtország vagy Szlovákia, gyorsabban fognak növekedni, mint a régió többi országa. Egy vagy két évtized múlva az egész csoport a „nyerők” közé kerülhet. Egyesek közülük a rossz gazdaságpolitika vagy kedvezőtlen külső sokkok hatására lefokozódhatnak a rosszabb csoportba. De azért mielőtt felzárkóznak Nyugat-Európához – vagy legalább a viszonylag kevésbé fejlett dél-európai régióhoz –, nem maradhatnak túl sokáig a gyengébb csoportban. Ez azt jelenti, hogy ha időről időre nem is lesznek képesek az éves 5 százalékos növekedési ütem fenntartására, később gyorsan visszatérhetnek erre a pályára.

Ami a jobb teljesítményű gazdaságokat illeti, ezek az országok két különböző csoportból jönnek majd. Az első olyan országokat tömörít, amelyek az átalakulás valódi vezetői, vagyis akik képesek a megfontolt fejlesztési stratégiát összehangolt strukturális reformokkal párosítani. Ez két különböző, ugyanakkor szorosan összefüggő kérdés. A strukturális reformokkal létrehozott egészséges intézményrendszer és javuló piaci kultúra nem helyettesítheti a jó gazdaságpolitikát és a megfontolt fejlesztési stratégiát. Ezek egymást kiegészítik. Az átalakuló országokban nincs egyenes ok-okozati kapcsolat a strukturális reformok és a fejlődés között. Az átalakulás első évtizede legalábbis azt a nyilvánvaló üzenetet közvetítette számunkra, hogy mind ez idáig ilyen jellegű kapcsolat bizonyosan nem lépett életbe. Mivel ez a kapcsolat nem működik automatikusan, ezért annak a kormánypolitika nyílt célkitűzésévé kell válnia.

Eddig három példánk van nagyon gyors ütemű bővülésre, ezek megérdemlik, hogy az „élenjárók” csoportjába soroljuk őket, bár a gyors növekedés csak egy-egy átmeneti időszakra volt jellemző. Észtország 1995–97 között, Lengyelország 1994–97 között átlagosan 6,3 százalékos ütemben növekedett. Szlovákia egy későbbi periódusban volt képes hasonló, 6,2 százalékos növekedést produkálni. Mindhárom országnak és más, az EU-ba igyekvő gazdaságoknak is meglesz az esélyük arra, hogy megismételjük ezt a teljesítményt a jövőben. Ennek azonban feltétele a fiskális és monetáris irányítás jó koordinációja, a jól megtervezett ipari és kereskedelmi politika és a növekedési politikának alárendelt strukturális reformok sora.

A probléma az, hogy mind a FÁK-, mind a kelet-európai régióban a kormányok hajlamosak elhanyagolni a hosszú távú növekedés utóbbi aspektusát. Ez azért van, mert gyakran azt a tanácsot kapják (és hajlamosak buzgón követni ezt az iránymutatást), hogy a további reformok, különösen a teljes körű liberalizáció és privatizáció, önmagában megteremtí a hosszú távú bővülés feltételeit. Később, amikor ez utóbbi nem teljesül, a strukturális reformok háttérbe kerülését okolják a „nem várt” alacsony teljesítményért. És ha a politikai és szociális korlátok miatt nincs mód a reformfolyamatok felgyorsítására, akkor a külső sokkokat okolják a növekedési politika sikertelenségéért. Ebből a szempontból az 1998–2000 közötti orosz pénzügyi válság sok átalakuló gazdaság kormányának, csakúgy, mint külföldi intézményei és személyi tanácsadóinak jelentett mentséget, mivel nagyszerűen betöltötte a bűnbak szerepét.

Az „élenjárók” közé bekerülők másik fele a kevésbé fejlett poszt-szocialista országok közül kerül ki, ezek a gazdaságok – szó szerint – fejlettebb szomszédaikhoz zárkóznak fel. Ha ráadásul ezek az országok külső segély előnyét is élvezik, ami egyes

esetekben (például Albánia és Bosznia-Hercegovina esetében) nem elhanyagolható mértékű, akkor igen gyorsan haladhatnak előre. Megtörtént ez az átalakulás első évtizedében, de az elkövetkező évtizedekben gyakrabban fog bekövetkezni. Bosznia-Hercegovina 1996–98 között szokatlanul magas, átlagosan több mint 40 százalékos ütemben bővült, de ez a teljes mértékben külső forrásokból, főként segélyekből finanszírozott háború utáni felépülésnek tudható be. Albánia 1993–96 közötti átlagos növekedési üteme 9,2 százalék volt. Grúziában 1996–97-es időszakban a GDP éves szinten 10,2 százalékkal bővült. Míg Azerbajdzsánban 1997–98 között az átlagos növekedési ütem 7,9 százalék volt.

Ezek a folyamatok ugyanakkor fenntarthatatlanná válnak a túl gyenge fundamentumok, a gyenge intézményrendszer, az inkonzisztens politika és a negatív külső sokkok jelenléte esetén. Az utóbbi három ország esetében – nem megalapozatlanul – igen gyors növekedést jósolnak a 2000-es évek elejére. Mindnyájuk – az 1999-es háború pusztításaiból felépülő Jugoszláviát is beleértve – bizonyos időszakokra bekerülhet az „élenjárók” csoportjába (Lásd 4. táblázat). Ha ez megtörténik, még nem jelenti azt, hogy a gyors ütemű növekedés hosszú időre garantált. Ennek feltétele egy olyan aktív gazdaságpolitika, amely képes a strukturális reformok és a fejlesztési stratégia megfelelő összehangolására.

A növekedési ütem kis mértékű eltérései nagyon hosszú távon – már egyszerű számítási okokból is – jelentős különbségeket eredményeznek. Ha a következő fél évszázadot tekintjük, akkor a három, illetve a négyszázalékos átlagos éves növekedési ütem között fennálló pusztán egyszázalékos különbség nem kevesebb mint 272 százalékos különbséget eredményez a kumulált adatokban. Ez elegendő a felzárkózáshoz és jelentős szakadékok felszámolásához. Ha egy gazdaság, például Magyarország körülbelül 5500 dolláros (piaci árfolyamon számított) jelenbeni GDP-szintről indulna, és képes lenne a következő 50 évben 4 százalékos növekedési ütem fenntartására, akkor a GDP nem kevesebb mint 39 000 dollárra nőne. Ez több mint az USA jelenlegi GDP-je. Ha a következő öt évtizedben a bővülés üteme csak háromszázalékos lenne, akkor 2050-ben „csak” körülbelül 24 000 dollár lenne a GDP.⁶ Ez nemigen elegendő a folyamatosan felfelé mozgó EU átlaghoz való felzárkózáshoz, mert az addigra – még akkor is, ha a következő 50 évben csak két százalékkal bővül is – jelentősen meghaladja az 50 000 dollárt. Így 1 százalékpont ebben az esetben valóban nagy különbséget jelent. És minél magasabb lehetséges növekedési ütemmel számolunk, annál nagyobb az eltérés.

Az, hogy egy adott országban mekkora lesz az egy főre jutó GDP, egyrészt attól függ, hogy mekkora annak kiinduló értéke 2000-ben, másrészt attól, hogy a következő évtizedekben mekkora lesz a növekedési ütem. Ha feltesszük azt, hogy a legfejlettebb ipari országok vásárlóerő-paritás alapján mért egy főre jutó GDP-je körülbelül 30 000 dollár, akkor hányszorosára kell az átalakuló országok GDP-jének nőnie ahhoz, hogy elérjék ezt a szintet? A szorzó tényező igen széles skálán mozoghat: a legfejlettebb posztoszocialista ország, vagyis Szlovénia esetében, ahol az egy főre jutó GDP 14 800

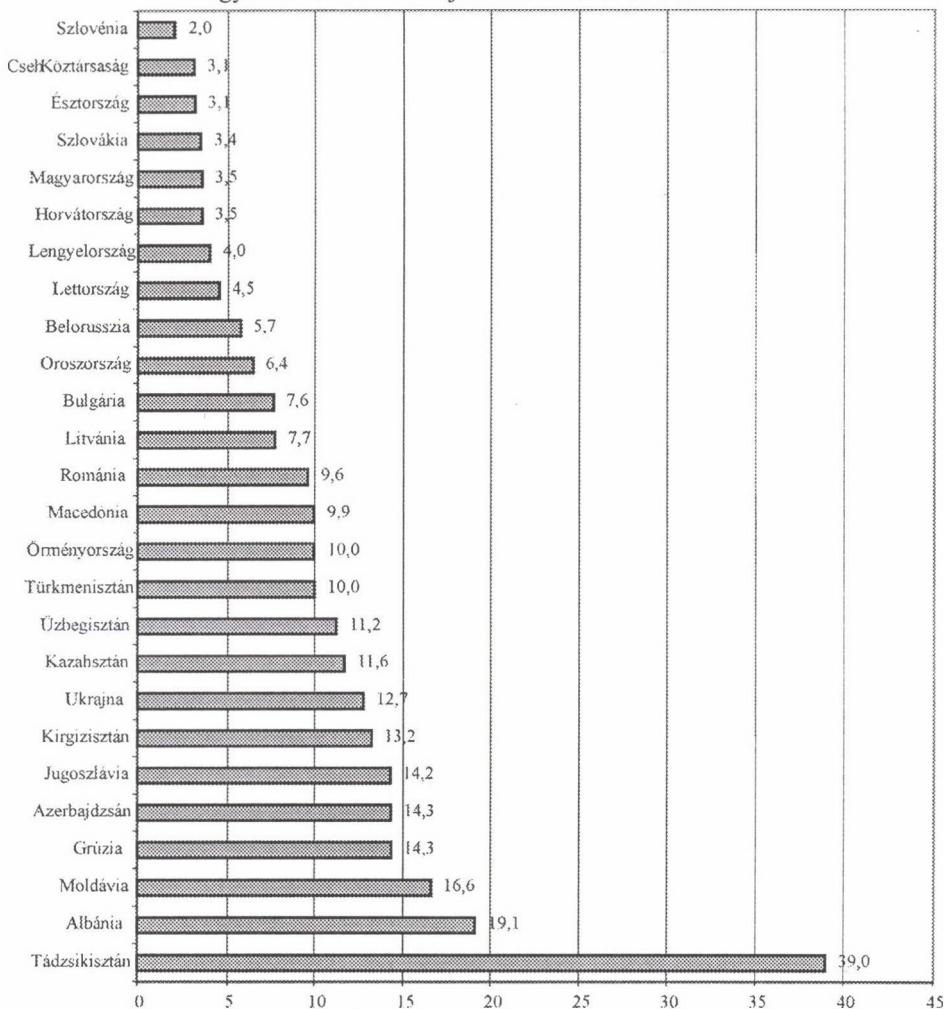
⁶ A felzárkózás szempontjából ugyanakkor ésszerűbb a vásárlóerő-paritás alapján számított GDP-t elemezni. Magyarország példáján maradván, a megfelelő értékek 57 000, illetve 35 000 dollár. Módszertanilag vitatott az előbbi összehasonlításoknál használt adatok relevanciája. A vásárlóerő-paritás alapján kalkulált GDP-t mindig fenntartásokkal kell kezelni különösen az átalakuló országok esetében. Kételyeket kell, hogy ébresszen bennünk, ha az 1995-ös vásárlóerő-paritáson vett dollárban számított GDP-adatok szerint Észtország azonos színvonalon van a Cseh Köztársasággal, vagy ha belorusz jövedelemszint majdnem kétszer akkora, mint az ukrán, Macedónia egy főre eső GDP-je pedig majdnem 70 százalékkal magasabb, mint Moldáviáé. A fenti becslések ugyanakkor ugyanazon módszertannal és hasonló feltételezések mellett készültek. Így ha van – és minden bizonnyal van – hiba a fenti számításokban, az még nem jelenti azt, hogy – természetesen a megfelelő fenntartásokkal – ne lehetne azokra bizonyos mértékig támaszkodni.

dollár, a szorzó tényező értéke kettő, míg a legfejletlenebb ország, vagyis a körülbelül 770 dolláros egy főre jutó GDP-vel rendelkező Tádzsikisztán esetében a mutató értéke 39. Míg csak nyolc ország esetében mondható el, hogy ez az arány jobb, mint öt az egyhez, addig nem kevesebb, mint 12 esetben rosszabb, mint tíz az egyhez (2. ábra).

2. ábra

Felzárkózás a fejlett országokhoz

Hányszorosára kellene nőnie a kibocsátásnak ahhoz, hogy a vásárlóerő-paritáson mért egy főre eső GDP elérje a 30 000 dolláros szintet?



Valójában sok poszt-szocialista ország nincs olyan mértékben lemaradva a legmagasabb egy főre jutó GDP-vel rendelkező országoktól, mint azt a GDP-adatok sugallják. A bruttó hozzáadott értéke csak a jelenlegi termelés flow-ja, az életszínvonal más fontos aspektusairól nem hordoz információt. A tranzíciós országokban – a tervgazdasági időszak pozitív örökségének köszönhetően –, hasonlóan az OECD tagországokhoz

magas a várható élettartam, az írni-olvasni tudás aránya nagyon magas, a középiskolába beiratkozottak aránya a fejlett ipari társadalmakéhoz hasonló stb. Mindennek jelentős következményei vannak a jövőre nézve, nemcsak azért, mert ez azt jelzi, hogy az emberi erőforrás minősége és így a növekedési kilátások viszonylag jobbak. Ez azt is jelzi, hogy ha a mennyiségi értelemben vett növekedést lineáris folyamatnak tekintjük, akkor ez nem igaz a társadalmi-gazdasági fejlődésre. A jövőben a fejlődés modellje megváltozik, ugyanúgy a fejlettség mérése is javulni fog. Sokkal inkább figyelembe veszik majd az emberi tőke minőségét, a természetes környezet állapotát, a kultúra és a természet elérhetőségét, a városok népsűrűségét és más olyan tényezőket, amelyeket nem vesz figyelembe a GDP mutató. Egyes tételeket, amelyeket idáig figyelembe vettünk és ezzel azt feltételeztük róluk, hogy emelik az életszínvonalat, bizonyos idő múlva akár az életszínvonaljavulás akadályának is tekinthetünk. Így a felzárkózás időtartama akár rövidebb is lehet, mint amennyi időre a kibocsátás mennyiségéhez való felzárkózáshoz van szükség.

5. táblázat

A fejlett országokhoz történő felzárkózás időpontja

	Egy főre eső GDP	A 30 000 dolláros * egy főre jutó GDP-szint elérésének időpontja		
		2000-ben*	„Élenjárók”	„Nyerők”
Albánia	1569	2041	2060	2100
Örményország	3009	2032	2047	2078
Azerbajdzsán	2101	2037	2055	2090
Belorusszia	5238	2024	2036	2059
Bulgária	3930	2028	2042	2069
Horvátország	8484	2017	2026	2042
Cseh Köztársaság	9699	2016	2023	2038
Észtország	9606	2016	2023	2038
Macedónia	3017	2032	2047	2077
Grúzia	2099	2037	2055	2090
Magyarország	8525	2017	2026	2042
Kazahsztán	2576	2034	2050	2083
Kirgizisztán	2279	2036	2053	2087
Litvánia	6681	2021	2031	2051
Litvánia	3872	2028	2042	2069
Moldávia	1805	2039	2058	2095
Lengyelország	7575	2019	2028	2047
Románia	3124	2031	2046	2076
Oroszország	4654	2026	2038	2063
Szlovákia	8707	2017	2025	2041
Szlovénia	14802	2010	2014	2024
Tádzsikisztán	770	2051	2075	2124
Türkmenisztán	3004	2032	2047	2078
Ukrajna	2357	2035	2052	2086
Üzbegisztán	2681	2034	2048	2082
Jugoszlávia	2108	2037	2055	2090

* 1995. évi vásárlóerő-paritáson, dollárban.

Forrás: A 2000-es egy főre eső GDP a PlanEcon 1999a és 1999b forrásokból származik. Az előrejelzések a szerző saját számításai.

A felzárkózás szempontjából sokkal ésszerűbb stabil, de relatíve magas növekedési ütemet fenntartani, mint arra törekedni, hogy adott időn keresztül maximalizáljuk a bővülés sebességét, mivel ez a politika a vártnál hamarabb eléri korlátait. Ebben az esetben a végeredmény kevésbé kedvező a vele járó kockázatokból fakadóan, illetve amiatt, hogy nő a valószínűsége, hogy a gazdaság kikerül az egyensúlyi állapotból, és a bővülés lassulni kezd. Más szavakkal, jobb stratégia mindig a nyerők között lenni, mint azon az áron átmeneti ideig „élenjárónak” lenni, hogy később „az egyenletes teljesítményt nyújtók” vagy akár a „lusták” csapatába kerülünk.

Mindezen tényezők következményeként az egyes posztoszocialista országok eltérő időtartam alatt zárkoznak majd fel a fejlett világ kibocsátási szintjéhez. Természetesen a fejlett világbeli gazdaságok bővülnek, így a felzárkózás egy folyamatosan haladó célpont utolérését jelenti. Ugyanakkor a világ vezetőinek jelenlegi termelési szintjét utolérni is igen nagy teljesítmény. Hogy ez mikorra történhet meg? Ez a növekedési pályától függ, attól, hogy egy adott ország inkább az „élenjárók” vagy inkább az „egyenletes teljesítményt nyújtók” közé tartozik-e. A lusták természetesen nem számítanak (5. táblázat).

Mindegyik pálya megmutatja számunkra, hogy mekkora távolságot kell legyőzni a felzárkózáshoz és a fejlődési *gap* felszámolásához. A különbség sajnos nemcsak a régmúlt időkben nőtt, de az utolsó évtizedben is tovább mélyült. Az is megtörténhet, hogy egyes esetekben nem egy fél, hanem több évszázadnak is el kell telnie ahhoz, hogy a szakadék végleg megszűnjön. Ha egyáltalán megszűnik, hiszen az átalakuló országok fejlett ipari gazdaságokhoz való felzárkózása egyáltalán nem szükségszerű folyamat. Csak egy lehetőség és egy esély, amivel lehet élni, illetve amit el lehet szalasztani – mint ahogy az már számtalanszor megesett az emberi történelemben.

A posztoszocialista országoknak meg kell találniuk azt a növekedési pályát, amely lehetővé teszi számukra a felzárkózási folyamatban a még fenntartható, de a lehető leggyorsabb előrehaladást. Csak így lesz értelme az átalakulásnak, és így éri az el végső sikerét. A siker feltétele a türelem, a jó gazdaságpolitika és a kemény munka.

IX. Gazdaságpolitikai következtetések

Mindezt elmondván, itt az ideje, hogy feltegyünk még egy lényeges kérdést: Helyesek-e a fenti elemzések és konklúziók, és különösen jók-e az előrejelzések, amikor annyiszor tévedtek már a posztoszocialista közelmúltban? A válasz három részből áll. Először is, számos figyelmeztetés és jóslat pontosan rámutatott a kockázatokra és a jövőben várható szerencsétlen következményekre, ezeket azonban nem vették kellőképpen figyelembe a politikusok, beleértve a nemzetközi szervezeteket is. Másodszor, helyes az az elméleti feltevés, hogy az átalakuló országok gyorsan növekvő gazdasággá válhatnak, ugyanakkor az ehhez szükséges feltételek – többek között az elkövetett politikai hibáknak köszönhetően – eddig nem álltak fenn. Végül harmadszor, itt az ideje, hogy jogosan azt várjuk, hogy a szükséges feltételek megteremtődtek, így a növekedés felgyorsulhat. De ugyanakkor vannak a különbségek és léteznek kockázatok.

Az egyik különbség a jelenlegi és az akkori helyzet között, hogy most azt hisszük, hogy sokkal jobban tudjuk, mi az, ami működik a posztoszocialista gazdaságban, és miért, illetve mi az, ami nem, és miért. Ugyanakkor megmarad a kockázata annak, hogy uralkodóvá válik az a helytelen feltételezés, miszerint a felszabadított piaci erők maguk véghezviszik a fejlődést, bár már tudnunk kellene, hogy ez nem igaz. Ebből következik, hogy a kormányok egészséges fejlesztési stratégiájának és a nemzetközi közösség bölcs közreműködésének – beleértve a hivatalos és a civil szervezeteket is – támogatnia kell a piaci erőket.

Következő különbség a múlt és a jelen között, hogy az új évszázad kezdetén már minden átalakuló gazdaság növekszik. Így a kérdés már nem az, hogy hogyan vessünk véget a recessziónak és a válságnak, hanem az, hogy hogyan gyorsítsuk fel a növekedési ütemet, illetve hogyan tartsuk fenn a lehető legmagasabb szinten, a lehető leghosszabb ideig. Folyamatos kihívást jelent, hogy hogyan hajtsuk végre mindezt a születő posztszocialista piac és demokrácia specifikus intézményi és politikai környezetében. Ezen specifikus tényezők figyelmen kívül hagyása jelenti a második kockázatot.

Az első évtizedben gyakorolt gazdaságpolitikák nagy részben az úgynevezett Washingtoni Konszenzusból eredeztethetők, bár ezeket a strukturális reformokat egy másik kihívás megválaszolására tervezték (*Williamson*, 1990 és 1997). Ennek ellenére a posztszocialista országokban ez a gazdaságpolitika nagymértékben meghatározta a strukturális reformok irányát és a változások folyamatát (*Stiglitz*, 1998). Az átalakulás folyamatának ugyanakkor jelentős ellentétes irányú hatása volt. Az alkalmazott politika nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket, és ez alternatív megoldások kereséséhez vezetett (*Kolodko – Nuti*, 1997). Amint a posztszocialista piacok fejlődtek, úgy jelentkeztek újabbnál újabb problémák, gondok és kérdések. Az ezekre adott válaszok különbözőek voltak, és új megközelítések fejlődtek ki. Miután számos következtetés és gazdaságpolitikai opció látott napvilágot, tíz fő politikai következtetést kell itt közzétennünk (*Kolodko*, 1999a).

Először, az intézményi háttér a legfontosabb tényező a gyors és tartós növekedés elérése szempontjából. Az intézményi háttér a kormány által irányított, előre megtervezett – és nem spontán vagy véletlenszerű – folyamatban kell megteremteni. Azokban az országokban, ahol a kormány kellőképpen elkötelezett volt az intézményépítésben, a kilábalás hamarabb következett be, a növekedés tartósabb volt, és jobbak a fenntartható fejlődésre vonatkozó kilátások. Azokban az országokban, ahol kormány az új intézmények spontán megjelenésére számított, nem voltak képesek ezen komplex folyamatok megfelelő kezelésére, és lemaradtak mind az átmenet, mind a reálgazdasági növekedés tekintetében. Az intézményépítésnek fokozatosan kell végbemennie. A folyamatot érő külső tényezők hatásait folyamatosan nyomon kell követni, és az alkalmazott politikát ennek megfelelően rendszeresen igazítani és korrigálni kell. Nem szabad a torz piacgazdaságok tapasztalataiból kiindulni, inkább meg kell értenünk a fejlődő posztszocialista gazdaságok sajátosságait. Ez különösen igaz a privatizáció és a tőkepiacok fejlődése tekintetében.

Másodsor, a költségvetés mérete kevésbé fontos, mint a kormánypolitika minősége és az, hogy milyen módon hajtják végre a változtatásokat (*Tanzi*, 1997). Az átalakuló gazdaságokban a költségvetési rendszer mélyreható átstrukturálása sokkal fontosabb, mint az újraelosztás méretének csökkentése. A fiskális transzfereket a nem kompetitív szektorok felől az intézményépítés (beleértve a szükséges viselkedési és kulturális változtatásokat) felé és az emberi tőke és az infrastruktúra felé irányuló befektetésekbe kell átcsoportosítani. A kormányzati kiadások megkurtításán keresztül a költségvetés méretének csökkentésére vonatkozó kísérletek többet érhetnek, mint használnak az átmeneti recesszióból való kilábalás, illetve a gyors és fenntartható növekedés szempontjából. Még akkor is, ha azt valljuk, hogy a kis költségvetés jobb, mint a nagy (ami általában igaz is), a méretcsökkentés gazdasági visszaeséshez és az életszínvonal csökkenéséhez vezethet. A kiadásokat nem szabad pusztán a költségvetési prudencia illúziója miatt csökkenteni, inkább át kell strukturálni azokat.

Harmadszor, amennyiben az intézményszervezést figyelmen kívül hagyják, és az spontán folyamat, illetve a liberalizált piaci erők tárgyává válik, akkor intézményi vákuum keletkezik és „informális intézményesedés” megy végbe. A korrupció és a szervezett bűnözés terjedése az informális intézményesedés extrém példái. Ez a két legsú-

lyosabb probléma azokban az országokban, ahol a liberalizáció és a privatizáció gyenge kormányzat alatt ment végbe. A kormányok néha azért gyengék, mert túl nagyok, de az átalakuló gazdaságokban gyakran azért gyengék, mert túl hamar csökkentették a költségvetést, mielőtt a fejlődő piac és a civil szervezetek képesek lettek volna az állam megfelelő funkcióit átvállalni. Még akkor is, ha a méretcsökkentés célja a fiskális újraelosztás arányának annak érdekében történő csökkentése, hogy serkentsék a tőkeképződést, és így a befektetéseket és a növekedést, nem szabad figyelmen kívül hagynunk azt a tényt, hogy az informális intézményrendszer elleni harc fiskális értelemben is igen költséges. Az idő előtt, vagy túl kíméletlenül csökkentett költségvetés esetleg nem elég erős ahhoz, hogy sikeresen fellépessen ebben a harcban, így a fekete piac gyors növekedésbe kezdhet, míg a „fehér” gazdaságban a problémák tovább halmozódnak. Így a profit a feketegazdaságban halmozódik, míg a fehérgazdaságban a jövedelmek csökkennek. Ezáltal, egy, a költségvetés és a társadalompolitika szempontjából számos negatív következménnyel járó, politikailag fenntarthatatlan folyamat során a profit „privatizálódik”, míg a veszteség „szocializálódik”.

Negyedszer, az átalakuló gazdaságokban a politikának meg kell céloznia a jogrendszer oly módon történő átalakítását és korszerűsítését, hogy az a piaczgazdaságot szolgálhassa. Az új törvények megalkotása és bevezetése – kereskedelmi és adózási jogszabályok, tőkepiaci szabályozások, a tulajdonjogok védelme, a trösztellenes törvények, a bankfelügyelet, a fogyasztóvédelem és a környezetvédelem – nagyon fontos és illene őket gyakorlatba helyezni, mielőtt az állami vagyont teljes mértékben privatizálnák. A piaczgazdaság szempontjából megfelelő jogrendszer kialakítása ügyének jóval előbbre kellene kerülnie a nemzetközi szervezetek listáján. Ennek fontosabb és sürgősebb ügynek kell lennie, mint a kereskedelem liberalizációja és a privatizáció, mivel az utóbbiak csak akkor járulhatnak hozzá az egészséges növekedéshez, ha az előbbi biztosítva van.

Ötödször, a posztszocialista gazdaságokban végbemenő deregulációnak nélkülözhetetlen része a feladatok egy részének a központi kormányzattól a helyi kormányzatoknak történő átadása. Ez azt jelenti, hogy bizonyos mértékű decentralizációra szükség van az államháztartásban, és a helyi önkormányzatok nagyobb fiskális autonómiát kell, hogy élvezhessenek. A központi kormányzat feladatainak helyi szintre történő delegálása az önkormányzatok szerepének erősítésével kell, hogy párosuljon. A fokozatos intézményépítés szempontjából elengedhetetlen, hogy a kormányzat két szintjét egyetlen entitás két részének tekintsék. Ha az önkormányzatok nem erősödnek meg, miközben a központi költségvetés csökken, akkor az egészséges piaci erők nem kaphatnak támogatást az új intézményi környezettől és a liberalizáció és privatizáció kevésbé javítja a tőkeallokációt, illetve a hatékonyságot.

Hatodszor, a civil szervezetek fejlődésének fel kell gyorsulnia. Jelentősebb nemzetközi technikai és pénzügyi támogatást kell juttatni a civil szervezetek megerősítését célzó erőfeszítésekhez. Az állami és a magánszektor mellett ezek a szervezetek a piaczgazdaság és a polgári társadalom nélkülözhetetlen harmadik pillérét alkotják. A közélet különböző területein aktív civil szervezetek széles köre szükséges az állam és a társadalom között folyamatosan fennálló feszültségek enyhítésére. A bővülő magánszektor egyedül nem tudja kellőképpen kitölteni ezt az űrt. A közélet bizonyos területei sem az államra, sem a vállalkozásorientált magánszektorra nem támaszkodhatnak. A civil szervezetek által biztosított intézményi infrastruktúra nélkül a sikeres rendszerváltás és a gyors minőségi növekedés még problematikusabbá válik, a posztszocialista nemzetek még gyerekcipőben járó piaczgazdasága és demokráciája nem tud kellőképpen fejlődni, az átalakulás nem megy végbe maradéktalanul.

Hetedszer, a jövedelempolitika és az egyenlő növekedés nagyon fontos feltétele a fenntartható növekedésnek, és így az átalakulás teljes sikerének. Mivel az átalakulás

kezdeti időszakában az egyenlőtlenségek növekedése elkerülhetetlen, az államnak – fiskális és szociálpolitikai eszközeivel – aktív szerepet kell játszania a jövedelem-egyenlőtlenségek kezelésében. Egy bizonyos határon túl a jövedelemdiszparitások akadályozzák a gazdasági tevékenység bővülését, késleltetik a kilábalást és lassítják a gazdasági növekedést. A jelentős aránytalanságok gátolják a kritikus intézményi és strukturális reformokat.

Nyolcadszor, a posztszocialista országok piacgazdaságba vezető átmenete a világméretű globalizációs folyamat kontextusában megy végbe. Így a világgazdaságba való integrálódás nélkülözhetetlen része a folyamatnak. Ezt óvatosan kell kezelni. Különös figyelmet kell szentelni a rövid lejáratú tőkeáramlás liberalizációjának. A folyamatot csak a fiskális és a monetáris hatóságok ellenőrzésével és a nemzetközi pénzügyi intézmények támogatásával lehet sikeresen végrehajtani. Jobb később liberalizálni a tőkepiacokat, mint idő előtt. Előbb az intézményépítéssel kell megfelelően előrehaladni és a stabilizációval egyensúlyt kell teremteni. Csak ekkor kellene a pénzügyi piacokat fokozatosan liberalizálni. Másképp a fiatal és fejlődő demokráciák lakossága nem támogatja a piaci mechanizmusok bevezetését vagy a világgazdasági integrációt, és akár ellenségessé is válhat ezen folyamatokkal szemben.

Kilencedszer, a nemzetközi szervezeteknek nemcsak a globalizációt, de a regionális integrációt és együttműködést is támogatnia kell. A gyors és tartós növekedés feltétele az export bővülése, mely részben az erős regionális kapcsolatok függvénye. Ehhez meg kell teremteni az intézményi hátteret export-import bankok, árutőzsdék, hitelgarancia cégek stb. létrehozásával. Ennek kellene az EBRD direkt hitelnyújtáson és technikai segítségnyújtáson alapuló intézményépítési törekvéseinek középpontjában állnia. A piaci infrastruktúrának ez a része igen alulfejlett az átalakuló országokban, és a regionális kereskedelem, illetve a határon túli működőtőke-befektetések lemaradásban vannak a többi folyamathoz képest. Ami a fenntartható növekedés motorjaként kéne, hogy funkcionáljon, az jelenleg inkább akadályt jelent.

Tizedszer, a Bretton Woods-i intézményeknek át kellene gondolniuk az átalakuló országok irányában követett eddigi gyakorlatukat. Míg az IMF-nek a pénzügyi fizetőképességet, a valutakonvertibilitást és a fiskális, illetve monetáris stabilizációt kellene hangsúlyoznia, a Világbanknak elsősorban a kiegyensúlyozott növekedésre és a fenntartható fejlődésre kellene koncentrálnia. A gazdaságpolitika e két területe gyakran hadilábon áll egymással. A döntéshozók gyakran felcserélik a gazdaságpolitika céljait az eszközeivel, annak érdekében, hogy a hosszú távú növekedéssel és fejlődéssel szemben a rövid távú stabilizációt részesítsék előnyben. A döntéshozóknak nem szabad csak a stabilizációs politikára támaszkodniuk, hanem meg kell keresniük a megfelelő egyensúlyt a stabilizációs politika és a közép-, illetve hosszú távú fejlesztési stratégiák között. A fiskális és a monetáris politikát kell alárendelni a fejlesztési stratégiának és nem fordítva. A Világbank társadalmi-gazdasági fejlődésre vonatkozó kritériumai legalább olyan fontosak, mint az IMF fiskális és monetáris kritériumai. Az egyik szemünkkel mindig figyelniük kéne, hogy a pénzpolitikának milyen hatása van a növekedésre, a tőkeallokációra, a jövedelemelosztásra és a szociális hálóra.

Ahogy a feltételek változnak és újabb kihívások jelentkeznek, a gazdaságpolitikai elveket a jövőben is felül kell vizsgálni. Folyamatosnak kell lennie a fenntartható és gyors növekedést elősegítő gazdaságpolitikáról szóló konszenzusra való törekvésnek. Különösen, mivel adott a felzárkózás lehetősége. Ilyen esélyt nem szabad elszalasztani.

Hivatkozások

- Alesina, Alberto* [1997]: The Political Economy of High and Low Growth. In: Boris Pleskovic – Joseph E. Stiglitz (eds), Annual Bank Conference on Development Economics 1996. Washington, D.C., World Bank, 217–37.
- Bauer, Tamás* [1978]: Investment Cycles in Planned Economies. *Acta Economica*, xxi, March, 243–60.
- Blejer, Mario I. – Marko Skreb* (eds.) [2000]: *Transition. The First Decade*, Kluwer Academic Publishers (forthcoming).
- Borensztein, Eduardo – Peter J. Montiel* [1991]: Savings, Investment, and Growth in Eastern Europe. In: Georg H. Winckler (ed.): Central and Eastern Europe Roads to Growth, Washington, D.C., International Monetary Fund and Austrian National Bank, 153–87.
- Cohen, Daniel* [1998]: The wealth of the world and the poverty of nations. Cambridge: Massachusetts 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, 60.
- Fischer, Stanley – Ratna Sahay – 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 – nierównowaga – 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 – 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, D.C., 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 – Sanjeev Gupta (eds.): *Economic Policy and Equity*. Washington, D.C., 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. – Walter W. McMahon* [1987]: Stagflation and Shortageflation: A Comparative Approach. *Kyklos*, XI, 2, 176–97.

- Kolodko, Grzegorz W. – 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, János* [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, D.C., World Bank.
- Montes, Manuel – 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. – 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]: Poland'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 – 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, D.C., Institute for International Economics.
- Williamson, John* [1997]: The Washington Consensus Revisited. In: Louis Emmerij (ed.): Economic and Social Development into the XXI Century. Washington, D.C., Inter-American Development Bank.
- World Bank [1997]: Global Economic Prospects and the Developing Countries, Washington, D.C., World Bank.

Állami szerepvállalás az információtechnológia elterjesztése és szabályozása terén Japánban

BERÉNYI JUDIT

*Japán – noha a teljes, valamint az egy főre jutó GDP-t tekintve az Egyesült Államok mögött a világ második legnagyobb gazdasági ereje – az infokommunikációs eszközök használatát, azok elterjedtségét tekintve, valamint az e szférával kapcsolatos kiadások terén a kilencvenes évek nagy részében sokkal kedvezőtlenebb helyzetet foglalt el, mint az USA. Ez a tény annál is meglepőbb, mivel Japán a világ második tudományos és technológiai hatalma, s a japán elektronikai termékek világszerte az élvonalban vannak. A cikk azt a folyamatot vizsgálja fel, ahogyan a japán kormány a kilencvenes évtized második felétől számos program és konkrét intézkedés révén felgyorsította az infokommunikációs technológiának a gazdaságban és társadalomban történő széles körű elterjesztését. Végezetül néhány számunkra is tanulságot szolgáló megoldásra, módszerre is felhívjuk a figyelmet.**

Relatív lemaradás – okok és következmények

Japánban az infokommunikációban tapasztalható relatív lemaradás elsődleges oka minden bizonnyal a kilencvenes évtizedben a japán gazdaságot sújtó elhúzódó receszió, a beruházások általános visszaesése. Egy nemzetközi felmérés és elemzés¹ szerint azonban más specifikus tényezők is közrejátszottak. (Erről a későbbiekben lesz szó.) Az évtized utolsó harmadában számottevő előrehaladás történt e téren, s az említett felmérés 1999-ben már azt tartalmazza, hogy a vállalati kommunikációban használt új technológiák elterjedtségét tekintve Japán behozta hátrányát az USA-val és a legfejlettebb nyugat-európai országokkal szemben: így az e-mail használata a vállalati szektor 79 százalékában jellemző, s ez mind a belső, mind a kifelé történő kommunikációt érinti.²

* A cikk a szerzőnek a KOPINT–DATORG-ban a Miniszterelnöki Hivatal megrendelésére összeállított „Az infokommunikáció kormányzati irányításának nemzetközi tapasztalatai” című kötetben megjelent országtanulmánya alapján készült.

¹ Moving into the Information Age.

An International Benchmarking Study, 1999 (www.isi.gov.uk).

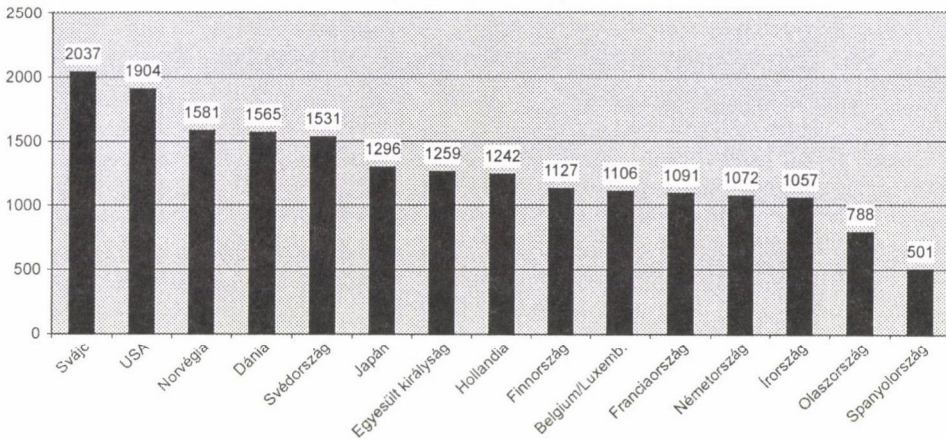
² Az elemzés találoán utal arra, hogy az e-mail gyors népszerűvé válásában nagy szerepe van annak, hogy mint kommunikációs forma tökéletesen illik a japán sajátosságokra: a belső (vállalaton belüli) információtovábbításban az e-mail formalitása jól idomul a japán hierarchikus rendszerhez, míg a kifelé (külföldre) történő kommunikációban a telefonnal szemben az a fő előnye, hogy a japán emberek angol tudása (megértése) jobb írásban.

Berényi Judit, a KOPINT–DATORG Rt. tudományos kutatója.

Az internet-hozzáférésben is utolérte, sőt részben meghaladta a szigetország a többi fejlett országot. 1999-ben a vállalatok 78 százaléka rendelkezett internetkapcsolódással, amiben nagy része volt annak, hogy gyorsan megjelentek a japán nyelvű internettartalmi leírások, áthidalva az angolnyelv-tudásbeli hiányosságokat. A japán kormány ösztönzése azt eredményezte, hogy az államigazgatás regionális szintjein, az adminisztratív irányításban és az információtovábbításban is fokozottan elterjedt az új elektronikai eszközök használata: míg 1996-ban csak az önkormányzatok 18 százalékának volt saját honlapja, 1999-re már mindegyik rendelkezett azzal.

1. ábra

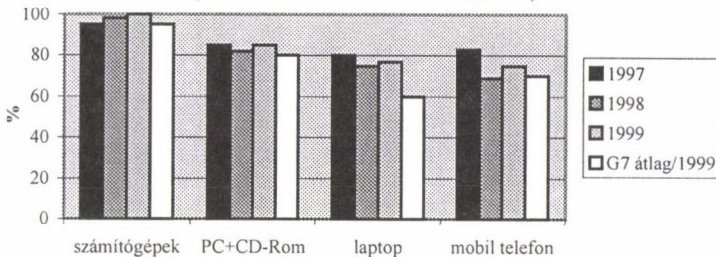
Az információs és kommunikációs technológiára fordított kiadások 1999-ben
(1 főre, euróban)

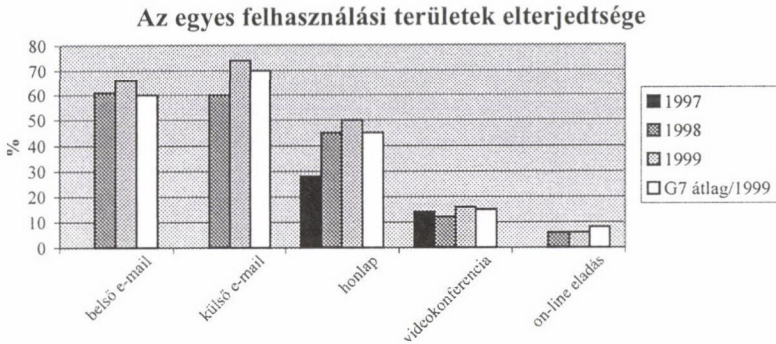


Forrás: Internationale Wirtschaftszahlen. Köln, 1999.

2. ábra

A vállalatok eszközellátottsága
(az összes vállalat százalékában)





Forrás: lásd az 1. lábjegyzetet.

A kétségtelen előrelépés ellenére – a nemzetközi felmérés szerint – a japán vállalati szférában még most is az üzleti élet mindennapi ügyintézésében a cégek alig 30 százaléka veszi igénybe legalább az esetek 75 százalékában az infokommunikációs technológiát. Az okok között itt lép be a korábban jelzett, szinte teljesen humán specifikum: a japán vállalatvezetői réteg nagy része – idős kora miatt – csak korlátozottan ismerte fel az infokommunikációs technológia jelentőségét, s nem építették bele a vállalati stratégiába. Egy másik korlátozó humán tényező az infokommunikációs technológia iskolai oktatásának hiányossága: az állami iskolák tanárainak csupán 20 százaléka képes számítógépes oktatásra, s csak kevés iskolának van internetcsatlakozása. A későbbiekben bemutatandó átfogó infokommunikációs kormányzati stratégiának éppen ezért fontos része az emberierőforrás-fejlesztés alapjának, az oktatásnak ilyen irányú radikális átalakítása.

A modernizációs programok fókuszában az információs technológia

A szigetországban az infokommunikációs technológia elterjedtségének viszonylagos lemaradásában nagy szerepe volt annak is, hogy – mint a kilencvenes évek utolsó harmadában keletkezett több program önkritikusan megállapítja – a japán kormány nem teremtett megfelelő üzleti környezetet, kereteket, nem rajzolódt ki egyértelmű kormányzati stratégia, és ez bizonytalanná tette a vállalatokat.³ Magában a kormányzatban mint potenciális fő felhasználóban, megrendelőben és szolgáltatóban is megkésve alakították ki az államigazgatási infokommunikációs technológiastراتيجiáját.

Kétségtelen tény azonban, hogy már 1985-ben a telekommunikációs szektor liberalizálásával és az NTT (Nippon Telephone and Telegraph, azaz a „japán MATÁV”) privatizációjával megtörtént az első jelentős lépés, amely elősegítette a versenyhelyzet kialakulását a korábban teljesen monopolizált telekommunikációs piacon. Ezt ma „első infokommunikációs reform”-ként tartják számon.

Bár a gazdaság és a társadalom egészét átfogó tervek megkéstek, azonban az évtized közepétől egy-egy részterületen, ahol – jórészt a nemzetközi kapcsolódások miatt – az állami szabályozás hiánya ellenére is terjedni kezdtek az infokommunikációs tech-

³ Japán gazdaságában a fejlődés irányvonalának kialakításában hagyományosan meghatározó szerepet játszottak a kormányzati, s konkrétan a nemzetközi kereskedelmi és ipari minisztériumi (MITI) „víziók”, amelyekhez mindig konkrét pénzügyi támogatások kapcsolódtak.

nológiával összefüggő termékek és üzleti szolgáltatások, célszerűnek látszott, hogy az állam fejlesztési támogatások révén „belelásson” az új folyamatokba. Ennek elsődleges terepe az elektronikus kereskedelem (e-commerce, azaz e-kereskedelem), ahol az 1995. pénzügyi évtől a Kereskedelmi és Ipari Minisztérium (közkeletű rövidítéssel a MITI) több ún. kísérleti tervet (pilot projects) is finanszíroz. Abban az évben a pótköltségvetésből 32 milliárd jent (300 millió dollárt), 1998-ban 40 milliárd jent (524 millió dollárt)⁴ különítették el az elektronikus kereskedelem támogatására. A legfrissebb OECD-tanulmány (OECD Information Technology..., 2000) szerint 1999 végéig 26 vállalkozói (ún. business to business) és 19 vállalat-fogyasztó közötti kísérleti tervet hoztak létre a minisztérium közreműködésével, amelyekben termelő, elosztó, szolgáltató és hitelkártya-üzletági vállalatok egyaránt részt vesznek, s összességében mintegy 350 cégre és félmillió fogyasztóra tehető a hatáskörük.

Míg az e-kereskedelem a magángazdaság egyik fő kitörési szférája, és ily módon adhat lendületet a gazdaság jelentős részének, az államigazgatás – a közületi szféra megrendelése és szolgáltatásai révén – mind közvetve, mind közvetlenül ösztönzi az infokommunikációs technológia elterjedését, ami szintén gazdaságélénkítő szerepet játszik. Ennek felismerése 1995-ben fogalmazódott meg az ötéves „Államigazgatás számítógépesítést elősegítő tervben”, amelynek kezdeményezője a MITI volt.

Az előzőekben említett, az évtized szinte egészét jellemző gazdasági recesszió előbb késleltette, majd a kilábalás útjának kidolgozásában érveket és impulzust adott ahhoz, hogy a gazdasági fellendülés motorjává az infokommunikációs technológiával összekapcsolódó ágazatok (termékek), valamint tevékenységek (szolgáltatások) váljanak. Az infokommunikációs technológia elterjesztése így nemcsak (és nem is elsősorban) célként, hanem az „új ipari és társadalmi fellendülés” eszközeként vált a kormányzati gazdaságpolitika alapjává. Ezt a koncepciót első alkalommal átfogóan, de inkább elvi szinten az 1997 májusában megfogalmazott „A gazdaságszerkezeti reform akcióterve” tartalmazza, amely 2001-ig jelölte ki a „fejlett információs és telekommunikációs társadalom” megalapozásának időszakát. Ebben kifejezésre juttatták azt a célt, hogy megfelelő kormányzati intézkedések és a magánszféra kezdeményezése révén Japán telekommunikációs és információs rendszerét világszerte fejlesszék. A koncepcióban az elektronikus kereskedelem, az egészségügy és a jóléti szféra kiemelt helyet kapott.

Nyilvánvalóan nem csupán e dokumentum közzétételének következménye, hanem a fejlett világban felgyorsuló folyamatok szükségszerű részeként a japán magángazdaságban – mind a vállalati, mind a lakossági szférában – előretört az infokommunikációs technológiával összefüggő eszközök használata és szolgáltatások nyújtása. A vállalatok maguk is keresték az utakat, amelyek kivezetnek a gazdasági válságból. Nem véletlen, hogy az évtized utolsó éveiben a csekély gazdasági növekedés belgazdasági támaszaivá az infokommunikációs technológiával összefüggő ágazatok váltak. (Az 1999 végén, 2000 elején tapasztalható tőzsdei boom is elsősorban az elektronikai és távközlési ágazatot jellemzi, ezek a szektorok a tőzsdén jegyzett vállalatok tőkeértékének közel harmadát fedik le, míg a GDP-hez való hozzájárulásuk alig 5 százalék.)

1997–1999 között egymást követték (és részben átfedték) a különböző átfogó és egy-egy kiemelt részterületet megcélzó kormányzati tervek, koncepciók. Ezek a következők.

1. 1997. december végén adták közre a „Közigazgatás számítógépesítése alaptervének módosítása” című dokumentumot, amelynek értelmében az 1998. pénzügyi év végéig (azaz 1999. március 31-ig) a kormányzati információáramlás lehető legszélesebb körét elektronikus úton kell lebonyolítani, minden nyilvános statisztikát elektronikus

⁴ A jent dollárfolyama: 1995: 94,05, 1998: 130,91.

formában hozzáférhetővé kell tenni a lakosság számára. Ezzel megnyitották az utat az ún. „elektronikus kormányzat” felé.

2. 1997 közepén a miniszterelnök által vezetett Telekommunikációs társadalom központja megalakított egy munkacsoportot, amely 1998-ban nyilvánosságra hozott két középtávra szóló dokumentumot: „A fejlett információs és telekommunikációs társadalom előmozdításának alapelvei”-t, valamint az „Elektronikus kereskedelem fejlesztésének japán kezdeményezése” című jelentést. A dokumentumok három fő elvet rögzítenek:

- a fejlesztésben, elterjesztésben a magánszektoré a vezető szerep,
- a kormány feladata a kedvező gazdasági feltételek megteremtése,
- a globális konszenzusra (harmonizációra) való törekvés kinyilvánítása.

3. Az előbbi területtel összefüggésben 1997-ben a MITI nyilvánosságra hozta a „Digitális gazdaságok korszaka felé” című koncepcióját, amelyben rögzíti azokat a fő elveket és azokat az államigazgatási feladatokat, amelyeket követni, illetve megoldani kell az elektronikus kereskedelem fejlesztésével és elterjesztésével kapcsolatban. A hagyományos gazdasági szabályoknak (jogrendszer, kereskedelmi gyakorlat stb.) egy része jelenlegi formájukban már nem alkalmazható, illetve kiegészítésre szorul a digitális gazdaság korszakában, s egyes esetekben újakat kell alkotni.

4. A legátfogóbb terv, amely a 21. századra kitekintő gazdasági-társadalmi alapdokumentumnak tekinthető, az 1998-ban közzétett „Az Infokommunikációs vízió 21” (angol címe: Vision 21 for Info-Communications). Ez igényességét tekintve – az iparban, szolgáltatásokban és a társadalom széles területein várható és követendő tendenciákat, a fejlődés-fejlesztés irányainak megjelölését illetően – rokonítható a korábbi nagy korszak- és szerkezetváltást megelőző és előmozdító japán kormányzati „víziókkal”.⁵

Ebben a dokumentumban fogalmazódik meg a legpregnansabban, hogy Japán számára a kilencvenes évek végén miért vált különösen fontossá, hogy intenzíven bekapcsolódjék az infokommunikációs átalakulásba: a hagyományos, korábban „vivő” ágazatok „túlérétté” váltak, s mindinkább elhatalmasodnak a kedvezőtlen üzleti környezet megannyi negatív gazdasági-társadalmi következményei. Szükség van tehát arra, hogy új növekedéshordozó ágazatok váltsák fel a régieket, s ezek hatása idővel átterjedjen más területekre, üzletágakra is. Az infrastruktúrahálózatok fokozatos kiépítésével új tevékenységek jöhetnek létre, a munkaerő elhelyezkedésével és a közlekedési költségekkel kapcsolatos megtakarítások révén a vállalatok javíthatják termelékenységüket, ami a profit növekedését, s új beruházásokat eredményez. A telekommunikációs szolgáltatások terén a verseny árcsökkenést eredményez, ami hozzájárul a japán ipari környezet egyik alapvető problémájának, a magas működési költségeknek a mérsékléséhez. Ezek a folyamatok megteremthetik a japán ipar újabb, a következő század elejétől dinamikussá váló korszakának az alapját.

A későbbiek során jórészt ez a dokumentum képezi az alapját a japán infokommunikációs stratégia egésze és egyes részterületei ismertetésének.

5. A következő század infrastruktúrájának megteremtését készíti elő az Új generációs hálózat (Next Generation Network) munkacsoportja, amely 1999 közepén publikált jelentésében megfogalmazta az e hálózattal szembeni követelményeket, s ezzel kapcsolatban az állam és a magánszektor feladatait: az új szolgáltatásokat, a releváns állam-

⁵ Érdekességként megemlítendő, hogy a dokumentum „gazdája” a Posta és Távközlési Minisztérium (MPT), illetve a Telekommunikációs Tanács, noha témájában és kihatásában jóval túlmegegy ezen a szűken vett területen. Ez jelezheti, hogy a MITI korábbi átfogó szerepét a „digitális gazdaságban” a Posta és Távközlési Minisztérium veszi át.

igazgatási feladatok végrehajtását. A Posta és Távközlési Minisztérium keretén belül működő munkacsoport folyamatosan kidolgozza majd a szükséges szabályozási ajánlásokat, amelyek – megfogalmazásuk szerint – az Új generációs hálózat (Next Generation Internet – NGI) társadalmának 21. századi kialakulását segíthetik elő.

6. Az 1999 augusztusában publikált akciótervben, „A 2000. pénzügyi év infokommunikációs politikájának fő irányelvei” című dokumentumban nem csupán rövid távú, hanem 2010-ig szóló feladatokat is felvázoltak. A kormányzati intézkedéseket három fő célkitűzés köré csoportosítják:

– A 21. századi növekedés alapjainak megteremtése: ennek része kell, hogy legyen az információs technológia és a telekommunikáció széles körű elterjesztése a munkahelyeken, az otthonokban és az államigazgatásban egyaránt,

– új iparágak és munkahelyek teremtése: új ágazatok és foglalkoztatási lehetőségek teremtése érdekében az ún. infokommunikációs kockázatitőke-vállalkozások (venture business), s a kutatási-fejlesztési tevékenység támogatása,

– valamennyi állampolgár számára megteremteni az információs társadalomban való részvétel lehetőségét: az informatikai tudásszint (information literacy) növelése annak érdekében, hogy a társadalom valamennyi tagja (idősek, hátrányos helyzetűek egyaránt) részesülhessen az infokommunikációs technológia elterjedésének előnyeiből.

A kormányzati intézkedések arra irányulnak, hogy a fenti elvek alapján – az egyes minisztériumok és egyéb államigazgatási szervek összehangolt támogatása révén – a 2002. pénzügyi évre 6,5 ezer milliárd jenne bővüljön az infokommunikációs technológiai piac, s egyben 420 ezer új munkahelyet alakítsanak ki.

A kormányzat azt is feladatának tekinti, hogy a közvélemény számára jól *kommunikálja, azaz megértesse*, mit jelent számára a digitális korszak. Elsősorban arra törekszik, hogy ne szakadjon szét a társadalom, hiszen a számítógép, az internet használatát ismerő, mobiltelefonnal rendelkező, az elektronikus kereskedelem előnyeit már élvező rétegek mellett a társadalom szélesebb körére is ki kell terjeszteni az ismereteket s a szolgáltatásokat. Elsősorban az államigazgatás különböző csatornáinak elérése és szolgáltatásainak használata azok a területek, amelyeket mindenki számára hozzáférhetővé kell tenni, ennek *előnyeiről meg kell győzni és használatára meg kell tanítani* a lakosság lehető legszélesebb körét. Az előzőekben (a 4. pontban) említett 21. századi „vízió” egyik alapelve az, hogy világos képet, információkat kell adni a közvélemény számára az eddigi és a jövőben várható kormányzati lépésekről az infokommunikáció terén, mert ez garantálhatja részvételüket és aktív hozzájárulásukat. Az átláthatóságot és a kiszámítható kormányzati lépések fontosságát azért is kiemelik, mert az üzleti szféra beruházásai számára a megfelelő informáltság a kedvező beruházási környezet egyik összetevője.

Itt természetesen a kormányzatnak nem csupán kommunikációs feladatai vannak: az oktatás, az egészségügy, a közlekedés, a foglalkoztatás, a kis- és középvállalati szektor támogatása azok a területek, amelyekkel kapcsolatban az infokommunikációs átalakulással belépő új lehetőségekre és egyben kihívásokra, kockázatokra aktívan fel kell készíteni a lakosságot.

Állami finanszírozásban valósult meg a hálózatkiépítés, amely az egyetemi kutatás-fejlesztést szolgálja, az 1999 márciusában elkészült Gbps üvegszálás hálózat. A hálózat gerincét, a 10 ATM kapcsolódási pontot (Hokkaidótól Kjúsiúig) központi költségvetésből építették ki (51 milliárd jenért). A projekt részeként 5 helyen közös használatú K+F létesítményeket is létrehoztak, amelyeket infokommunikációs csúcstechnológiai kutatásaihoz az állami és a magánszféra egyaránt használhat, gyakorlatilag ingyen. 1997 óta felgyorsultak a – részben egymásra épülő – közép- és hosszú távú hálózatfejlesztések.

– 2001 végéig fejeződik be a korábbinál biztonságosabb ún. „új generációs internet”, amely ezerszer gyorsabb, mint a korábbi rendszer, s 2010-ig kell elkészülnie annak a hálózatnak, amely harmincezerszer nagyobb teljesítményű a jelenleginél.

– 2005-ig valósul meg a 10 000 kilométer kiterjedésű nagy teljesítményű üvegszálóoptikás „totális digitális hálózat”, amelynek megszakítás nélkül valamennyi korábbi hálózatot össze kell kötnie – ennek 20 százaléka 2000-ig elkészült.

– 2002 végéig építik ki az ún. ultragyorsaságú multimédiás kommunikációs rendszert, amelynek tizenötször gyorsabb lesz a jelenleginél.

– 2005 végéig befejeződik annak a szatellit mobil kommunikációs technológiának a telepítése, amelynek átviteli gyorsasága a jelenleginek nyolcszázszorosa.

Az új fejlesztéseket, azaz a hálózatkiépítést tekintve – a rendelkezésre álló dokumentumok alapján – az a kép rajzolódik ki, hogy az állam – megfelelő versenyfeltételek kialakításával – alapvetően a vállalati szféra feladatának tekinti ezt. A már idézett 21. századi vízióban leszögezik: az infokommunikációs infrastruktúra kialakítását a leghelyesebb a piaci mechanizmusokra bízni, azaz a tisztességes és hatékony verseny mellett megvalósuló vállalati részvételre. Azt is kifejti azonban, hogy az infrastrukturális beruházások általában hosszú időt vesznek igénybe, s célszerű, ha az infrastruktúra már hamarabb rendelkezésre áll, mint ahogy igény jelentkezik iránta – tehát szükséges a magánszféra beruházásainak állami ösztönzése. Ennek különböző pénzügyi (fiskális, azaz adókedvezményekben megvalósuló és kedvező feltételű hitelek nyújtásában megtestesülő) eszközei vannak. Különösképpen figyelembe veszik azt a tényt, hogy alapvető fontosságú az ország egész területének behálózása, s az egyes vidékek kedvezőtlen földrajzi adottságai, a földrengésveszély miatti biztonságos technológiák alkalmazása. Ezekben a speciális esetekben a vállalati beruházások külön kedvezményekben részesülnek.

Szabályozás

Az állami szerepvállalás egyik legfontosabb kerete az infokommunikációs technológia elterjedésével összefüggő szabályok kialakítása. Ezek számos területre vonatkoznak. Mivel itt jórészt a magángazdaság szférájáról van szó – mint ahogy az 1998-as „Alapelvek...”-ben is rögzítették: a kormány szerepe a megfelelő (új) szabályok megalkotásán kívül arra is ki kell terjedjen, hogy enyhítse, illetve megszüntesse a technológia elterjedésének útjában álló felesleges szabályozást.

– A *sztenderdizálás és szabványosítás* számos részterületre kiterjed. Ebben a vonatkozásban mind az országon belül az állam és a magánszféra érdekelt résztvevői között, mind nemzetközi szinten együttműködésre van szükség. Ez azért fontos, hogy a szolgáltatások és a hálózatok kapcsolódása biztosított legyen. Állami szinten ezeket a feladatokat a Japán Ipari Sztenderd Bizottság látja el, illetve ez a szervezet készíti el az

előterjesztéseket. Kiemelt terület az International Telecommunication Union (ITU) keretén belül folyó közös sztenderdizálásokban való részvétel. Ennek fő célja, hogy a lehető legkorábbi stádiumban („preventíven”) alakítsák ki az NGI (Next Generation Internet) és a GII (Global Information Infrastructure) szabványait.

– Megfogalmazódott, hogy szükségessé válik az egész fennálló jogrendszer felülvizsgálata az informatikai társadalom új jelenségei, lehetőségei és problémái nézőpontjából, s egy ún. „Cybertörvény” megalkotása is időszerű. Az új szabályozásnak részben a lehető legkedvezőbb feltételeket kell teremtenie az infokommunikációs technológia széles körű elterjesztéséhez, részben védeni kell a felhasználókat a káros, veszélyes jelenségekkel szemben:

- az alapkövetelmények rögzítésével meg kell akadályozni, hogy a kereskedelmi rádiócsatornák elterjedésével párhuzamosan ne süllyedjen a műsorkészítők törvényi és szakmai ismerete,

- az ún. „tartalomipar” és „tartalomszolgáltatás” széles körű lehetőségeinek biztosítása és ösztönzése mellett a copyright szabályokat e területen is be kell tartatni,

- a „hálózati bűnözés” összefoglaló névvel (antiszociális információk elhelyezése, fogyasztók megkárosítása, magánérdekek, illetve magánszféra megsértése) jelzett gondokat törvényileg kezelni kell, s itt kiemelt szerepe van az ifjúság védelmének,

- ez utóbbi körhöz tartozik két biztonsági probléma: a vírusok elterjesztésének elszennvedői számára előzetes és utólagos segítséget is nyújt 1998 óta a Posta és Távközlési Minisztérium által kezdeményezett Vírus Konzultációs Központ. A hálózatokhoz való hozzáférés biztonsága érdekében, illetve annak megsértése-feltörése (hackerek) ellen 1999 augusztusában törvényt alkottak.

Versenyhelyzet

Mint korábban említettük, a telekommunikációs piacon a verseny megteremtésének első lépése az NTT privatizálása volt, s egyidejűleg, a liberalizálás részeként szétválasztották a műsorközvetítő és a programkészítő szolgáltatások engedélyezését. Ez lehetővé tette, hogy újabb vállalatok lépjenek a piacra, ezáltal éleződött a verseny és mérséklődtek az árak. Az új technológiák elterjedése a versenyfeltételek további szélesítését tette szükségessé, ezt a kormányzat három régebbi törvény (köztük a Telekommunikációs Üzleti Törvény) felülvizsgálatával és módosításával biztosította.

– *Dereguláció:* az 1997-ben hozott törvény értelmében a piacra lépésnek már nem feltétele, hogy a vállalkozás korábban nagy telekommunikációs befektető volt-e. Ez megkönnyítette új, kisebb tőkeerejű cégek megjelenését.

– *Liberalizáció:* enyhítették a külföldi vállalkozások bejutásának korlátozását a japán telekommunikációs piacra: 1997-től a nemzetközi bérelt áramköröket össze lehet kapcsolni a nyilvános japán telefonhálózattal.

Külkapcsolatok

Japán számára két szempontból is fontos, hogy aktívan részt vegyen az infokommunikációs technológiával kapcsolatos nemzetközi intézményekben: egyrészt a fejlett országokkal együttműködve részt kíván vállalni a fejlesztésekben, a szabványok és a kereskedelem szabályainak kialakításában, másrészt a fejlődő országokban éppen csak megkezdődő infokommunikációs infrastruktúra kialakításában (beruházásaiban), az ezzel kapcsolatos képzés megszervezésében is vezető szerepre törekszik. Ez konkrétan az Asia-Pacific-Information Infrastructure (APII) elnevezésű terv mihamarabbi megvalósításában ölt testet.

A WTO keretén belül 1997 februárjában befejeződött tárgyalások és az ott elfogadott deregulációs, liberalizációs egyezmények a szigetországon belül is jelentős előrelépést hoztak a verseny terén, nem utolsósorban a külföldi beruházásokat sújtó korábbi megszorítások enyhítése révén. A 2000-ben kezdődő új tárgyalássorozat folyamán – amelynek célja multilaterális beruházási egyezmény (angol rövidítése: MAI) kidolgozása – Japán arra törekszik, hogy globális méretekben felgyorsítsa a piaci liberalizálást. Míg a fejlett országok esetében 2010-ig, a fejlődők számára 2020-ig jelölték meg a kereskedelem és a beruházások teljes deregulációját. Japán elsősorban az APEC-térségben (Asia-Pacific Economic Cooperation) működik aktívan közre e folyamat lehető leggyorsabb végrehajtása érdekében.

Az ITU (International Telecommunication Union) keretén belül Japán egyik fő célnak azt tekinti, hogy az országok kölcsönösen ismerjék el az infokommunikációs technológiatermékek (terminálok) technikai-minőségi tanúsítványait, amivel időt és költségeket takaríthatnak meg. A sztenderdizálás is jórészt az ITU keretén belül zajlik, a csendes-óceáni térségben pedig külön szervezetet hoztak létre e célra, az Asia-Pacific Telecommunity Standardisation Programme-ot (ASTAP), amelyben a japán Posta és Távközlési Minisztérium vesz részt.

A fejlett országok közötti együttműködés részeként 1995 óta több, a G7 országok gazdasági miniszterei által kezdeményezett, főként kutatási jellegű infokommunikációs technológiaprogramban vesz részt Japán, köztük az ún. Global Inventory, Global Interoperability for Broadband Networks (GIBN) elnevezésűben, az elektronikus könyvtárak rendszerének kidolgozásában és a kis- és középvállalatok globális piaca (Global Marketplace for SME) nevű programban.

Felismerve az interneten történő információáramlás jelentőségét, Japán bekapcsolódott az OECD-nek az illegális és káros információk ellen indított akciójába.

Az infokommunikáció állami intézményrendszere, az egyes intézmények szerepe és hatásköre

Mint az előzők során néhány utalás történt erre, Japán esetében a *Posta és Távközlési Minisztérium* tölti be az infokommunikációs technológia elterjesztésével kapcsolatos irányító és koordináló szerepet, az általa publikált dokumentumok messze meghaladják a technikai jellegű feladatokat. Ez nem zárja ki, hogy létrehozták a Telekommunikációs Társadalom Központját, amelyet a miniszterelnök vezet – jelezve az ügy súlyát. A napvilágot látott dokumentumok között a leginkább átfogónak tekinthető „Vision 21...” jelentőségét növeli, hogy egy országos elismertségű szakemberekből (professzorok, vezető üzletemberek, szakújságírók, érdekképviselői vezetők) álló bizottság is nevét és tekintélyét adta hozzá.

A gazdaság és a társadalom egyes területein a Posta és Távközlési Minisztérium mellett a MITI, valamint más kormányzati intézmények együttműködésével alakítják ki az infokommunikációs technológia elterjesztésének stratégiáját.

– Az infokommunikációs technológiával összefüggő állami kutatás-fejlesztés, valamint a sztenderdizálás terén egyértelműen a Posta és Távközlési Minisztérium játssza a vezető szerepet.

– 1999–2001 között az iskolai oktatásban az internethasználat fejlesztésének programját a Posta és Távközlési Minisztérium az állami *Számítástechnika-oktatási Központtal (CEC)* közösen hajtja végre, amelynek keretén belül 1050 iskolát kapcsolnak be egy nagy sebességű hálózatba. A program költségvetése 30 milliárd jen, amelyet az 1998. pénzügyi év pótköltségvetéséből különítettek el.

– A MITI több kísérleti terv keretén belül az egészségügy területén működik közre az infokommunikációs technológia bevezetésében, így például az egyes emberek kórtörténetét tartalmazó IC-kártyákat fejlesztettek ki, s a kórházak közötti biztonságos online kapcsolatok fejlesztését is támogatja.

– A regionális infrastruktúra fejlesztésében (Next Generation Internet Zone) részben a Posta és Távközlési Minisztérium, részben a MITI (a helyi közigazgatás infokommunikációs technológiával való ellátása) egyaránt nagy szerepet játszik.

– E két „csúcsmisztériumon” kívül természetesen minden minisztériumban folyik az államigazgatás digitalizálása, s számos bizottság, alapítvány, ügynökség kizárólagos vagy részbeni feladata az információs gazdaság feltételeinek megteremtése. Az intézmények között ki kell emelni a Tudomány és Technológiai Ügynökséget (STA – Science and Technology Agency), amely a K+F csúcshintézményének tekinthető.

Mit kapnak a gazdaság főbb szereplői az információs társadalomtól?

A kormányzati munka modernizációja

Mint korábban említettük, már 1995-ben megfogalmazódott az öt éves „Államigazgatás számítógépesítést elősegítő terv”, amelyet 1997-ben továbbfejlesztettek. Alapelveként megfogalmazódott, hogy potenciálisan az államigazgatás tekinthető az infokommunikációs technológia termékeinek első számú egyedi felhasználójának és a legnagyobb szolgáltatónak, s ezért meghatározó szerepe van az információfeldolgozás, -továbbítás és -felhasználás terén az új eszközök és csatornák széles körű bevezetésében. A „digitális kormányzat” Japánban a *központi és a helyi közigazgatás egységes kezelését* jelenti, a cél az, hogy helyi szinten is elérhetőek legyenek a központi intézmények, minisztériumok.

Az infokommunikációs technológia révén csökkenthetőek az államigazgatási szolgáltatások költségei, s egyúttal a lakosságnak a szolgáltatásokhoz való hozzájárása nagymértékben javítható. Az 1998-ban publikált „Alapelvek...” szerint a kormányzat a legkorszerűbb technikai eszközök és megoldások alkalmazásával, az érintett minisztériumok és szervezetek közös fejlesztő munkájával alakítja ki a közösségi szolgáltatások legfejlettebb információs és telekommunikációs rendszerét, amely számos területre, köztük a közigazgatásra, az egészségügyre, a közlekedésre is kiterjed. A dokumentum rögzíti, hogy a *kormányzati központi szervezetnek és a helyi hatóságoknak* széleskörűen és rendszeresen *együttműködve* kell ezeket a feladatokat megoldaniuk.

A helyi (városi, községi) közigazgatásban az infokommunikációs technológia elterjesztésével kapcsolatban kiadták az „Adminisztráció számítógépesítésének helyhatósági bevezetése elősegítésének irányai” c. dokumentumot, amelynek fő javaslatai a következők.

– Az internet használatának bevezetése a közigazgatási információk elérhetőségének javítása érdekében, valamint a statisztikai információk és közérdekű határozatok gyors megjelenítésének és hozzáférésének biztosításáért.

– Az állami intézményekben történő infokommunikációs technológiabevezetés részeként meg kell teremteni valamennyi információ sztenderdizálásának és digitalizálásának, az intézmények közötti információáramlásnak és -cserének a feltételét.

– Fel kell számolni vagy enyhíteni a regionális korlátozásokat, könnyíteni az okmánykitöltési procedúrákat.

– A digitálisan létrehozott dokumentumok eredetiségét, a küldő és a fogadó hitelességének biztosítását, a fizetések és a számlaadások digitalizálását lehetővé tévő rendszert kell bevezetni.

– Cél az ún. „egy-megálló” („one-stop”) *szolgáltatás* megvalósítása: létrehozni egy olyan országos hálózatot, ahol a lakosság terminálokon keresztül valamennyi helyi és központi közigazgatási intézményt elérheti és ügyeit lebonyolíthatja. (Ehhez Japán az USA-ban 1996-ban bevezetett 24 órán keresztül rendelkezésre álló WINGS – Web Interactive Network of Government Services – rendszert tekinti példának, de a kilencvenes évek végén már Malajziában és Szingapúrban is bevezettek hasonló rendszereket.) A cél az, hogy 2005-ig az ország bármely terminálján keresztül (tehát a háztartásokban lévő számítógépeken keresztül is) bármely napszakban bármilyen közigazgatási jellegű ügyet el lehessen intézni. Az ennek megvalósításához szükséges jogi, okmány- és eljárás-sztenderdizációk, hitelesítési feladatok állami szintű végrehajtására 2000 vége volt.

Első lépésként a *postahivatalokban* mint az országosan legelterjedtebb hálózat egy-égeiben hoznak létre önálló pultokat, ahol megfelelő technikai és személyi feltételek (konzultációs lehetőség) biztosításával megvalósítható a helyi és központi közigazgatási intézményekhez történő kapcsolódás és ügyintézés, s a helyhatóságok által kibocsátott IC-kártyák segítségével a szükséges ügykezelési díjfizetések is elintézhetőek.

– Biztosítani kell a kormányzati és a magánszektor infokommunikációs technológia használatának konzisztenciáját, figyelmet fordítva az elektronikus kereskedelem hazai és nemzetközi elterjedésére, ezen belül a fizetőeszközök digitalizálásának megoldására.

A lakossági szolgáltatások fejlesztése

A lakossági szolgáltatások fejlesztésének kérdései közül csak a legfontosabbakat említjük.

A humán erőforrások fejlesztése. Mint a bevezetőben említettük, a kilencvenes évek közepéig Japánban más fejlett országokhoz képest kisebb súlyt fektettek az infokommunikációs technológia használatának elsajátítására. Az „Alapelvek...”-ben ezért kiemelt szerepet foglal el az információtechnikai tudás (information literacy) elterjesztése, vagy más megközelítésben, az információtechnikai analfabetizmus leküzdése. Ennek érdekében a következő lépéseket, intézkedéseket határozták el:

– az információs környezet megteremtése az iskolákban (alap- és középfokon), az internet-hozzáférés biztosítása, az infokommunikációs technológiai eszközök bevonása az oktatási rendszer fejlesztésébe, az új generáció oktatására felkészült tanárok ki- és továbbképzése, az oktatási módszertannak a távtanítás irányába történő fejlesztése,

– az oktatási intézmények számára az internethasználati díjak mérséklése,

– valamennyi oktatási intézmény ellátása minden szükséges információs eszközzel és szoftverrel,

– a felsőoktatásban helyi hálózatok, míg az egyetemek közötti kapcsolatokra szatellit kommunikációs hálózatok megteremtése.

Az iskolai oktatáson kívül is szükséges a lakosság minél szélesebb körét bevonni az infokommunikációs technológia használatának elsajátításába, mert egyrészt így válnak képessé a már említett elektronikus közigazgatási szolgáltatások igénybevételére, másrészt – s ez talán a legfontosabb szempont – a munkaerőpiacon ez egyre inkább elengedhetetlen feltétel lesz. A tudás elterjesztését széleskörűen a 2005-ig megvalósítani tervezett ún. otthoni oktatási rendszer bevezetésével kívánják elősegíteni. A hálózaton keresztül biztosított oktatási anyagok és interaktív módszerek segítségével a legtávolab-

bi vidékeken élők számára otthonuk elhagyása nélkül biztosítani kívánják az infokommunikációs technológia használatának elsajátítását. Első lépésként 2000 végéig az oktatási anyag-hozzájuttatás rendelkezésre történő módján tesztelik a rendszer működését.

Foglalkoztatás. Az infokommunikációs technológia a foglalkoztatás terén új lehetőségeket, de egyben új problémákat is előidéz. Felmerül a munkaerő-kínálat és -kereslet jellege közötti meg nem felelés, amit az ipari szerkezet változása és az ezzel összefüggő vállalati átszervezések okoznak. Ezért válik szükségessé, hogy a munkaerő-(át)képzésben az infokommunikációs technológiaoktatás kiemelt szerepet kapjon.

Az infokommunikációs technológia, mint a japán ipar új „vivő” ágazata, új foglalkoztatási lehetőségeket fog teremteni: a „Vision 21...” dokumentum azt prognosztizálta, hogy 2010-re csaknem két és fél millió új munkahely keletkezik, ami az 1995-ben az autópárhuzon foglalkoztatottak számának (0,77 millió fő) több mint háromszorosa. Ugyanakkor – egy felmérés szerint – a vállalatok adminisztratív munkájuk egy részétől meg kívánják válni, illetve új tudást és tevékenységet várnak el tőlük. A munkavállalóknak ezért elementáris érdekük, hogy infokommunikációs technológiatudás-szintjüket növeljék.

Az infokommunikációs technológia elterjedése lehetővé teszi, hogy – a távoktatáshoz hasonlóan – megvalósulhasson a távmunka is. Mivel ez egyfajta társadalmi érdeket is képvisel, Japánban állami támogatást biztosítanak az ún. SOHO-programnak (small offices, home offices), ami részben a kisvállalkozások ösztönzésével és új munkahelyek teremtésével is összefügg. Társadalmi előnyét abban látják, hogy a távoli vidékeken is munkahelyeket hozhatnak létre, s egyben mérsékelhető a közlekedéssel járó teher.

Kisvállalatok és az infokommunikációs technológia

Az infokommunikációs technológiával kapcsolatos beruházások nagyságrendje szükségessé teszi, hogy az állam támogatást nyújtson a kis- és középvállalati szektor részére a technológia bevezetésére. Ennek részeként a *kis- és közepes méretű vállalatok* (amelyeket az évtized recessziója a leginkább sújtott) 1999 második felében a gazdaságélénkítő csomag részeként beruházásaikhoz egyrészt 20 ezer milliárd jen keretű állami hitelgarancia-vállalásban részesültek, másrészt számítógép-vásárlásaikat – bizonyos összeghatárig – az adózásakor jóváírhatják.

Sokkal nagyobb ösztönző hatása lenne annak, ha – az USA-hoz és a nyugat-európai országokhoz hasonlóan – közvetlen kapcsolat alakulna ki a kis- és középvállalatok és a kockázati tőke-piac között. A „Vision 21...” inkább csak elvárás-ként és óhaj-ként jelölte meg, hogy célszerű lenne, ha a magánmegtakarítások (private financial assets) intenzívebben áramlanának az innovatív kis- és középvállalatok befektetéseibe.

A kisvállalatok számára az infokommunikációs technológia elterjedése két területen, az ún. tartalomipar és tartalomszolgáltatás, valamint az elektromos kereskedelem terén nyújt új lehetőséget, ahol viszonylag kisebb tőkebefektetéssel, innovatív fellépéssel piacra juthatnak.

Elektronikus kereskedelem

Japánban, csakúgy mint más fejlett országokban, az e-kereskedelemnek fontos szerepet tulajdonítanak a gazdaság élénkítésében, a versenyképesség fokozásában. Ennek felismerését igazolja, hogy az egyik legkorábban megalkotott infokommunikációs technológiával kapcsolatos kormányzati dokumentum ezzel foglalkozott, s a MITI több kísérleti tervben is aktívan részt vett. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy az e-kereskedelem

elsődlegesen a magánszektor terepe, az államnak a kedvező gazdasági feltételeket, a biztonságos jogi környezetet kell ehhez megteremteni. Japánban számos magán- és állami szervezet által létrehozott közös munkacsoportban folytatnak fejlesztéseket és dolgoznak ki irányelveket az e-kereskedelem széles körű alkalmazása érdekében. Ennek egyik területe az elektronikus pénz felhasználása, amelyben úttörő szerepet játszik a magánkezdeményezésű Cyber Business Association, amely 1998-ban az ún. ICASH-rendszerrel a belföldi, az 1999-ben kidolgozott második fázissal pedig már a nemzetközi fizetésekben is lehetővé tette az elektronikus on-line fizetést.

Az infokommunikáció finanszírozása

Nincs átfogó adat arról, hogy mekkora az infokommunikáció teljes állami finanszírozási hozzájárulása, csupán részinformációkkal rendelkezünk. Korábban már történt említés egy-egy részterületen (oktatás, e-kereskedelem fejlesztése stb.) az állami hozzájárulás néhány példájáról. Arra is utaltunk (ahogy a kormányzati dokumentumokból kiolvasható volt), hogy – noha a hálózatépítést elsődlegesen a magánszféra feladatának tekinti – az állam szükségesnek tartja, hogy pénzügyi támogatásával ösztönözze, gyorsítsa a hálózatfejlesztést.

Napvilágot látott egy olyan dokumentum, amely a 2000. április 1-jével kezdődő pénzügyi évben az ún. millenniumi projekt költségvetési keretéből történő ilyen jellegű kiadásokat összegzi. E szerint az információtechnológia fejlesztésében három nagy területet emeltek ki:

- az oktatást, amely 11,9 milliárd jent kap erre a célra, ezen belül kiemelendő
 - az állami iskolák internet-hozzáférése,
 - a helyi hálózatok fejlesztése,
 - a tanárok számítástechnikai képzése,
 - az iskolai oktatási anyagok fejlesztése,
 - az országos oktatási információs rendszer megteremtése,
- az elektronikus (papírmentes) kormányzat létrehozását, amely 9,9 milliárd jentben részesül, konkrétan
 - a kormányzati nyilvános kulcsinfrastruktúra kialakítása,
 - az infrastruktúra fejlesztése,
 - a hivatalos dokumentumok elektronikus beadása,
 - hat kiemelt területen az elektronikus eljárások alkalmazásának fejlesztése,
 - elektronikus közbeszerzések,
 - a helyi hatóságok létrejötte,
- a 21. század információs technológiája előmozdításának céljából a MITI és a Posta és Távközlési Minisztérium 15,2 milliárd jentben részesült e pótkeretből.

Ezek a pénzügyi hozzájárulások minden bizonnyal csak a töredékét jelentik annak a közvetlen és közvetett állami támogatásnak, amelyben ez a szféra részesül.

Vannak-e számunkra is érvényes tanulságok?

Japán helyzete, fejlettsége és lehetőségei természetesen nem vethetők össze Magyarországgal, az egyes részterületeken született megoldások tekintetében azonban vannak elgondolkodtató megoldások, amelyek akár tanulsággul is szolgálhatnak számunkra – különösen most még, amikor az infokommunikációs fellendülés első szakaszában tartunk.

1. Az országos hálózatépítés, noha elsősorban magánfinanszírozásból történik, egy-séges rendszert képez (s nem az egyes helyi vagy regionális szinten az érdekérvényesítésben monopolhelyzetet élvező magánvállalatok szabad prédája egy-egy kisebb háló-zatszakaszk kiépítése, amelyek azután természetesen nem alkotnak átfogó országos rendszert). Az állami irányítás megteremti és jogilag biztosítja, hogy az új belépők (szolgáltatók) – megfelelő hozzájárulással, de nem monopolárakon – bekapcsolódhas-sanak a már kiépített hálózatba. Ez lehetővé teszi, hogy a felhasználók számára olcsón (illetve reális árakon) hozzáférhetőek legyenek a szolgáltatások.

2. Egy-egy nagyobb fejlesztés, rendszer kialakítását megelőzik a *kísérleti tervek*, ahol kísérleti jelleggel működtetik és tesztelik a majdani nagy fejlesztési elképzeléseket. Részben ehhez kapcsolódik, hogy egy-egy regionális körzetben *modellként szolgáló infokommunikációs technológiaközpontokat* alakítanak ki, s különösen érdemes kiemel-ni azt, hogy ilyen modell-körzet akár egy viszonylag kevésbé fejlett országrész is lehet (Japán esetében ilyen Okinava), ahol a fejlesztések új beruházásokat generálnak.

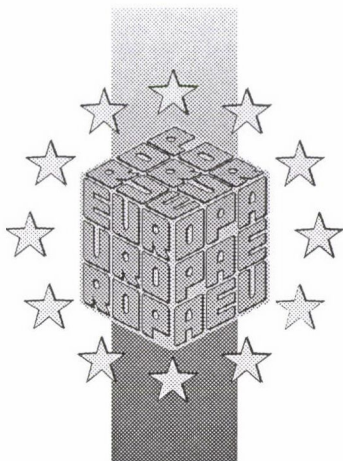
3. Egy-egy szférán belül az infokommunikáció fejlesztését *szakaszokra* bontják, mintegy „menetrendet” készítve, hogy egy-egy évben „meddig kell eljutni”.

4. Az állam nemcsak az egyértelműen állami (igazgatási) infokommunikációs tech-nológia elterjesztési feladatokban vállal részt, hanem az e-kereskedelemben is, nem utolsósorban azért, hogy annak gyakorlatát megismerve, a szükséges jogszabály-alkotásban minél több ismerettel vértelje fel a megfelelő állami szerveket.

5. Magyarországon is megfontolandó lehet a „one-stop” közigazgatási infokommu-nikációs modell, ezen belül is a postahivatalokban létesített pultok rendszere.

Irodalomjegyzék

- A Japanese Initiative in Promoting Electronic Commerce. Report of Working Group on Electronic Commerce, 1998. június.
- Building of Next Generation Internet and Promotion of Cyber Business. Ministry of Post and Telecommunication, 1997. február.
- ICTs, E-commerce and the Information Economy. Ministry of Post and Telecommunication, 2000. március.
- Internationale Wirtschaftszahlen. Köln, 1999.
- Mid-term Plan for the Sophistication of Info-Communication. Vision 21 for Info-communication. Ministry of Post and Telecommunication, 2000. március.
- Moving into the Information Age. An International Benchmarking Study. 1999.
- OECD Information Technology Outlook, 2000. ICTs, E-Commerce and the Information Economy. 2000. március 13. OECD, Paris.
- Principles of Major Info-Communication Policies for Fiscal 2000. Ministry of Post and Telecommunication, 1999. augusztus.
- Progress of Info-Communication Policy. Info 21-report. Ministry of Post and Telecommunication, 1999. augusztus.
- The Government of Japan's Special Millennium Project Budgetary Framework. National Science Foundation Tokyo Regional Office, 2000. január 26.
- Vision 21 for Info-Communications. Telecommunications Council, 1998.



EURÓPAI UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

Agrárvámok és EU-csatlakozás

SASS MAGDOLNA

*Az EU-tagság Magyarország számára az agrárkereskedelempolitikában is változásokat hoz. A tanulmány a közös külső vámtarifa átvételének lehetséges hatásait vizsgálja, elsősorban a magyar mezőgazdasági importvámok alakulása szempontjából. A cikk első felében röviden felvázolja a nemzetközi szabályozási rendszer alakulását, majd először áruosztályszinten hasonlítja össze az EU és Magyarország lekötött agrárvámjait, bevonva a vizsgálatba a cseh és a lengyel vámtarifát is. Ezután termékszinten veti össze az EU és Magyarország vámjait, s ahol lehetséges, megmutatja a vámok változásának valószínűsíthető hatását a magyar behozatal alakulására. A cikk a vizsgálat során két tényezőt vesz figyelembe egy-egy termék esetében: az EU- és a magyar lekötött vámok nagyságát és a jelenlegi legfontosabb importforrásokat és azok részesedését a behozatalban. Ennek alapján a szerző megmutatja, milyen ártrendeződés várható a magyar agrárimportban származó országok szerint és árszétételben.**

Szabályozási környezet

Az EU-csatlakozással az új tagországoknak is át kell venniük az EU közös kereskedelempolitikáját, ami a vámok esetében a közös külső vámtarifa átvételét jelenti. A magyar álláspont szerint a csatlakozás napján kerül majd erre sor, a csatlakozásig azonban Magyarország a magyar vámtételeket alkalmazza (Jánszky–Meisel, 1999).

A jelenlegi magyar, cseh, lengyel és EU-vámok a WTO-ban legutóbb, az Uruguayi forduló tárgyalásai során vállalt kötelezettségeket tükrözik. A forduló szándékai szerint az agrárkereskedelempolitika legfontosabb eleme a vámok alkalmazása. Az egyéb agrárkereskedelempolitikai eszközök vámokra való konvertálása, a vámosítás ennek az elemnek a fokozottabb alkalmazását erősíti a többi kereskedelempolitikai eszközzel szemben. A tarififikáció a tárgyaló országok kevésbé transzparens, nehezebben kezelhető, diszkriminatívabb és komolyabb mértékű forrásallokációs torzulásokat okozó kereskedelempolitikai eszközeit (például mennyiségi korlátozások) cserélte át vámjellegű korlátozásokra. Az Uruguayi forduló előtt a mezőgazdasági HS-alszámok átlagosan mintegy kétharmadához kapcsolódott valamilyen nem vámjellegű korlátozás (OECD, 2000).

* A tanulmány egy, az Integrációs Stratégiai Munkacsoport keretében készített hosszabb elemzés rövidített változata. Köszönet illeti Jánszky Ágnest a tanulmányhoz fűzött észrevételeiért, segítő megjegyzéseierért.

Sass Magdolna, az MTA Közgazdaság-tudományi Kutatóközpontjának kutatója.

Az Uruguayi forduló először tette igazán a nemzetközi kereskedelempolitikai megállapodásrendszer részévé a mezőgazdaságot. Az előző kereskedelem-liberalizálási fordulóknál az agrárkereskedelemben szabadabbá tételére – az ipari termékekhez képest – nagymértékben háttérbe szorult. Az ipari kereskedelemhez viszonyítva sokkal több agrárprotekciónista eszköz alkalmazása volt „megengedett” a GATT-tagok számára (például exportszubszidiák, mennyiségi korlátozások), és a mezőgazdaságban általánosan alkalmazott vámok is sokkal restriktívebbek voltak, például az alkalmazott vámok nagyságát, lekötöttségük mértékét tekintve (*Hathaway–Ingco*, 1996).

Részben ennek is köszönhető, hogy a mezőgazdasági termékek világkereskedelmének növekedése sokkal lassabb volt, mint az ipari termékeké. 1985 és 1994 között például a növekedés mutatószáma az agrár-világkereskedelemben 1,8 százalék, az iparitermék-kereskedelemben pedig 5,8 százalék volt. Ezen belül az OECD-országok agrárkereskedelme jóval gyorsabban emelkedett, mint a nem OECD-országoké (*Binswanger–Lutz*, 2000, 3. o.). Ez nemcsak a fejlett országok vállalatainak-termelőinek nagyobb piaci erejét, versenyképességét jelzi, hanem azt is, hogy az agrár-világkereskedelmi rendszer alakításában ezek az országok tudták érdekeiket jobban érvényesíteni.

Az Uruguayi forduló agrárkereskedelme érintő eredményeit négy csoportba sorolhatjuk. A *piacra jutást* érintő eredmények témánk szempontjából a legfontosabbak. A másik három csoportba az exportszubszidiák csökkentését, a hazai támogatások csökkentését és az egészségügyi előírásokról történő megegyezést sorolhatjuk, amelyek nem tárgyai jelen elemzésnek.

A *piacra jutást befolyásoló eredményeket* további három csoportba oszthatjuk (OECD, 2000). Egyrészt a vámok területén megtörtént a nem vámjellegű kereskedelmi korlátozások (például mennyiségi kvóták, minimum importárak, importengedélyezés stb.) vámosítása, amelynek alapját a bázisidőszakban (1986–1988) az adott termék hazai és külföldi árai közötti különbség adta. A tárgyalás által érintett összes agrárvámot lekötötték a résztvevők, ami azt jelenti, hogy későbbi emelésüket be kell jelenteni, és a WTO-partnereknek kompenzációt kell adni. Az 1986-ban meglévő, illetve a vámosítás következtében létrejövő vámok átlagosan 36 százalékos csökkentését fogadták el a résztvevők, amit hat (a fejlődő országok tíz) év alatt hajtanak végre, és a vámtételentíni csökkenés mértéke minimálisan 15 (fejlődők: 10) százalékos nagyságú.

Másrészt, a folyó és a minimális piacra jutás rendszerének megerősítésével igyekeztek biztosítani, hogy a vámosítási folyamat, amely a vámok növekedésével jár, legalább fenntartsa, de inkább könnyítse a piacra jutást. Azoknál a termékeknél, ahol a bázisidőszakban a hazai fogyasztás 5 százalékát meghaladta az import, a folyó piacra jutás keretében ennek fenntartását biztosító, legfeljebb a bázisidőszakkal megegyező piacvédelmet tarthatnak fenn az érintett országok. Itt egy, a bázisidőszakban lebonyolított forgalom mennyiségére vonatkozó, a vámosítottnál kedvezőbb vámtétel biztosítja, hogy legalább a bázisidőszaki forgalom megvalósuljon. A minimális piacra jutás azokat a termékeket érinti, amelyeknél a vámosítás előtt gyakorlatilag nem volt behozatal. Ennek értelmében a bázisidőszaki fogyasztás legalább 3 százalékát kell a tagországoknak importból fedezniük, ami a vállalási időszak végére 5 százalékra nő. A folyó és a minimális piacra jutást biztosító kötelezettségek teljesítése érdekében hozták létre a vámkontingensek rendszerét, amelyben a kvótán belüli importot kedvezményes vámtételek terhelik, míg a kvótán felüli behozatalra a vámtarifában szereplő vámtételek érvényesek (amelyek esetében a tagországok, a fentieknek megfelelően, a lekötött vámok fokozatos csökkentésére kötelezték el magukat a vállalási időszakban). Néhány esetben az utóbbi vámok prohibítívák. A WTO-egyezményben 36 ország (az EU egy országnak számít) rendelkezik vámkontingensekkel.

Harmadrészt, a vámosítás által érintett termékek esetében egy speciális, ideiglenes védelmi mechanizmus (SSG) alkalmazását tették lehetővé. Abban az esetben használható ez a piacvédelmi eszköz, ha az import mennyiségének adott időszakbeli növekedése vagy a behozott agrártermékek árának esése egy bizonyos küszöbértéket meghalad.

A mezőgazdaságban alkalmazott vámosítási koncepciónak megfelelően Magyarország megszüntette az agrártermékekre alkalmazott engedélyezési rendszert és globálkötöt, s ezeknél a termékeknél vámemelést érvényesített. Vállalta továbbá a vámok csökkentését, amely vállalását 2000-re teljesítette, valamint a piacra jutás biztosítása érdekében, a WTO-cgyezménynek megfelelően vámkontingenseket alkalmaz. Az EU, Csehország és Lengyelország hasonló irányba változtatta agrárvámjait.

Bár az Uruguayi forduló, a fentiekből is láthatóan, komoly előrehaladást ért el a mezőgazdasági termékek kereskedelmének útjában álló akadályok lebontásában, továbbra is rengeteg protekcionista eszköz áll az egyes országok rendelkezésére agrárpia-cuk megnyitásának késleltetésére. Jelzi ezt a forduló agrárkereskedelem-bővítő hatásai-nak korlátozottsága is: a nemzetközi mezőgazdaságtermék-kereskedelem ugyanis nem bővült számottevően a kilencvenes évek második felében (OECD, 2000). Ugyanennek jelzésére szolgál az a tény, hogy az Uruguay-fordulóban megállapodó országok előre meghatározták az agrárkereskedelem liberalizálásának bizonyos további lépéseit.

A megmaradt problémák közé tartozik, hogy egyrészt a mezőgazdasági termékek vámjá még mindig magas: a kilencvenes években a WTO-ban átlagosan négyszerese volt az ipari termékekének mind a lekötött, mind az alkalmazott váموkat tekintve (*Anderson–Erwidod-Ingco*, 1999). A magas átlagot sok esetben néhány „stratégiaiinak” minősített cikk kiugróan magas vámjá okozza, vagyis sok vámcsúcs található még mindig a mezőgazdasági vámtarifákban.

Másrészt a vámosítás során az egyes országok arra törekedtek, hogy minél magasabb értéken kössék le vámjait, vagyis nagy lett a különbség az alkalmazott és a lekötött vámok között (*water in the tariffs*). Az EU esetében például az alkalmazási időszak végén a lekötött vámok majdnem kétharmaddal magasabbak, mint az 1989–1993-ban alkalmazott vámok (*Anderson–Hoekman–Strutt*, 1999). Az ennyivel magasabban lekötött vámok lehetővé teszik, hogy az adott ország az alkalmazott vámot ez alatt a szint alatt határozza meg, és szinte tetszés szerint változtassa (*Tangermann*, 1999), nagyjából azt a mechanizmust követve, amit az EU megelőző piacvédelmi rendszere alkalmazott, és ugyanúgy elszakítva a belső árakat a világpia-ci árártól.

Harmadrészt, a *vámeszkaláció* is változatlanul jelen van az egyes vámtarifákban. Vámeszkalációról akkor beszélünk, ha alacsony (vagy nulla) vám terheli az importált nyersanyagot, s a vám azzal együtt fokozatosan növekszik, ahogyan a nyersanyagból készült termék magasabb és magasabb feldolgozottsági fokot ér el. A vámeszkaláció a hazai feldolgozóipari kapacitásokat hozhatja kedvezőbb helyzetbe a nyersanyagot exportáló ország feldolgozóipari kapacitásaival szemben. Ez különösen a kávé, kakaó, olajok, zöldségek, gyümölcsök és diófélék esetében jellemző.

Negyedrész, problémát jelent még, hogy különböző a vámlekötés aggregációs szintje (más és más HS-szintek) és a tarifabesorolás az egyes országokban. Szintén eltérő az *ad valorem*, illetve specifikus vámok alkalmazásának aránya. A vámrendszer átláthatóságát, transzparenciáját tekintve meghatározóak a vámok fenti jellemzői. A mélyebb aggregációs szint a nemzeti vámpolitika mozgásterét, a hasonló termékekre kivetett vámok differenciálásának lehetőségét növeli. Ugyanakkor eltérő az egyes vámtarifák átláthatósága annak függvényében is, hogy a vámok értékének megállapítása milyen alapon történik. Az *ad valorem* (érték)vámok a termék árának százalékában határozzák meg a fizetendő vám értékét. Ezek általában átláthatóbbak, kiszámíthatóbbak és kisebb a kereskedelmet torzító hatásuk, mint a *specifikus* (vagy

vegyes)¹ vámoknak. A *specifikus (vagy mérték)vámok* az importált termék egy egységére vagy egy súlyegységére állapítják meg fix összegben a vámokat. Ennek megfelelően a specifikus vámok esetében a vámvédelem mértéke az importált termék árától függ, és az aktuális vámtételtől függetlenül változik. Ha a világgiazi árak csökkennek, a specifikus vámok által nyújtott védelem szintje nő az *ad valorem* vámokkal összehasonlítva, míg a világgiazi árak növekedésekor csökken. Így, *ceteris paribus*, sokkal nagyobb a specifikus vámok kereskedelem- és termeléstörzítő, és a hazaiakat a világgiazi áráktól elválasztó hatása, mint az *ad valorem* vámoké.²

Ötödrészt, a vámkontingensek allokálásának módja egyes országokban újabb esz- közt jelent bizonyos termékek esetében az agrárpiac bezárására. (Ingco–Ng, 1998). Az alacsony kvótakitöltési ráták egyrészt jelezhetik, hogy a vállalt minimális vagy folyó piacra jutási követelményeket nem képesek a tagországok a jelenlegi vámkontingensek rendszerében teljesíteni. Ugyanakkor a kvóták kihasználatlanságát az is okozhatja, hogy az exportőrök nem tudnak élni a vámkontingensek biztosította lehetőséggel, vagy hogy esetleg hiányzik a belföldi kereslet az importált termékek iránt.

Hatodrészt, az egyes termékekhez kapcsolódó speciális védzáradék alkalmazásának lehetősége szintén további bizonytalansági tényezőként jelentkezik. A speciális védzár- adék mennyiségi vagy áralapon alkalmazható. Azokban az esetekben, amikor az imp- ort mennyisége egy előre meghatározott szint fölé nő, vagy amikor az importált ter- mények/termékek ára egy előre meghatározott szint alá csökken, pótlólagos vámot vethetnek ki a behozatalra. Ezek mindegyike csak a kvótán felüli import esetében al- kalmazható. Az árak és a mennyiség előzetes meghatározása az importőrországtól füg- gött, és sok esetben ezeknek irreális értékeket adtak.³

Hetedrészt, további problémát okoz újfajta protekcionista elemek megjelenése, amelyeket nem vagy csak részlegesen szabályoznak nemzetközi egyezmények, és amelyekkel hatékonyan küszöbölhető ki az importverseny. Ezek általában környezetvé- delmi vagy szociális (például gyermekmunka) indokokra hivatkoznak, és az exportőr országban alkalmazott munkafolyamat egyes problematikusnak minősített elemei alap- ján tiltják meg vagy korlátozzák az importot. Ezekkel eddig a WTO nem foglalkozott.⁴

Nyolcadrészt, tovább bonyolítja a helyzetet a WTO által elfogadott preferenciális kereskedelmi szerződések hatása. Az egyes preferenciális kereskedelmi szerződések által lefedett különböző termékkör, a preferenciális vámok különböző mértéke és a vámbontás különböző üteme szinte évente új helyzetet, az egyes partnerországok számára ideiglenes versenyelőnyöket és -hátrányokat teremthet a többi országgal szem- ben az adott piacokon. A preferenciális kereskedelmi egyezmények – míg általában egy-két érzékenynek minősített termék kivételével az ipari termékek teljes körét lefedik – a mezőgazdaság esetében válogatnak a kedvezményben részesítendő termények és termékek között. Mind az EU, mind a három vizsgált ország ezek bonyolult hálóját

¹ A vegyes vámok *ad valorem* és specifikus elemet tartalmaznak. A kombinált vámtarifában egyes té- teleknél *ad valorem*, más tételeknél specifikus vagy vegyes vámokat alkalmaznak.

² Egy további jellemzője a specifikus vámoknak, hogy *ad valorem* vámmá konvertálásuk és így az egyes vámtarifák nemzetközi összehasonlítása rengeteg metodológiai problémát vet fel. Ez nehezíti, sőt sok esetben lehetetlenné teszi az összehasonlítást a csak *ad valorem* és az *ad valorem* és specifikus vámmal is rendelkező országok vámtarifái esetében: mint a későbbiekben látjuk, jelen helyzetben az újonnan csatlako- zó három ország és az EU között.

³ A speciális védzáradékot mind Magyarország, mind az EU, illetve Csehország és Lengyelország is al- kalmazhatja. A WTO adatai szerint az 1995–1998 közötti időszakban a vizsgált ország(csoport)ok közül az EU és Lengyelország élt ezzel a lehetőséggel. Az EU áralapú védintézkedést léptetett életbe a cukor, barom- fi és melasz behozatalában, mennyiségi alapon pedig a gyümölcs-zöldség importban. (OECD, 1999)

⁴ Kérdéses, hogy milyen hatékonyan kezelhetők ezek a problémák a kereskedelempolitika eszközeivel, s így mennyiben tartozik a WTO-ra ezek szabályozása.

hozta létre, amikor preferenciális kereskedelmi szerződést kötött fontosabb kereskedelmi partnereivel. Az EU például a GSP keretében a mérsékelt égövi mezőgazdasági terményeket általában nem részesítette kedvezményesebb vámban, vagy ha igen, akkor ezt szűk kvótával társította. A feldolgozatlan tropikus termények (kivéve a cukor) vámjá pedig eleve alacsony vagy nulla volt (*Tangermann–Josling*, 1999). A Loméi Egyezményhez kapcsolódóan inkább egyes fejlődő országok és termékek számára fontosak a vámcsökkentések (például cukor, banán, marhahús). (*Binswanger–Lutz*, 2000)

A megmaradt és újabb problémák is jelzik, hogy a WTO tervezett legújabb fordulójának lesz majd mit tennie az agrárkereskedelem liberalizálása terén. A jövőbeni változások valószínűsíthetően tovább módosítják majd az EU közös külső mezőgazdasági vámjait, s tovább növelhetik azok szerepét az egyéb agrárkereskedelmi eszközökhöz képest. (A lehetséges tárgyalási irányok EU-vonatkozásairól lásd például *Swimbank* [1999] és *Tangerman* [1999] írásait.)

A mezőgazdasági vámtarifák általános jellemzői

A következőkben az EU, Csehország, Lengyelország és Magyarország lekötött agrárvámjait hasonlítjuk össze.⁵ Az eltérő hagyományok és versenyképesség, a mezőgazdasági lobbicsoportok különböző súlya, az egyes nemzetközi szabályozási rendszerekhez való eltérő kapcsolódás másfajta vámstruktúrák kialakulását eredményezte a vizsgált országokban.

A mezőgazdasági vámok átlagos szintjét tekintve Magyarország közelíti meg leginkább az EU-t, ami azt jelezheti, hogy hazánknak jelentheti ebben a tekintetben a közös vámtarifa átvétele átlagosan a legkisebb terhet. Csehország esetében ez a jelzőszám 6 százalékponttal alacsonyabb, Lengyelországé pedig csaknem háromszor akkora, mint az EU-é. (Lásd az 1. táblázatot.)

1. táblázat

A túlnyomórészt agrártermékeket tartalmazó HS-áruosztályok vámtáblái

HS-áruosztály	EU	Csehország	Lengyelország	Magyarország
I. Élő állatok és termékeik	25,5	14,8	52,4	27,3
II. Zöldségek és termékeik	13,5	5,5	30,3	28,2
III. Zsírok és olajok	12,8	6,4	30,8	15,5
IV. Feldolgozott élelmiszer-ipari termékek	19,2	16,0	64,9	11,4
Mezőgazdasági termékek	19,5	13,3	52,8	22,2
Ipari termékek	4,1	4,5	10,6	6,8
Összes	7,4	6,4	19,9	9,8

Ugyanakkor már az egyes HS-áruosztályokat tekintve is összetettebb a kép. A lengyel áruosztályszintű vámtáblagok minden esetben jelentősen magasabbak az EU-énál, a magyar megfelelő mutatóknak a I. áruosztályban (Élő állatok és termékeik) és a III.

⁵ A tanulmány számításainál a HS-rendszer 1996-os változatát és az Uruguayi fordulóban alkalmazott agrártermék-definíciót használjuk. Ebben (hat számjegyű bontás esetén) 692 agrártermék található. Az adatok forrása: az UNCTAD adatbázisa, a WTO adatbázisa és a magyar vámtarifa. Az elemzésben csak a vámokkal és vámkontingensekkel foglalkozunk, más kereskedelempolitikai akadályokkal (például a határon beszedett díjak, illetékek, illetve nem kvantifikálható kereskedelmi akadályok, például egészségügyi előírások) nem. Ezek egyes esetekben jelentősen emelhetik az aktuálisan alkalmazott vámterhet, ugyanakkor a vizsgált országok esetében jelentőségük mostanra minimális az egyes országok teljes forgalmát tekintve is.

áruosztályban (Zsírok és olajok) az eltérése minimális, 3 százalékpontnál kisebb az EU-étól. A másik két áruosztályban azonban a különbség sokkal jelentősebb: a II. áruosztályban (Zöldségek és termékeik) több mint kétszer akkora a magyar lekötött vámátlag, mint az EU esetében, míg a IV. áruosztályban (Feldolgozott élelmiszer-ipari termékek) a különbség csaknem 8 százalékpontos – ebben az esetben az EU javára. A cseh áruosztályszintű vámok minden esetben alacsonyabbak az EU-áruosztályok átlagos vámjainál, az eltérés az első három áruosztálynál a legjelentősebb.

Magyarország és Lengyelország rendelkezik nem lekötött vámokkal, az EU-ban és Csehországnál minden vám lekötött. A mezőgazdaságinak tekintett vámok közül mind Lengyelország, mind Magyarország esetében a III. (Zsírok és olajok) és a IV. (Feldolgozott élelmiszer-ipari termékek) áruosztály tartalmaz minimális számban nem lekötött vámokat.⁶

A mezőgazdasági termények és termékek vámjai mindegyik esetben jóval magasabbak az ipari termékekénél, szórásuk és maximumértékük is jelentősen nagyobb mindegyik vizsgált ország esetében.

A mezőgazdasági termékek vámjainak áruosztályon belüli szórása az EU, Csehország és Magyarország esetében hasonló, míg az átlagosan magasabb vámokkal is rendelkező Lengyelország esetében a legmagasabb. Lengyelország agrárvámtarifájában található a legmagasabb lekötött vám (vámcsúcs) is, 268 százalék. A lengyel vámtarifában ennek alapján a magasabb átlag körül nagyobb szélsőértékeket felvéve szóródnak a lekötött vámok, mint a másik három országéban.

0 százalékos vámok főleg az EU és Csehország agrárvámjai között találhatóak, az EU esetében ezek részesedése 26,5 százalék, Csehország esetében pedig 30,5 százalék. A magyar agrárvámok 8 százaléka 0 százalékos, Lengyelország esetében minimális ezek száma. A másik szélsőérték, a 100 százalékos feletti vámok jelenléte minimális mind az EU, mind Csehország, mind Magyarország esetében, ugyanakkor Lengyelországban viszonylag jelentős (az összes HS hat számjegyű termék 8,1 százaléka).

A nem *ad valorem* (specifikus és vegyes) vámok az EU vámtarifájában vannak jelen. (A HS tíz számjegyű bontásban a 10 800 vámtétel közül 750 specifikus.) Ezek külön problémát okoznak majd az agrárvámkontingensek értékelésénél, illetve azok átvételénél a csatlakozó országok szempontjából. Mind Csehország, mind Magyarország tarifája csak *ad valorem* vámokat alkalmaz.

A mezőgazdasági vámtarifák áruosztályszintű jellemzőit tekintve a cseh és a magyar vámtarifák közelebb állnak az EU-éhoz. Lengyelország esetében jelentősek az eltérések, amelyek a vámokat tekintve a vámvédelem jelentősen magasabb szintjében, a vámtarifák nagyobb szórásában érhetők tetten. Míg a cseh esetben az EU-vámtarifa átvétele összességében a vámvédelem szintjének emelését, Lengyelország esetében pedig annak (viszonylag nagymértékű) csökkentését jelenti, addig Magyarország esetében az alkalmazkodás ebben a tekintetben sokkal összetettebb folyamat lesz: egyes áruosztályok esetében a vámterhek csökkenését, másokéban azok növekedését jelenti majd.

Az eddigi vizsgálatokban a vámkontingensen belüli (IQTR)⁷ vámok nagyságát vettük figyelembe. Mivel vámkontingenseket mindegyik vizsgált ország alkalmaz, ezért fontos legalább általános jellemzőiket összehasonlítani. (A termékszintű összehasonlítást leginkább az akadályozza, hogy az EU vámkontingensen kívüli (OQTR)⁸ vámjainak jelentős része nem *ad valorem* kerül meghatározásra, hanem specifikus vagy

⁶ Ezek a termékek halak és abból készült élelmiszer-készítmények, amelyek nem tartoznak a WTO mezőgazdasági megállapodásának hatálya alá, ezért volt lehetséges, hogy az egyes tagországok ne kössék le azokat.

⁷ IQTR = inside of quota tariff rates, a kontingensen belüli importált mennyiségre alkalmazott vámok.

⁸ OQTR = outside of quota tariff rates, a kontingensen felüli behozatalra alkalmazott vámok.

vegyes vámok formájában. Ezek jelentős részénél nem számítható ki a rendelkezésre álló adatokból az *ad valorem* egyenértékes.) (Lásd a 2. táblázatot.)

A vámkontingensek olyan mezőgazdasági termékek behozatalát érintik, amelyek a vizsgált országok legfontosabb termelt agrártermékei közé tartoznak. Az éghajlati adottságok hasonlósága miatt a vizsgált országok vámkontingensekkel lefedett termékeinek listája jelentős mértékben átfedést mutat, azok elsősorban a mérsékelt égövi terményeket érintik. A közös külső vámok átvétele a vámkontingensek által érintett termékek esetében lehet még jelentős hatással a belső termelésre és fogyasztásra.

2. táblázat

A vámkontingensek jellemzői

	EU	Csehország	Lengyelország	Magyarország
IQTR száma	77	63	512	308
OQTR száma	181	63	486	375
IQTR <i>ad valorem</i> egyenértékessel (százalék)	56	100	77	100
OQTR <i>ad valorem</i> egyenértékessel (százalék)	48	100	100	100
Mezőgazdasági átlagvám	19,5	13,3	52,8	22,2
IQTR-ek átlaga	8	27	25	21
OQTR-ek átlaga	45	49	56	39

Megjegyzés: A nemzetközi szakirodalom értékelésének megfelelően OQTR-ként értelmezve a tarifában SSG-vel jelölt számokat. Lásd például: OECD [2000].

A lengyel agrárvámtarifában alkalmazzák leginkább a vámkontingenseket. A cseh vámkontingensek száma áll a legközelebb az EU-éhoz, a magyar IQTR-ek száma az EU-énak négyszerese, az OQTR-eké kétszerese. Ugyanakkor a vizsgált országok vámkvótái közül az IQTR-ek átlaga a magyar esetben tér el legkevésbé a teljes agrárvámát-lagtól, s az OQTR-ek átlaga itt a legalacsonyabb. A néhány fontos termék esetében alkalmazott OQTR-t tekintve is a legtöbb termék esetében a magyar vámkontingensen felül beérkező importra alkalmazott vámok a legalacsonyabbak. (Az EU hiányzó adatainál nem volt lehetséges az *ad valorem* egyenértékes kiszámítása. Ahol összehasonlítható adatokkal rendelkezünk, ott ezen alapvető élelmiszerek esetében mindenütt jelentősen alacsonyabbak (a vaj kivételével) a magyar vámkontingensen felüli vámok az EU-hoz képest.) (Lásd a 3. táblázatot.)

3. táblázat

Néhány fontosabb mezőgazdasági terméknél alkalmazott OQTR nagysága (Ad valorem vagy ad valorem egyenértékessel rendelkező specifikus vagy vegyes vámok)

	Búza	Árpa	Cukor	Marhahús	Disznóhús	Tejpor	Teljes tejpor	Vaj	Rizs	Dohány	Kávésző
EU	87	162	147	128	.	100	99	73	.	.	.
Csehország	n.	n.	n.	34	39	37	37	37	68	n.	n.
Lengyelország	64	162	186	19	42	125	119	102	n.	105	n.
Magyarország	26	27	68	72	52	51	51	102	63	58	51

n.=nincs.

Ugyanakkor fontos lehet megemlíteni, hogy az alacsony kvótakitöltési ráták miatt – amelyek okaként sok esetben nemcsak az exportőrök érdektelensége, hanem a kvótaal-kalmazási-elosztási mechanizmusok behozatalt nehezítő jelleggel való alkalmazása is

megjelölhető – az OQTR-ek alkalmazására viszonylag kevés alkalommal kerül sor. 1996-ban, a WTO adatai szerint mindössze két cseh és egy EU-s vámkvóta kvótakitöltési rátája haladta meg a 90 százalékot, a többi vámkontingensnél az összes vizsgált országban ez a mutató 90 százalék alatt maradt.

Szintén problémát okozhat, hogy a vámkontingensek allokációja eltérő módon zajlik az egyes országokban. Csehország, az EU-hoz hasonlóan érkezési sorrendben adja ki az engedélyeket, Lengyelország alapesetként a kontingensen belüli importra vonatkozó, alacsonyabb vámot alkalmazza a teljes behozatalra, viszont fenntartja magának a jogot, hogy adott esetben a kvótán felül érvényes vámot használja. Bizonyos termékek-nél Lengyelország, Magyarországhoz hasonlóan, importengedélyeket ad ki a kontingensen belüli, alacsonyabb vámmal terhelt behozatalra. Az eltérő lengyel és magyar kvótaallokációs módszer átalakítása többletteherként jelentkezik majd a két ország számára a csatlakozáskor.

A vámeszkaláció vizsgálatánál néhány agrártermék esetében könnyen azonosítható a legfontosabb nyerstermék és a belőle készülő félkész, illetve késztermék. A vizsgált országok esetében három terméknél (kakaó, szójabab, dohány) mindenütt a vámok eszkalációja figyelhető meg, bár az egyes országokban az alkalmazott vámok nagysága jelentősen eltér egymástól. Nagyjából ugyanez a helyzet a pamut és a bőr esetében is, ugyan az alkalmazott vámok nagysága szintén jelentősen különbözik. Mindegyik országban deeszkaláció jellemzi a cukor és a belőle készült termékek vámjait, azaz a cukorpát sújtja a legmagasabb vám, s a lekötött vámok nagysága a feldolgozottsági fok előrehaladtával csökken. A marhahúsnál a magyar és az EU esetében a köztes termék élvezi a legnagyobb vámvédelmet, míg a cseh esetet a deeszkaláció, a lengyelt pedig az eszkaláció jellemzi. (Lásd a 4. táblázatot.)

4. táblázat

Vámeszkaláció néhány fontosabb mezőgazdasági termék esetében

Termék	EU			Csehország			Lengyelország			Magyarország		
	1.	2.	3.	1.	2.	3.	1.	2.	3.	1.	2.	3.
Marhahús	38	107	28	42	36	30	6	19	22	37	71	39
Kakaó	0	9	21	0	7	13	5	11	75	3	13	19
Kávé	4		11	2		6	15		19	26		5
Pamut	0	4	8	1	7	6	0	9	13	3	5	6
Bőr	0	4	6	0	1	6	12	9	15	1	5	9
Szójabab	0		6	0		0	3		51	0		39
Cukor	53	49	17	64	61	13	96	96	57	6	6	5
Dohány	27		40	6		37	105		202	6		12
Búza	69	41	14	14	20	6	45	16	77	25	38	5

Megjegyzés: 1., 2., 3. az egyes, egymásra épülő feldolgozottsági szinteket jelentik (1 = nyersanyag, 2 = köztes termék, 3 = késztermék).

A kávé vámjai eszkalálódnak minden országban (vagyis a nyerskávét alacsonyabb vámmal sújtják, mint a pörkölt kávéét), Magyarország kivételével. Így a kávé esetében az EU-vámok átvételével az eddig a késztermék- (pörköltkávé-) behozatalt preferáló vámrendszer az importált nyerskávét hazai feldolgozását ösztönzi majd, ami – az integráció tagországai közötti szabad kávékereskedelmet feltételezve – a hazai kapacitások

esetleges felfuttatása mellett a többi integrációs partnertől származó feldolgozott termék importjának növekedését jelentheti.⁹

A búza esetében a magyar és a cseh tarifában a liszt vámja a legmagasabb, a nyers-terméké köztes nagyságú, s a késztermékeké minimális. Az EU-nál ezzel szemben a búza vámja jelentősen magasabb, mint a liszté, míg Lengyelországban emellett a készterméket terhelik a legnagyobb vámmal. Így a csatlakozásig a magyar és cseh lisztermelés relatív vámvédelme a legnagyobb, Lengyelországban pedig a péksüteményeket védi leginkább a vámrendszer. Ugyanakkor a csatlakozás után a búzatermelők relatív védettsége ugrik meg, s a cseh, lengyel és magyar feldolgozóipari kapacitások számára megnőhet az importverseny.

Az EU-vámtarifa átvétele szempontjából fontos lehet, hogy az EU-tól eltérő vámeszkalációs esetekben az egyes cseh, lengyel és magyar termelői, illetve feldolgozó csoportok érdekei sérülhetnek, mint azt a fenti példák is illusztrálják. További probléma lehet, hogy a magyarnál sok esetben magasabb, az egymásra épülő feldolgozottsági szinteken alkalmazott EU-vámok árnövelő hatása jelentős lehet.

A vámok áruosztálysztintű vizsgálata alapján összességében elmondható, hogy átlagos értékeit tekintve a magyar vámtarifa hasonlít a legjobbban az EU-éhoz, így a közös vámtarifa átvétele számunkra járhat a legkisebb költséggel. Szintén ebbe az irányba mutat, hogy a szabad kereskedelmi megállapodások révén a magyar mezőgazdasági külkereskedelemnek egy részét – az ipari termékek kereskedelméhez képest jóval kisebb részt – nem terhelik vámok. Ugyanakkor az EU közös vámtarifájánál a magyar vámtarifa uniformizáltabb (az OQTR-eket beleértve is), csak *ad valorem* váموkat alkalmaz, és némely fontos termék esetében eltérő az eszkalációs szerkezete. Ez utóbbi tényezők növelhetik az alkalmazkodás költségét.

Terméksztintű vámok az EU és Magyarország vámtarifájában

A lekötött vámok általános jellemzőinek sorra vétele után a következőkben azt vizsgáljuk, hogy a jelenlegi lekötött váموkat figyelembe véve terméksztinten milyen hasonlóságok és eltérések találhatók Magyarországon és az EU vámtarifájában.¹⁰

A vámtarifák összehasonlítása egyrészt képet ad arról, hogy a magyar piac vámvédelme milyen irányban változhat a közös külső vámtarifa átvétele után. Másrészt feltérképezhetővé válnak a vámok változásának következményei. Az integráció klasszikus elméletében *Jacob Viner* két ország közötti vámunió létrehozása esetében a kereskedelemteremtés, illetve a kereskedelemeltérítés hatásait különbözteti meg (*Viner*, 1950). Kereskedelemteremtés esetén a vámunió belüli vámok leépítése következtében a részt vevő országokban a kevésbé hatékony termelők védelme megszűnik, a hazai termelést részben vagy egészen import váltja fel. Ennek következtében az integráción belül új kereskedelmi áramlás jelenik meg. Kereskedelemeltérítés esetén a kölcsönös váMLEÉPÍTÉS a részt vevő országok termelőit – harmadik országok termelőihez képest – egymás piacain kedvezőbb helyzetbe juttatja. A vámváltozástól függően akár ki is szorulhatnak a hatékonyabb harmadik országbeli termelők a vámunióban részt vevő országok piacáról.

⁹ Ugyanakkor a változás hatása minimális lehet, hiszen az autonóm vámfelüggesztés és az alacsony GSP-vám miatt a gyakorlatban a legfontosabb magyarországi feldolgozókat nem érinti a magas nyerskávévám.

¹⁰ A terméksztintű vizsgálatnál, ahol vámkontingenst alkalmazunk, ott az IQTR-eket vontuk be az elemzésbe. Megemlítjük majd, ha az adott forrásból származó importra valamely termék esetében vámkontingens alkalmazható – Magyarország WTO-vállalásainak megfelelően. A behozatali adatokat 1996, 1997 és 1998-ra vizsgáltuk.

A fentieknek megfelelően nemcsak azt fontos megvizsgálni, hogy termékszínten milyenek a különbségek a magyar és az EU-vámok között, hanem azt is, hogy az egyes termékek esetében melyek a behozatal legfontosabb országforrásai, s ezek változhatnak-e a csatlakozás után a relatív vámszintek megváltozása miatt. Az elemzés hatékonyságát korlátozza, hogy adatok hiányában nem vettük figyelembe az EU preferenciális vámjait és az általa alkalmazott vámkontingenseket, az EU és Magyarország közötti forgalomban majdan esetlegesen alkalmazandó eszközöket (például mennyiségi szabályozás egyes termékeknel), illetve egyik relációban sem kapcsoltuk be az elemzésbe a nem vámjellegű korlátozásokat, illetve az export- és termelési szubvenciók hatását sem. Nem vettük azt sem számba, milyen változások lehetségesek ezek területén a CAP esetleges reformja következtében. Feltételeztük, hogy a jelenlegi helyzet a relatív versenyképességet tükrözi. Nem volt adatunk továbbá arra, hogy mekkora az egyes termékekből-terményekből a hazai fogyasztás és hazai termelés, és az várhatóan hogyan alakul majd a jövőben. Így a meglevő adatok alapján csak valószínűsíthetjük a csatlakozás utáni hatások alakulását. A lehetséges változásokat az 5. táblázat mutatja.

5. táblázat

A magyar EU-csatlakozás után várható forgalmi változások a vámok relatív nagysága és a jelenlegi legfontosabb importforrás vetületében

	EU-vám>magyar vám	EU-vám<magyar vám
Jelenleg minimális magyar import	Valószínűleg nem változik a helyzet, kivéve, ha a magyar vám jelenleg viszonylag magas, a csatlakozás után az EU felé 0 lesz, s így nőhet az EU-ból az import. (Kereskedelemteremtés)	Ha a vám volt az import fő akadály, a csatlakozás után az import nőhet, az EU-ból és/vagy harmadik országból. (Kereskedelemteremtés)
Van magyar import, a fő szállító 3. ország	Ha az EU-ban is ez a helyzet: maradhat a 3. ország a fő szállító, a magasabb vám magasabb magyar belföldi árat eredményezhet; ha az EU-ban az EU-n belüli forgalom a meghatározó, ez várható Magyarországon is a csatlakozás után. (Kereskedelemeltérítés) Ha az EU-ban nem a belső forgalom a meghatározó, tért nyerhet a legfontosabb EU- ba szállító ország a magyar piacon is, a termék ára nőhet. (Kereskedelemeltérítés)	Ha az EU-ban is a 3. ország a fő szállító, a magyar piacon is az marad, és a magyar belföldi ár csökkenése lehetséges. Ha az EU-ban az EU-n belüli forgalom a meghatározó, vagy másik ország a fő szállító, az EU-szállító tényérése és a termék belföldi árának csökkenése várható a magyar piacon is. (Kereskedelemteremtés)
Van magyar import, a fő szállító az EU	Az EU marad a fő szállító Magyarországon, szállításai nőhetnek, s ha jelenleg a kétoldalú forgalomban a vám>0, a csatlakozás után a magyar belföldi ár csökkenhet.	

A fenti tényezők vizsgálata alapján valószínűsítettük, hogy a későbbiekben egyes termékek esetében mi várható a csatlakozás után. A magyar és EU-vámtarifák termékszíntű összehasonlítását három szempontból végezzük el: egyrészt az első 25 legfontosabb magyar importterméknél vizsgáljuk meg a vámokat és a behozatal értékeit részletesebben. Másrészt abból a szempontból csoportosítjuk a lekötött vámokat (HS 6 számjegyű bontásban), hogy egyenlők vagy hasonlóak (különbségük kisebb 3 százalékpontnál), illetve magasabbak vagy alacsonyabbak a magyar vámtarifában, mint az EU-ében. Harmadrészt pedig a legfontosabb partnerektől érkező import áruösszetételét és a kapcsolódó vámokat vizsgáljuk meg.

Az első huszonöt legfontosabb importtermék a teljes magyar mezőgazdasági behozatal több mint felét (1996–1997–1998-ban rendre 54, 56 és 56 százalékát) teszi ki. (Lásd a 6. táblázatot.) A teljes magyar behozatalból ezeknek a termékeknek a részesedése 3 százalék körül mozog. (A vizsgált években rendre 3,4; 3,1 és 2,7 százalékos volt.)

6. táblázat

**Az első 25 legfontosabb magyar agrárimporttermék (1998)
és legfontosabb szállítói Magyarországon és az EU-ban**

Termék (HS)	Legfontosabb importforrás Magyarországon	Legfontosabb importforrás az EU-ban	
1 230400	Szójababolaj kivonásakor keletkező olajpogácsa	Brazília (78 százalék)	Brazília (35 százalék)
2 090111	Nyerskávé, koffeintartalmú	Uganda (51 százalék)	Brazília (21 százalék)
3 240120	Dohány részben vagy teljesen szár nélkül	USA (24 százalék)	USA (34 százalék)
4 151211	Nyers napraforgómag- vagy pórsáfránymag-olaj	Argentína (74 százalék)	EU15 (61 százalék)
5 020329	Sertéshús, fagyasztva	Kanada (49 százalék)	EU15 (96 százalék)
6 520100	Pamut nem kártolva, nem fésülve	Üzbegisztán (45 százalék)	Üzbegisztán (24 százalék)
7 230120	Liszt, dara és labdacshalból, héjas, puhatestű vagy más gerinctelen állatból	Peru (58 százalék)	EU15 (31 százalék)
8 230990	Állatok etetésére szolgáló készítmény, nem kutya- és macskaeledel	EU15 (96 százalék)	EU15 (71 százalék)
9 151620	Növényi zsír és olaj	EU15 (95 százalék)	EU15 (92 százalék)
10 120600	Napraforgómag	EU15 (51 százalék)	EU15 (24 százalék)
11 210690	Másutt nem említett élelmiszer-készítmény	EU15 (91 százalék)	EU15 (88 százalék)
12 180690	Csokoládé- és kakaótartalmú más élelmiszer-készítmény	EU15 (58 százalék)	EU15 (93 százalék)
13 080300	Banán, friss vagy szárított	Kolumbia (50 százalék)	EU15 (25 százalék)
14 100630	Félig vagy teljesen hántolt rizs	EU15 (40 százalék)	EU15 (71 százalék)
15 230630	Napraforgómagból zsirok és olajok kivonásakor keletkező olajpogácsa	Románia (95 százalék)	Argentína (64 százalék)
16 151219	Nem nyers napraforgómag- vagy pórsáfránymag-olaj	EU15 (88 százalék)	EU15 (94 százalék)
17 080510	Nem jaffa típusú, friss vagy szárított narancs	EU15 (91 százalék)	EU15 (64 százalék)
18 230910	Kutya- és macskaeledel	EU15 (90 százalék)	EU15 (3 százalék)
19 210111	Kávékivonat és koncentrátum	EU15 (40 százalék)	EU15 (67 százalék)
20 050400	Állati bél, hólyag és gyomor, egészben vagy darabban	EU15 (86 százalék)	EU15 (40 százalék)
21 060290	Más élő növény	EU15 (94 százalék)	EU15 (95 százalék)
22 151190	Nem nyers pálmaolaj és frakciói	Malajzia (87 százalék)	Malajzia (52 százalék)
23 410121	Egész bőr (szarvasmarhafélék, ló és más patásállatok nyersbőre)	EU15 (53 százalék)	EU15 (63 százalék)
24 020319	Friss vagy hűtött sertéshús	EU15 (100 százalék)	EU15 (99 százalék)
25 200290	Paradicsompüré-krém	EU15 (60 százalék)	EU15 (84 százalék)

Megjegyzés: az EU legfontosabb importforrásainál, beleértve a tagállamok közötti kereskedelmet is; a legfontosabb importforrás után zárójelben annak az adott termék össziportjából való részesedése szerepel.

A legfontosabb 25 terméket tartalmazó listán a termékek kétötöde rendelkezik vámkontingenssel. A legtöbb esetben az EU számára biztosít Magyarország kedvezményes vámkontingenst, de egyes esetekben más preferenciális partnerek is részesednek ebből. Három termék kivételével a preferenciális partnerektől származó behozatal az MFN-nél¹¹ alacsonyabb vámmal terhelt. A nem EU felé irányuló preferenciális vámok (és vámkontingensek) a preferenciális partnerek Magyarország későbbi EU-csatlakozásánál problémaként jelentkezhetnének, ugyanakkor a preferenciális importforrások szerepe mindössze két termék esetében jelentős: a „Csokoládé- és kakaótartalmú más élelmiszer és élelmiszer-készítmény” legfontosabb exportőre Lengyelország, a „Napraforgómagból olajpogácsa” pedig Románia. Az utóbbi esetben azonban minden relációban 0 százalékos vámot alkalmaz Magyarország és az EU is. Az előbbi esetben a lengyel import növekedését (és az 1996-ban majdnem egyeduralgó EU-behozatal csökkenését) okozhatta a CEFTA keretében nyújtott kedvezményes magyar vámtétel, de sejthetjük mögötte azt is, hogy a külföldi (EU-) exportőr befektetése után részben ma már lengyelországi gyárból látja el a magyar piacot. (Mivel ennél a terméknel az EU vámja specifikus és nem volt kiszámítható az *ad valorem* egyenértékes, ezért nehéz megbecsülni a csatlakozás utáni vámváltozás hatását.)

Kimagaslóan a legfontosabb mezőgazdasági importtermékünk a „Szójababból készített olajpogácsa”, amely az agrárimportnak 13-15 százalékát tette ki 1996 és 1998 között. Ennek legfontosabb exportőre mind az EU, mind Magyarország esetében Brazília, s mindkét vámtarifában 0 százalékos vámot vetnek ki a behozatalra. Ezen termék esetében komolyabb változás importunkban nem várható a csatlakozás után sem, esetleg újabb, eddig az EU-ba exportáló országok (Argentína, USA) jelenhetnek meg Brazília mellett a magyar piacon. Ezen felül az EU-n belül a belső kereskedelem súlya nagyobb, mint Magyarország esetében az EU-ból származó behozatal, így ezen források (elsősorban Hollandia, Németország, Belgium) kismértékű növekedése is feltételezhető a magyar importban.

Jelentős még a kávébehozatal részesedése agrár-külkereskedelmünkben (1996–1998 között 5–7 százalék közötti). Ennél a terméknel a magyar lekötött vám jóval magasabb az EU-énál: a magyar vámtarifában 26, az EU-éban 0 százalék terheli a behozatalt. (A preferenciális, illetve az MFN-vám alacsonyabb, de 10 százalék fölötti Magyarország esetében.) A termelőktől beszerzett nyerskávénál mind az EU-ban, mind Magyarországon a fejlődő országokból származó import a meghatározó. A magyar esetben egyetlen forrás (Uganda) dominál, míg az EU-nál diverzifikáltabb az import származó országok szerinti összetétele. Az EU-nak nyújtott magyar vámkontingens minimális a teljes importhoz képest. Ugyanakkor, mint láttuk, az autonóm vámfelfüggesztés miatt az aktuálisan alkalmazott magyar vám nem tér el az EU-étól.

Az első 25 között szereplő további termékek részesedése kevesebb mint 5 százalék a magyar agrárimportból. Ezek közül a dohány, pamut, halliszt, napraforgómag, nem nyers pálmaolaj és az egész bőr esetében a magyar és az EU vámtéher közel van egymáshoz, és a legfontosabb importforrások nagyjából ugyanazok. Ezen termékek esetében nem valószínű jelentősebb változás, átterelődés a magyar behozatalban a csatlakozás után. Ugyanez igaz azokra a magyar importtermékekre, ahol a lekötött vám különbségei mellett is a magyar behozatalban az EU, az EU-ban pedig a belső forgalom a meghatározó: például a takarmány, növényi zsír és olaj, élelmiszer-készítmény, nem nyers napraforgómag-olaj, narancs, kutya- és macskaeledel, állati bél, más élő növény, friss vagy hűtött sertéshús és paradicsompüré esetében. (Az utóbbi tíz termék közül hatnál rendelkezik az EU vámkontingenssel a Magyarországra irányuló kivételében.)

¹¹ MFN = most favoured nation, a legnagyobb kedvezményes vámtétel.

Ezeknél a termékeknél nem várható jelentősebb változás, esetleg az importárak csökkenése, amennyiben a forgalom teljesen szabaddá válik a csatlakozás után.

A nyers *napraforgó- vagy pórsáfránymag-olaj* esetében az EU-ban a belső forgalom a meghatározó, 1998-ban több mint 60 százalékos részesedéssel, amelynek legfontosabb forrásai Belgium-Luxemburg, Hollandia, Franciaország és Spanyolország. Az EU-n kívüli országok (Argentína, USA) súlya változó, 1998-ban jelentős volt. A magasabb magyar lekötött vám ellenére a külső importforrások közül Magyarország számára is Argentína részesedése a legmagasabb, a környező országok (nem preferenciális vámmal terhelt) szállításai is jelentősek, az EU súlya viszont 10 százalék alatti. A csatlakozás után várhatóan az eddigi importforrások részesedése visszaesik, az EU súlya pedig növekedni fog a szabad belső forgalom miatt, s az alacsonyabb vámtétel árcsökkenést eredményezhet a magyar piacon.

Hasonló lehet a helyzet a *fagyasztott sertéshús* esetében is, ahol a jóval magasabb magyar lekötött vám az EU-nak nyújtott vámkontingens (és a CEFTA-tagoknál alkalmazott kedvezményes, alacsonyabb vám) mellett is Kanada a legfontosabb szállító. A csatlakozáskor valószínűsíthetően az EU-szállítók kerülnek kedvezőbb helyzetbe a magyar piacon, amit alátámaszt az is, hogy az EU-tagországok számára is az EU-n belüli források a meghatározóak, részesedésük 90 százalék feletti volt a vizsgált időszakban.

A *banán* esetében a legfontosabb magyar szállítók (Kolumbia, Ecuador, Elefántcsontpart, Costa Rica) szerepelnek az EU legfontosabb szállítóinak listáján is, Panama mellett EU-n belüli források (Belgium, Franciaország) mutatják az EU által alkalmazott „banánimport-politika” hatását. Az EU-n belüli forgalom negyede származik EU-tagországo kból. Magyarország esetében ez a részesedés 1 százalék alatti. A lekötött vám a magyar és az EU-tarifában nagyságrendjében nem tér el jelentősen, a csatlakozás valószínűleg megnöveli majd az EU-(közvetítők) részesedését a magyar banánbehozatalban.

A *rizs* lekötött vámja Magyarország esetében alacsonyabb az EU-énál, és CEFTA-viszonylatban nem terheli vám az importot. (Ez utóbbi a Bulgáriából érkező behozatalra látszik hatni.) Ugyan az EU tagországai Magyarország legfontosabb szállítói, de részesedésük sokkal alacsonyabb, mint az EU-n belül a belső forgalomban. Fontos magyar szállító még Thaiföld és India, a magasabb külső EU-vám (egyéb preferenciák híján) ezen országok részesedésének csökkenését és az EU-súly növekedését eredményezheti a csatlakozás után.

Az első 25 legfontosabb agrárimporttermék közül összességében négy (nyers napraforgó- vagy pórsáfránymag-olaj, fagyasztott sertéshús, banán és rizs) esetében várható az EU-vámtarifa átvételével jelentősebb változás: valószínűsíthetően valamilyen mértékű átrendeződés az EU-országok mint importforrás felé. (A négy fentebb felsorolt termék részesedése a magyar agrárimportból 1996–1998 között rendre 4,7; 5,8 és 8,8 százalék volt, a teljes behozatalból pedig rendre 0,3; 0,3 és 0,4 százalék.)

Termékszínten különböző lekötött vámok

Termékszínten vizsgálva látható, hogy az EU-vámokéhoz közeli magyar áruosztályszintű átlagok jelentős eltéréseket takarnak. 3 százalékpontonál¹² kisebb különbség az EU és Magyarország lekötött vámjai között a hat számjegyű HS-bontás esetében 88

¹² A 3 százalékpontonál kisebb vámokat tartja a nemzetközi szakirodalom elhanyagolható nagyságú vámoknak.

terméknél található (a termékek 14 százaléka, az agrárimportból való részesedésük 1996–1997-ben 41 százalék, 1998-ban 38 százalék volt).

A magyar vámok alacsonyabbak az EU-énál több mint 3 százalékponttal 162 termék esetében, ebből 25 esetben a vizsgált három évben nem volt import. Ez a termékek 23 százalékát jelenti, s a magyar behozatalnak 1996–1997–1998-ban rendre 24, 22 és 21 százalékát. 24 termék esetében nagyobb a különbség 50 százalékpontnál, azonban a legnagyobb különbségű három termék közül kettőben és a 24 termék közül hatban nem volt magyar behozatal a vizsgált három évben. A legtöbb termék, amelyek esetében az EU-vámja jóval magasabb a magyarnál, a II. áruosztályba tartozik (élelmezési célra alkalmas hús, vágási melléktermék és belsej). A magyar árszínvonalra is hatással lehet néhány termék esetében a csatlakozás után a vám jelentősebb megnövekedése, amennyiben a magyar beszerzési forrás EU-n kívüli marad. Ez utóbbinak van esélye az 1998-as behozatal alapján, például a nád- vagy répacukor, dohányhulladék, szivar, juh- vagy kecskehús; különféle gyümölcslevek, élő szarvasmarha, köles, egyéb pékáru, különféle friss és tartósított gyümölcsök esetében, amennyiben a vámelőnyök alapján nem terelődik át az EU-n belülrre a kereskedelem¹³ és a vám nélküli új importár nem tér el jelentősen a régítől.

A magyar vámok 3 százalékpontnál magasabbak az EU-énál 379 termék esetében (az összes HS-hat számjegyű termék 63 százaléka, s az importnak 1996–1997–1998-ban rendre 35; 37 és 41 százaléka). A legnagyobb a különbség a nem denaturált etilalkoholnál. A legnagyobb különbségű termékek a 7 (Élelmezési célra alkalmas zöldségfélék), a 8 (Élelmezési célra alkalmas gyümölcs és dió) és a 2 (Élelmezési célra alkalmas hús, vágási melléktermék és belsej) árucsoportokban található. Az átlagos különbség ebben az esetben kisebb, mint azoknál a termékeknek, ahol a magyar vám alacsonyabb, például csak nyolc terméknek nagyobb mint 50 százalékpont. 40 százalékpontnál nagyobb a különbség Magyarország javára 35 termék vámjánál. Ebből kilenc termék esetében nem volt magyar behozatal 1996–1998-ban. A legfontosabb exportőr tizenkét esetben volt EU-tagállam 1998-ban. Ugyanakkor néhány terméknek CEFTA-partnerek (Románia, Csehország, Lengyelország, három terméknek); vagy GSP-t kapó országok (India, Thaiföld, négy terméknek) a behozatal forrásai. Ezeknél a termékeknek a legfontosabb exportőr felé alkalmazott vám valószínűsíthetően alacsonyabb a leköttétnél, és ilyen szinten marad vagy tovább csökken a csatlakozás után. Ebben az esetben a magyarországi árak alacsonyabbak lehetnek a csatlakozás után, ha a belső EU-kereskedelemből vámentesen szerezhető be majd az adott termék,¹⁴ illetve, ha a külső importforrás felé alkalmazott EU-vám jelentősen alacsonyabb a jelenlegi magyar külső vámnál.

A 2-es árucsoport esetében található a legnagyobb különbségek a két vámtarifában termékszínten, ami elsősorban az EU vámjainak nagyobb szórásából következik. Illusztrálják ezt az árucsoport szélső értékei is: a legmagasabb érték a magyar tarifában 71,1 százalék, az EU-éban 141,83 százalék; a legalacsonyabb érték pedig rendre 19,2 százalék, illetve 0 százalék. Az egyes árucsoportokon belüli jelentős különbségek a vámok által generált ösztönzési környezet teljes változását hozhatják bizonyos termékcsoportok számára: egyes esetekben kinyílik az addig zárt piac, nő az importverseny vagy az EU-ból vagy külső forrásból, néhány termék esetében pedig a hazai termelők-feldolgozók relatíve védettebb pozícióba kerülhetnek.

¹³ Egyes termékek esetében azonban még az EU-import megnövekedése is növelheti ezen termékek hazai árát, ha a magyarországinál magasabb az EU-ár és a magyar belső termelés se nő.

¹⁴ Lásd az előző lábjegyzetet.

Az alkalmazkodás költségei ott lesznek jelentősek, ahol a magyar vámok jelentős mértékben eltérnek az EU-étól. Ha magasabbak, az a csatlakozás után az adott termék termesztoi-termelői számára a vámcsökkentés következtében a piac kinyílását, az árverseny növekedését jelenti. A fogyasztók számára ez árcsökkenést eredményezhet. Az EU-énál eddig alacsonyabb vámmal terhelt termékek esetében – a hazai termelés alakulása függvényében – a verseny csökkenhet, a belföldi árak nőhetnek, amennyiben az EU belső forgalmában kvóták nem korlátozzák az adott termék esetében a komparatív előnyök érvényesülését. Árnövekedést eredményezhet ebben az esetben az is, ha EU-n kívüli, nem csatlakozó ország a legfontosabb importforrás, s a csatlakozás után a behozatal magasabb vám sújtja.

Legfontosabb partnerországok

Az 1998-as importforgalom alapján Magyarország legfontosabb agrárkereskedelmi partnere Brazília volt. Brazíliát két EU-tagország, Németország és Hollandia követte a megelőző évekhez hasonlóan. Az Ausztriával bonyolított forgalom nem nőtt olyan mértékben a vizsgált három évben, mint a másik három ország, illetve az USA esetében. Ennek is köszönhetően 1998-ra az USA lett Magyarország negyedik legfontosabb agrárbehozatali forrása. Az első tíz partner között még két EU-tagország (Olaszország és Franciaország) található, Lengyelországból is dinamikusan nőtt a behozatal, ennek köszönhető 1998-as 9. helye. Két tengerentúli ország, Argentína és Uganda található még az első 10 listáján. Lengyelország és Argentína kivételével ugyanezek az országok találhatóak az 1996-os legfontosabb tíz importpartner listáján is. (Lásd a 7. táblázatot.)

7. táblázat

Az első tíz legfontosabb partner a magyar agrárimportban (Ezer USD)

Ország	1996	1997	1998
1 Brazília	146 852	151 040	148 971
2 Németország	112 124	110 988	104 637
3 Hollandia	69 276	75 878	97 075
4 USA	34 281	54 358	66 930
5 Ausztria	65 252	67 533	65 767
6 Olaszország	51 650	58 727	52 259
7 Argentína	5 150	17 210	48 762
8 Franciaország	37 190	43 535	46 900
9 Lengyelország	10 721	35 238	46 678
10 Uganda	39 771	31 513	35 134

Az egyes országokból Magyarországra irányuló agrárexport áruszerkezetét tekintve megállapítható, hogy a földrajzilag távol eső partnerek általában 1-2 termék szállítására szakosodtak. Ilyen kevés termékes import jellemző Brazíliára (szójababból olajpogácsa, dohány, narancslé), Argentínára (nyers napraforgómag-olaj), Ugandára (nyerskáv), Kanadára (fagyasztott sertéshús), Perura (halliszt), Malajziára (nem nyers palmaolaj), Üzbegisztánra (pamut), Thaiföldre (hántolt rizs, elkészített szardínia, tartósított ananász), Malawira (dohány) és Indiára (bors és kávékivonat) a legfontosabb partnerek közül. Sok esetben ezek egy-egy termék összes importjából 75 százalék fölötti súllyal részesednek, mint például Brazília a szójababból készült olajpogácsa, fagyasztott narancslé vagy Thaiföld a tartósított ananász esetében.

Ezen termékek vámtételének jelentős változása a csatlakozás után így hatással lesz az adott termék belföldi árára is, illetve néha a megváltozó vámelőnyök és -hátrányok más beszerzési forrás (EU vagy az EU által preferált ország) felé terelhetik a magyar importőröket. Nem merül ez föl azokban az esetekben, ahol már jelenleg is nulla vagy nagyon alacsony a lekötött vám mind az EU-nál, mind a magyar vámtarifában, mint például a brazil, USA-beli, argentin szójababból olajpogácsa, az USA-ból érkező, román, horvát és ukrán napraforgómag, USA-beli és üzbég pamut, USA-beli és argentin földimogyoró, argentin szójabab, perui halliszt, orosz egész bőr, nyersbőr és nyírott gyapjú, orosz és ukrán kazein, horvát repcemag esetében.

Az elemzést ebben az esetben nehezíti, hogy nem álltak rendelkezésre az EU és Magyarország preferenciális vámtételei az összes termék esetében, s hasonlóan, a magyar-EU mezőgazdasági kereskedelemben 0 vagy kedvezményes vámmal terhelt termékek listája sem. Így a csatlakozás utáni változások nagy része csak valószínűsíthető a meglévő adatok alapján. Egyes olyan termékeknél, ahol nagy a magyar és EU-vám különbsége, s azt valószínűsítjük, hogy ez a legfontosabb exportőrország felé alkalmazott vámokra is igaz, a csatlakozás után jelentős árnövekedésre kerülhet sor azoknál a tételeknél, amelyeket változatlanul a csatlakozás előtti relációból szerzünk be, de az EU-vám jóval magasabb, mint a magyar volt. Erre lehet példa a brazil narancslé, az USA-beli dohányhulladék, az argentin egyéb gyümölcs- vagy zöldséglé és tartósított kajszibarack, a román almálé, a thai vagy indiai rizs.

Ezzel szemben csökkenhet a termék belföldi ára a csatlakozás után, ha a magyarnál a közös vámtarifában alkalmazott vám jóval alacsonyabb. Ez történhet például a brazil vagy ugandai nyerskávé, az USA-beli szárított zöldség, az USA-beli vagy kanadai fagyasztott sertéshús, a kanadai fagyasztott sertésmáj, az argentin, ukrán, horvát vagy román nyers napraforgómag-olaj, a román kukorica-vetőmag, a maláj kakaópor és szárított kókusz, a thai tartósított ananász és az indiai bors esetében. Természetesen mindez csakis abban az esetben igaz, ha az EU nem alkalmaz vámkontingenseket vagy preferenciális vámokat az adott viszonylatban, illetve ha az EU-n belüli beszerzés nem lesz olcsóbb a magyar importőrök számára. Ezen felül fontos az is a fenti árnövelő hatás érvényesüléséhez, hogy az adott termék hazai fogyasztásában jelentős szerepe legyen a behozatalnak.

Tovább nehezíti a jövőbeni lehetséges változások felmérését a vámkontingensek használata, s ezek jelentőségét mutatja, hogy az 1999-ben alkalmazott vámkontingenslistát figyelembe véve, az EU-tagországokkal folytatott agrárkereskedelemben igen fontos szerepet játszanak a kvótás termékek. Az 500 ezer USD-t meghaladó behozattal rendelkező termékeknél például az 50 Németországból származó termék közül 28, a 39 Hollandiából származó termék közül 17, a 28 Ausztriából behozott termék közül 15, a 29 olasz termék közül 19, a 24 francia termék közül 15, a 12 spanyol termék közül 9 érkezett vámkontingensek keretében Magyarországra. A többi Magyarországgal preferenciális szerződést kötött, és Magyarországra jelentősebb mértékben agrárterményeket és -termékeket szállító országnál (főleg CEFTA-tagországok) ezek jelentősége kisebb, kivéve Törökországot, mely utóbbinál a hét jelentősebb importált termék közül hat rendelkezett vámkontingenssel a vizsgált időszakban.

Összefoglalás helyett

A magyar és EU-vámok összehasonlítása első lépése lehet egy mélyebb kutatásnak, amely azt vizsgálja, hogyan hat majd a magyar mezőgazdasági termelésre, kivitelre és belső fogyasztásra, illetve árszintre Magyarország EU-csatlakozása, és azon belül is elsősorban a közös külső kereskedelempolitika, s annak elemeként a közös külső vám-

tarifa átvétele. Míg az ipari termékek vámjainak kereskedelemkorlátozó szerepe mára lecsökkent a GATT-fordulók által elért vámcsökkenések következtében, addig a mezőgazdaságban a vám mint kereskedelempolitikai eszköz jelentősége változatlanul nagy. A WTO keretében szerveződő következő kereskedelem-liberalizálási forduló eredménye a vámok szerepének további növekedése lehet az agrárkereskedelempolitikában.

A vámtarifák áruosztályszintű összehasonlítása alapján a magyar tarifa viszonylag kevésbé tér el szerkezetében az EU-étól, legalábbis a cseh és a lengyel esethez képest Magyarország számára járhat a legkisebb költséggel a közös külső vámtarifa átvétele.

A közös vámtarifa átvétele egyrészt a fontosabb exportőrországok listájának átrendeződését eredményezheti, ugyanis az EU-tagországok szerepe a liberalizált belső kereskedelem miatt tovább nőhet, másrészt a jelenlegi importforrások felől az EU által preferált más származó országok felé terelődhet egyes termékek behozatala. Harmadrészt egy-egy termék monopolhelyzetben levő külső szállítója (elsősorban amennyiben az EU is ebből a forrásból szerzi be az adott terméket) és az adott termékre kivetett vám jelentősebb emelkedése vagy csökkenése a közös külső vámtarifa átvétele után a magyar piacon az adott termék árának jelentősebb változását eredményezheti. A belső fogyasztásból komolyabb mértékben részesedő termékeknél ez a teljes árszínvonalra is jelentős hatást gyakorolhat. Változhat továbbá a belföldi termelők relatív versenyhelyzete is a vámok változásával az egyes relációkban, illetve a hazai piacon is.

Felhasznált irodalom

- Anderson, K. – Erwidodo, Ingco M.* (1999): Integrating agriculture into the WTO: The Next Phase. Paper prepared for the World Bank's Conference on Developing Countries and the Millenium Round. WTO, Geneva, 19–20 September, 1999.
- Anderson, K. – Hoekman, B. – Strutt, A.* [1999]: Agriculture and the WTO: Next Steps. Paper presented at the Second Annual Conference on Global Economic Analysis, Helnaes, Denmark, 20–22 June, 1999.
- Binswanger, H. – Lutz, E.* [2000]: Agricultural Trade Barriers, Trade Negotiations, and the Interests of Developing Countries. Paper presented on UNCTAD X, Bangkok, Thailand, 12 February, 2000.
- Halmai Gábor* [1998]: Csatlakozás és agrárgazdaság. *Cégevzetés*, 5. szám.
- Hathaway, D. – Ingco, M.* [1996]: Agricultural liberalization and the Uruguay Round. In: *Martin, W. and Alan L. Winters* (eds.): The Uruguay Round and the Developing Countries. Cambridge University Press, Washington.
- Hoeller, P. – Girouard, N. – Colecchia, A.* [1998]: The European Union's Trade Policies and Their Economic Effects. Economics Department Working Papers, No. 194. OECD, Paris.
- Ingco, M. – Ng, F.* [1998]: Distortionary effects of state trading in agriculture: Issues for the next Round of Multilateral Trade Negotiations. Policy Research Working Paper, No. 1915. Development Research Group. The World Bank, Washington.
- Jánszky Á. – Meisel S.* [1999]: Magyarország EU-csatlakozásának WTO-összefüggései. Budapest. Kézirat.
- OECD [1999]: Agricultural policies in OECD countries – Country Chapters. Directorate for Food, Agriculture and Fisheries & Trade Directorate, február.
- OECD [2000]: Issues at stake in agriculture for emerging and transition economies in the multilateral trade negotiations. Directorate for Food, Agriculture and Fisheries & Trade Directorate, március.
- Swinbank, A.* [1999]: EU Agriculture, Agenda 2000 and the WTO Commitments. *The World Economy*. Vol. 22. 1. 41–54. o.
- Tangerman, S.* [1999]: Europe's Agricultural Policies and the Millenium Round. *The World Economy*, vol. 22. 9. 1155–1178. o.
- Tangerman, S. – Josling, T.* [1999]: The interests of developing countries in the next Round of WTO Agricultural Negotiations. Paper prepared for the UNCTAD Workshop on Developing a Proactive and Coherent Trade Agenda for African Countries. Pretoria, South Africa, 29 June, 1999.
- Viner, J.* [1950]: The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace. New York.

Exporthitel-biztosítás Magyarországon kis- és középvállalkozások számára

Orosz György

Főosztályvezető, Magyar Exporthitel Biztosító Rt.

„Small is Beautiful”
(Ernst Friedrich Schumacher)

Az exportáló vállalkozások száma az elmúlt néhány évben nagyságrendileg azonos, a forgalom növekedése azonban évről évre jelentősen növekszik. Ma az exportforgalom túlnyomó hányada csak néhány vállalkozásnak tulajdonítható a cégbiróságokon bejegyzett összes hazai vállalkozások tekintélyes számához viszonyítva. Tény az is, hogy az exportforgalom növekedése zömmel a multinacionális vállalatoknak köszönhető. Ezt részben az is magyarázza, hogy a magyar vállalatoknak az utóbbi évtizedben új exportpiacokat kellett felkutatniuk, míg a multinacionális cégek már fejlett marketingeszközökkel rendelkeznek, és kialakították piacaikat. Az ipar, a mezőgazdaság és az export relációs szerkezete is jelentősen átalakult az elmúlt tíz évben. A világban végbemenő globalizációs folyamatok Magyarországot sem hagyják érintetlenül. Sok külföldi országban és Magyarországon is nem véletlenül kerültek kormányprogramba a kis- és középvállalkozások segítésére szolgáló törekvések.

A tömeges export és az exportáló tömeg egyaránt a gazdasági növekedés hajtó ereje.

Gazdaság- és szociálpolitikai szempontból sem elhanyagolható kérdés az, hogy egy ország exportforgalma hány „keréken gurul”, hány vállalat vesz részt benne. A hasonlatot felhasználva és a gondolatot folytatva, elmondható, hogy a mai tendencia szerint az export gépezete ma kevesebb számú nagy és sok-sok apró keréken halad – jelenleg hegymenetben – a csúcs felé. Nem azonos a hatása azonban az export konjunktúrahegyének megmászása közben annak, ha útközben egy nagyobb vagy ha egy kisebb kerék kap defektet. Márpedig a hitelbiztosítók igen jól tudják, hogy nem kizárólag kis-, de akár multinacionális vállalatot is érhet kisebb-nagyobb baleset. Igen fontos tehát az export hosszú távú stabilitásának szempontjából az, hogy a magas volument reprezentáló kevesebb létszámú exportőrök mellett a kisebb vállalkozások is folyamatosan növelni tudják kivitelüket, másképpen fogalmazva a magyar export növekedéséhez mind szélesebb vállalkozási kör járulhasson hozzá, így a kis- és középvállalkozások is.

E vállalati szegmens legfőbb gondja – értékesítési szempontból – a tőkehiány, a nemzetközi piacok ismeretének hiánya és az exportcélú piackutatás viszonylag magas költsége. Európában az újonnan létrejött vállalkozások 50%-a nem éli túl az első 5 évet. A késedelmes fizetés jelentős tényező a cégek megszűnésében.

A kis- és középvállalkozások szenvednek a legtöbbit attól, hogy vevőik nem fizetnek időben, hiszen sérülékeny a készpénzforgalmuk, gyakran ugyanazon – korlátozott számú – szállítói körre támaszkodnak, az általuk kiszolgált nagy cégekkel szemben pedig gyengék. E cégeket különösen sújtják a késedelmes fizetések pénzügyi költségei, a cash-flow szükségleteiket – viszonylag magas kamatterhekkel járó – rövid távú bankhitelekkel vagy számlatűlépéssel kell kielégíteniük. Az adósságbehajtás adminisztratív költségei is aránytalan terhet jelentenek a számukra, ugyanis nem rendelkeznek szakosított személyzettel a kinnlevőségek kezeléséhez. Jelentős hatást gyakorol a kis- és középvállalkozások likviditására az, hogy milyen gyorsan tudják érvényesíteni a hitelezők a kárigényeket. Fontos tehát, hogy hatékonyabb, gyorsabb behajtási eljárások álljanak rendelkezésükre.

A hazai kisvállalkozások finanszírozásának régóta megoldatlan kérdése volt a kisösszegű hitelforrások nehéz elérhetősége.

Az EU csatlakozás hazai kis- és középvállalkozókra gyakorolt hatása is nagymértékben függ majd attól, hogyan lesznek képesek reagálni a versenyhelyzetre, a piaci kihívásokra. Az integráció komoly kihívás a kisvállalkozások számára, ezért a csatlakozásig előtűnik álló időszak alapvető feladata, hogy a vállalkozások erre megfelelően felkészüljenek.

Az exportáló kis- és középvállalkozások likviditási gondjait előidéző egyik – nem elhanyagolható – tényező a külföldi vevőtől történő pénzbefolyás bizonytalansága. Az exporthitel biztosítók legfőbb feladata, hogy a vételárhoz való hozzájutás kockázatait mérsékeljék, illetve átvál-

lalják, az export hagyományos piaci eszközökkel nem biztosítható pénzügyi kockázatait megosztják, a külgazdasági kapcsolatokat erősítsék, ezen belül kiemelten a hazai áruk és szolgáltatások exportját ösztönözzék és segítsék.

Az exporthitel-biztosítás mint szolgáltatás a vevők minősítése, fizetőképességének vizsgálata révén biztonságos üzletmenethez segíti hozzá az exportőrt – tehermentesíti az ismeretlen partner megítélésének feladatától. A biztosítás segítségével az exportőr külpiaci versenyképessége növekedhet, mert kedvező fizetési feltételekben állapodhat meg üzleti partnereivel. A hitel-biztosítás jelentős előnye, hogy annak révén segítséget kap az exportőr az ügyletfinanszírozáshoz, könnyebben jut hitelhez, mert a biztosítási szerződés a kereskedelmi bankra engedményezhető, így fedezetként szolgál. A hitelbiztosítás a vállalat hitelmenedzselésével, a kinnlevőségek kezelésével, a kárbehajtással válik komplex szolgáltatássá az exportőr támogatásában. Alapvetően fontos szempont, hogy az exporttevékenység veszteségeit a biztosítási díjban maximálhatja az exportőr, a fizetési kockázatokhoz kapcsolódó esetleges kár bekövetkeztére a biztosító kárfizetése előre kalkulálható, így az exportőr cash flow-ja tervezhetővé válik. Egyszóval a hitelbiztosítás az exportőr fizetéseképtelensége elhárításának igen hatékony eszköze.

A kis- és középvállalatok jelentősége az utóbbi években – nemzetközi megítélés alapján is – erőteljesen megnőtt. Fontos szerepet tölthetnek be az exportban, és ezzel együtt új munkahe-lyeket teremthetnek. Az Európai Unió és a Világbank is kiemelt figyelmet fordít ezekre a potenciális exportőrökre. Az 1999-ben a Berni Unió, a hitel- és beruházásbiztosítók nemzetközi szövetsége külön munkaértekezletet is szervezett a kis- és középvállalkozások biztosítása témájában.

Magyarországon a Magyar Exporthitel Biztosító Rt. (Mehib) 2001. februárjában csatlakozott a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 1999. évi XCV. törvényben rögzített célok megvalósításának elősegítéséhez a maga eszköztárára keresztül. Ennek érdekében kidolgozott és piacra dobott a törvényben definiált vállalati kör számára egy speciális, 2001-ben 30%-kal támogatott díjú exporthitel-biztosítási módozatot, mely szolgáltatással kíván hozzájárulni a célcsoport exportképességének, exportfinanszírozási lehetőségeinek bővítéséhez.

Az exporthitel-biztosítás érdekszférájába egyaránt beletartoznak az exportőrökön kívül az őket finanszírozó bankok is. A bankoknak is az az érdeke, hogy stabil árbevétellel rendelkező, jól prosperáló ügyfélkörük legyen, és exportügyleteiket a lehető legalacsonyabb kockázati szinten finanszírozhassák. Számos vállalkozásnál a követelésállomány értéke lényegesen meghaladja eszközeikben a materiális eszközök (pl. épületek, gépek-berendezések) értékét. Az bevált napi gyakorlat egy vállalkozás bankári finanszírozásánál, hogy a hitelezett ügyfél vagyontárgyai és azok vagyonbiztosítási kötvénye fedezetül szolgál a bankkölcsön kihelyezésénél. Ma már Magyarországon is, ha lassan is, de terjedőben van a pénzügyi követelések, a szállítói hitelek biztosítása és annak fedezetként történő felhasználása a banknál. És ez természetes is, hiszen – forgóeszköz-finanszírozás, exportügylet előfinanszírozás esetén – az engedményezett árbevétel csak hitelbiztosítás fedezete mellett lehet biztonságos a kölcsönt nyújtó bank számára.

A termékek/szolgáltatások jó minősége és a szállítási határidők pontos betartása mellett a fizetési feltételek kialakítása is fontos tényező, sokszor létkérdés is egyben. A legtöbb ágazatban a hitelben történő értékesítés, a nyitva szállítás a jellemző. Nem ritka a 30–60–90 napos halasztott fizetési megállapodás a külföldi vevőkkel. Az exporthitel-biztosítás mint jó hitelmenedzselési eszköz segíthet a fizetési morál javításában is. Kiegyenlítő hatása van a kis- és a nagyvállalat közötti kereskedelmi erőviszonyok terén. Mit is kell ez alatt érteni? Nem ritkán fordul elő az, hogy egyébként pénzügyileg stabil, kitűnő „goodwill”-el rendelkező nagyvállalat fizetési morálja a kisebb beszállítóival szemben kívánni valót hagy maga után, azaz késik a fizetésekkel, ezzel nehezítve a kis- középvállalkozások helyzetét. Azok a beszállítók azonban, akik rendelkeznek exporthitel-biztosítással, maguk mögött tudhatják az állami tulajdonú, Magyar Exporthitel Biztosítót, mely nemzetközi szövetségek magyarországi partnere is. Vészhelyzetben a biztosító lép fel ügyfele nevében a fizetéssel késlekedőkkel szemben vagy áll helyt helyettük.

Az exporthitel-biztosítás természetesen – sok egyéb más között – csak egy eszköz az exportösztönzési rendszerben.

Ebben tett nagy lépést az új évezred kezdetén a Magyar Exporthitel Biztosító Rt. az exportáló vagy exportálni igyekvő kis- és középvállalkozások felé, hiszen a számukra kidolgozott exporthitel-biztosítási konstrukciójával segíteni tudja közel 100 ország irányába a kivitellük biztonságos növelését.

Ez a Mehib részéről a bankok számára is nagy jelentőséggel bírhat, különös tekintettel azok részére, melyek e célcsoport finanszírozásában is érdekelték.

Brief Summary of the Articles

All-round inquiry about the prospects of economic growth

– Part III

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 – Part II.

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 published the chapters analyzing the experiences of the transition up to now. The 2nd Part contains the author's views about the future.

Even though Japan is the second largest economic power considering total GDP and GDP per head after the USA, it has taken a much less favourable position in most of the nineties when it comes to the use and spreading of information communications devices and the expenses linked to the sphere. This fact is even more surprising when we take into consideration that Japan is one of the most important scientific and technological centre and the Japanese electronic products are among the best throughout the world. This article outlines the process starting at the second half of the nineties how the Japanese government is speeding up the wide-ranging spread of ICT in the economy and in the society with the help of a number of programs and particular projects. Finally it draws the attention to a few, for everybody instructive solutions and methods in this field.

Agricultural tariffs and EU accession

After becoming a member of the European Union, with the implementation of the common external trade policy, Hungary will face changes in its agricultural trade policy. Inside this area, the present article analyses the potential impacts of the implementation of EU tariff rates. First, recent changes in the international regulatory framework are analysed. Second, bound tariff rates of the EU and Hungary are compared at the chapter level, together with the bound tariffs of the Czech Republic and Poland. Third, comparison at the product level is presented, and where it is possible, the likely impact of the tariff changes on Hungarian imports will be shown.

Jogi melléklet

A verseny és az információk – I. rész

DR. OSMAN PÉTER

A modern gazdaságban a piaci szereplők közötti verseny erőteljes ösztönző erőként hajtja előre az innovációs fejlesztő tevékenységeket, másrészt viszont a termelők fejlődése törvényszerűen maga után vonja a termelők közötti verseny további éleződését is. A termelékenység emelkedésével, valamint a méretgazdaságosság követelményeiből következően növekszik a kibocsátott árucikkek – termékek és szolgáltatások – tömege, és ezzel elkerülhetetlenül egyre élesebbé válik és egyre nagyobb tétre megy a harc mind a felvevőpiacokért, mind pedig a termelési tényezők kedvező beszerzési lehetőségeiért.

A gazdasági versenyben, a pozícióharcban részt vevők számára a szó legszorosabb értelmében létfontosságú jelentőséget kapnak az információk, azok megőrzése, illetve megszerzése. Már ahhoz is megfelelő információk kellene, hogy a vállalat egyáltalán tudomást szerezzen azokról a lehetőségekről, amelyek kiaknázásában maga is érdekelt lehet. Nyilvánvaló, hogy amiről valaki nem tud, azzal nem is számolhat és azzal semmiképpen sem tud élni.

A gazdálkodási tevékenységek körében az esetek igen jelentős többségében a lehetőségek pusztá ismerete önmagában még nem elegendő ahhoz, hogy azokat megfelelően ki is lehessen aknázni. Jellegzetes példái ennek az olyan lehetőségek, amelyeket a vállalat csak akkor tud megragadni és főként a maga számára valóban kielégítő eredményességgel kiaknázni, ha kellően gyorsan cselekszik és így mindenki mást megelőzve hozza létre és hajtja végre a kiaknázást jelentő tevékenységét. A gyors reagálás képessége tehát sorsdöntő lehet a lehetőségek megragadásában és kiaknázásában. Ahhoz viszont, hogy a vállalat rendelkezék ezzel a fontos képességgel, birtokában kell lennie minél több olyan kész megoldásnak, technikának, módszernek, amellyel a szükséges akciókat eredményesen és hatékonyan tudja végrehajtani. Jellemző példa erre, hogy a piaci munkájában és az azt támogató fejlesztésében lehetőleg lennie kell tartalékban olyan új árucikkeknek, amelyet igen gyorsan piacra tud dobni abban az esetben, ha értékesítési lehetőség kínálkozik, amelyet ily módon lehet megragadni és kiaknázni. Könnyen belátható, hogy a gyors reagálásra esélye sem lenne, ha a kellő felkészültség hiányában akkor kellene még kidolgoznia minden részletében a kínálózó lehetőség kiaknázásához szükséges megoldásokat, amikor már a gyors cselekvésen van a sor. A gazdasági célszerűség és főként a hatékonyság azt is megkívánja, hogy eleve ne maga hozza létre egytől egyig az ehhez szükséges megoldásokat, hanem minél többet vegyen át azokból többé-kevésbé már kész és így technikailag gyorsan felhasználható állapotban. Mindez

abban összegezhető, hogy a vállalatok számára siker vagy kudarcc, fennmaradás vagy bukás kérdésévé válhat, hogy időben hozzájutnak-e a lehetőségek kiaknázásához szükséges, a célszerű kiaknázás mikéntjét hordozó információkhoz. Magától értetődik ugyanakkor az is, hogy versenytársaiknak nem kevésbé fontos érdekeik fűződnek ahhoz, hogy ezekből az információkból mind többet minél hatékonyabban zárjanak el előlük.

A tudás felértékelődött

Az árutermelőknek a versenyképességük megőrzése és még inkább annak javítása érdekében folyamatosan igazodniuk kell a gazdasági környezethez, méghozzá gyorsan, rugalmasan és minél kisebb áldozatok és veszteségek árán, vagyis maximális hatékonysággal. Ez a környezet azonban maga is állandóan változik, és a változások legfeljebb csak hozzávetőleges pontossággal és megbízhatósággal prognosztizálható módokon és irányokban következnek be. A kis és a közepes gazdasági súlyú/befolyású vállalatoknak ebben még az a könnyebbségük sincs meg, hogy maguk is befolyásolhatnák a piaci folyamatokat, mozgásokat és – a lobbizás, vagy az annál direktebb támogatásszerzés esetleges lehetőségétől eltekintve – arra sincs módjuk, hogy az intézményi rendszer és az adminisztratív vezérlés áttételei révén hajlítsák maguk felé a lehetőségeket és a feltételeket.

Az éles piaci verseny feltételei között tehát a gyors, hatékony igazodás és alkalmazkodás minden árutermelő számára a szó legszorosabb értelmében a fennmaradás elengedhetetlen feltétele. Nemritkán azonban még ez sem elegendő: az kell, hogy e változásoknak a lehető legjobban elébe is tudjanak menni. Minél nagyobb késedelemmel igazodik, alkalmazkodik a vállalat a piacon és általában a maga gazdasági környezetében végbement változásokhoz, rendszerint annál nagyobb veszteségeket is szenved el emiatt, sőt versenyképessége nehezen jótétehető károkat szenvedhet. Másrészről viszont, ha képes gyorsan és hatékonyan reagálni, úgy nagyobb valószínűséggel tud még kedvező pozíciókat elhódítani, versenyelőnyre szert tenni – ám természetesen csak abban az esetben, ha ez az igazodás, az alkalmazkodás nemcsak sebességében és rugalmasságában megfelelő, hanem irányában és tartalmában is helyes. Még csak az sem elegendő tehát, hogy a vállalat kellő időben felismerje annak szükségességét, ill. célszerűségét, hogy alkalmazkodnia kell a környezetében végbemenő vagy bekövetkező változásokhoz, vagy hogy célszerű azoknak elébe mennie. A lépéskényszer helyes felismerésén, ill. előrelátásán túlmenően elengedhetetlenül fontos az is, hogy helyesen határozzák meg a szükséges változtatások irányát, tartalmát és a végrehajtásuk legkedvezőbb módját is.

Az igazán nagy gazdasági súlyú piaci szereplők számára van természetesen egy egészen másfajta, valójában gyakorta még sokkal eredményesebb harcmódor is: nevezetesen az, hogy a cég a maga döntő erőfölényére támaszkodva egyszerűen legázolja, maga alá gyűri az üzletfeleit. A gyengébbek – és velük a társadalmak és a gazdaságok – szerencséjére azonban az ehhez szükséges súllyal csak a viszonylag csekélyebb számú legnagyobbak rendelkeznek. Emellett pedig a fejlett társadalmak jogalkotással, adminisztratív szabályrendszerekkel is igyekeznek megakadályozni, hogy ilyen vállalatóriások kialakulhassanak, és főként igyekeznek védekezni az ellen, hogy a vállalatok a gazdasági erőfölényükkel korlátlanul élhessenek és visszaélhessenek. (Más kérdés, hogy ezek a védekezést szolgáló intézkedések és rendszerek a gyakorlatban mennyire hatékonyak.)

Mindez tovább erősíti azt a tendenciát, hogy felértékelődik minden olyan ismeret, információ, tapasztalat, és különösképpen minden olyan sajátos új megoldás, amelynek birtoklása és felhasználása ebben a versenyben kedvezőbb pozíciók eléréséhez segíthet.

A gazdasági fejlődés egyik igen karakterisztikus tényezője – és egyben eredménye is –, hogy napjainkra a gazdálkodás körében hasznosítható szellemi vagyon a termelési

tényezők eszköztárának egyik legfontosabb eszközrendszerévé vált, és kiemelkedő stratégiai jelentőséget kapott a gazdálkodásban és a piacokért folyó versenyben. A gazdasági verseny feltételei között a vállalatok számára a szó legszorosabb értelmében is sorsdöntő lehet, hogy hogyan élnek a szellemi vagyonuk¹ növelésében és hasznosításában meglévő lehetőségekkel.

A cégek szellemi vagyonának felértékelődése mögött álló fontosabb gazdasági összefüggések közül mindegyiknél a következők kívánnak kiemelést:

A piaci pozíciókért, azok megszerzéséért, ill. megtartásáért folyó verseny az árutermelőket arra kényszeríti, hogy ebben az állandó pozícióharcban egyre újabb fejlesztési eredményeket vessenek be. A fejlődés előrehaladtával ugyanakkor egyre nagyobb erőforrások mozgósítása válik szükségessé mind az újabb fejlesztési eredmények létrehozásához, mind pedig ahhoz, hogy ezeket az új eredményeket a felhasználóik optimális eredményességgel és hatékonysággal tudják hasznosítani. Ebből már az is elkerülhetetlenül következik, hogy a piaci pozíciókért folyó gazdasági versenyben csak az a vállalat tud hosszabb távon is sikeresen fennmaradni, és főként csak az tud kedvezőbb pozíciókat elérni, amelyik képes arra, hogy ezzel a kihívással eredményesen megbirkózzék. Ehhez pedig képesnek kell lennie arra, hogy tevékenységében a megfelelő erőforrás-koncentrációt létrehozza és arra támaszkodjék.

Az eredményes és hatékony gazdálkodáshoz szükséges erőforrások felhalmozása és azoknak a fejlődéssel való lépéstartáshoz szükséges folyamatos megújítása mind nagyobb erőfeszítéseket igényel az árutermelőktől, és ezzel mind nagyobb terheket is ró rájuk. Ezzel mindinkább közvetlen létkérdéssé válik számukra a tevékenységük hatékonysága: az, hogy ezeket az erőforrásokat a lehető legjobban ki is használják, és így biztosítsák, hogy mindazok a befektetések, amelyek ezeknek az erőforrásoknak a létrehozásával, ill. felhalmozásával jártak, nyereséggel térüljenek meg. Az erőforrások jó kihasználásának viszont az egyik leginkább alapvető és nélkülözhetetlen feltétele az alapos és megbízható tájékozottság és az ehhez szükséges ismeretek², információk birtoklása.

Az árutermelők számára az innovációs² munkának és az annak eredményeként létrejött szellemi vagyon felhasználásának legfőbb célja és feladata, hogy javítsa a gazdálkodó tevékenységük eredményességét, különösen azáltal, hogy eredményei révén

¹ A szellemi vagyon jellegzetes elemei a gazdálkodás körében előnyösen felhasználható ismeretek, információk, tapasztalatok, ezek sajátos rendszerei és kombinációi. Szintúgy a gazdasági értelemben vett szellemi vagyon fontos alkotóelemei a sajátos megoldások és megoldás-rendszerek. Az adott területen kevésbé jártas kívülállók a leggyakrabban a szellemi vagyonnak elsősorban két sajátos elemével találkozhatnak: a találmánnyal és – újabban – a know-how-val.

² Az innováció fogalmát itt a következő jelentéstartalommal használjuk: az innováció a potenciális befogadó környezetben újak számító dolognak – terméknek, szolgáltatásnak, termelési eljárásnak, termelési vagy piaci szervezetnek stb. – a helyi gyakorlatba történő sikeres bevezetése és elfogadatlása. Ez szükség szerint kiegészülhet a szóban forgó újdonság rendelkezésre állításával, létrehozásával és megfelelő szintre, teljességre fejlesztésével vagy átvételével és a helyi igényekhez és adottságokhoz való adaptálásával.

Ez a felfogás tehát megkülönbözteti az innovációt az annak létrehozására irányuló folyamattól és ez utóbbit az innováció fontos előzményének, de nem részének tekinti. Eszerint az innovációt a siker minősíti, az létrejöttének alapvető kritériuma. Akkor és azáltal válnak meg, ha az innováció létrehozására irányuló folyamat – az innovációs folyamat – 'termékét' a potenciális befogadó környezet ténylegesen elfogadja és megfelelően honorálja is. A gazdálkodás körében az innováció akkor válnak meg, ha a befogadó környezet ezt a 'terméket' elegetően széles körben és elegetően magas érteken fogadja el ahhoz, hogy kifizetődővé váljék iparszerű gazdasági hasznosítása. Ha például e 'termék' egy, a piacon értékesíteni szándékozott árucikk, úgy az innováció akkor válnak meg, ha a piac ezt az árucikket olyan érteken fogadja el és iránta ott akkora fizetőképes kereslet jelentkezik, ami kifizetődővé teszi ennek az árucikknek az iparszerű előállítását és értékesítését.

Az innovációs folyamatnak szerves része az a piaci munka is, amelynek célja, hogy optimális beszerzési és értékesítési lehetőségeket és feltételeket biztosítson a létrehozott eredmények hasznosításához. Ebben is fontos és hasznos szerepe lehet a sajátos ismereteknek, új megoldásoknak, azaz a szellemi vagyon különféle elemeinek.

– fokozza árucikkeik – vagyis termékeik és áruként való értékesítésre előállított szolgáltatásaik – piaci versenyképességét, kelendőségét, és javítja azok elérhető értékesítési feltételeit;

– növeli árutermelő tevékenységük hatékonyságát, egyebek között azáltal, hogy hozzásegít a termelés szükségletei és a termelési tényezők beszerzési lehetőségei közötti összhang megteremtéséhez, új felhasználási és ezzel új beszerzési lehetőségek megteremtéséhez, illetve feltárásához, továbbá a termelési tényezők mindenkori optimális felhasználásának biztosításához;

– gyártmány- és/vagy gyártásfejlesztés segítségével és megfelelő piaci munkával olyan új vagy a korábbiakhoz képest megújult, megváltozott árucikkek előállítását és forgalomba hozatalát eredményezi, amelyek birtokában az árutermelő el tudja hódítani versenytársai piacait, illetve meg tudja akadályozni, hogy mások az ő piacait hódítsák el.

A vállalatoknak tehát ismerniük kell a számukra fontos tevékenységi területekhez tartozó fejlesztési eredményeket, valamint a szóban forgó területeken folyó fejlesztési munkát, és minél több információval kell rendelkezniük arra vonatkozóan is, hogy milyen fejlesztési programokon dolgoznak tényleges versenytársaik, valamint mindazok, akik a továbbiakban a cég piacain versenytársként megjelenhetnek. Mindezekben túlmenően is a lehető legalaposabban és legrészletesebben kell ismerniük minden olyan ténytet, fejleményt, minden olyan ezekhez kapcsolódó, ezeket valószínűsítő információt, amelyek a gazdálkodás feltételeinek helyzetére, azok várható változásaira, új lehetőségek megnyílására és a meglévő lehetőségek beszűkülésére, azaz szűkebb értelemben a piac, szélesebb – és a cég egzisztenciája szempontjából közvetlenül sem kevésbé fontos – horizonton a teljes gazdasági-műszaki-intézményi környezet helyzetére, mozgására, az ebben érvényesülő tendenciákra és az itt várható fejleményekre utalnak. Ismerniük kell ezeket egyrészt azért, hogy maguk számolhassanak mindezzel, és ezeket az információkat felhasználhassák a saját tevékenységükben, másrészt pedig azért, hogy számolhassanak velük úgy is, mint olyan eszközökkel, amelyeket a versenytársaik hasonlóképpen felhasználhatnak a maguk tevékenységének fejlesztésében, a versenyben elért pozícióik javítására.

Igen fontos eleme a gazdasági verseny, a konkurenciaharc stratégiájának és taktikájának a meglepetésszerű támadás, az ellenfelek számára váratlanul bekövetkező térhódítás is. A vállalatok számára éppen ezért gyakran elsőrangú jelentőségű kérdés, hogy versenytársaik idő előtt ne tudhassák meg, milyen fejlesztéseken dolgoznak, tevékenységükben, piaci munkájukban merre kívánnak terjeszkedni, milyen új irányokban és utakon igyekeznek elindulni.

A szellemi vagyon jelentőségének felismerése nem új keletű. Jóllehet a szellemi vagyon fogalmát akkor még nem használták, már évszázadokkal korábban is megjelentek olyan rendelkezések, amelyek e sajátos vagyon bizonyos elemeire vonatkozóan meghatározott jogokat – mai szóhasználattal oltalmi jogokat – biztosítottak azoknak, akik ezeket birtokolták. Ezek a rendelkezések ezzel már elismerését adták ezen vagyonelemek gazdasági jelentőségének is. A szellemi vagyon gazdasági szerepének erőteljes kibontakozását és annak a jogi és adminisztratív intézményrendszerben történő 'testre szabott' elismerését azután a fejlett iparosodás kora hozta meg.

A szellemi vagyon mai szerepének legfőbb elemei

A szellemi vagyon jelentőségének előtérbe kerülése a gazdasági életben igen fontos fejleményeket vont maga után. Ezek számos tekintetben és meglehetősen sok területen nagyon is mélyreható átalakulásokat és átrendeződéseket idéztek elő a gazdálkodás stratégiájában, taktikájában és eszköztárában.

A szellemi vagyon nem-pénzbeli hozzájárulásként történő bevitele³ mind gyakrabban jelenik meg és egyre nagyobb szerephez jut új cégek alapításában és szintúgy a már meglévő cégek alaptőkéjének (törzstőkéjének) növelésében. Ez abban a közismert üzleti konstrukcióban valósul meg, hogy az üzlettársak közül egy vagy több, a közöttük létrejött megállapodás alapján bizonyos, a szellemi vagyon elemei körébe tartozó dolgot vagy dolgokat nem-pénzbeli hozzájárulásként a cég tulajdonába ad, és ennek fejében abban meghatározott tulajdonrészt kap.

Az üzleti – akár piaci, akár technikai – viszonyok és a cégek közötti erőviszonyok változásai nyomán, azokat követve vagy éppen elébük vágva, gyakran megy végbe a tulajdoni és a hierarchikus viszonyok átrendeződése a vállalatok, illetve az egymástól elkülönült vállalatok különféle részei, egységei között. Ez történhet olyan módon, hogy az egyik vállalat felvásárolja a másik vállalatot vagy annak bizonyos részeit, de szintúgy megvalósulhat oly módon is, hogy vállalatok összeolvadnak, vagy éppen a 'rekombinálódás' más formájában. Ezeknél az ügyleteknél ismét csak nagyon gyakran jelentős, olykor meghatározó szerepet kap a felek kezén lévő szellemi vagyon birtoklása mind a tárgyalási pozíciók alakulásában, mind pedig az új belső erőviszonyok, jelesül a tulajdoni viszonyok kialakításában.

Igen gyakran elsőrendű jelentőségűvé válik a vállalatok szellemi vagyona azokban a tőkepiaci műveletekben is, amelyekben maguk a vállalatok, ill. az azokban birtokolt tulajdonrészek jelennek meg árucikként. Tény, hogy mind ez idáig nem vált ismertté és igazoltá olyan szabály, szabályrendszer, netán matematikai függvény vagy egyéb egzakt számítási metodika, amelynek felhasználásával zárt, de legalábbis jól megközelíthető és főként a gyakorlatban is érvényesülő egyértelmű összefüggést lehetne felállítani a vállalatok, vállalatokban birtokolt tulajdonrészek tényleges piaci ára, valamint akár a vállalat vagyona, akár annak nyereségtermelő képessége között.⁴ Tény azonban az is, hogy az ilyen ügyletek megalapozásában, az alkufolyamatban és a tényleges feltételek kialakításában kisebb-nagyobb mértékben mindig ott van az érdemi meghatározó tényezők között az is, hogy mekkora és milyen összetételű a szóban forgó cég vagyona. A vállalat szellemi vagyona ezen az utóbbi összefüggésen át kapja meg a maga jelentőségét az ügyletben.

A vállalati gazdálkodás finanszírozásában normális gazdasági viszonyok között többnyire igen jelentős szerepe van a hitelfelveteleknek. A hitelnyújtásra vonatkozó kereskedelmi banki döntés meghozatalában az egyik fontos, gyakorta meghatározó jelentőségű tényező, hogy milyen biztosítékot tud adni a hitelfelvevő a banknak. A hitelezési gyakorlatban nem csekély problémát jelent mind a hitelt kérők, mind pedig a bankok számára, hogy milyen vagyonelemeket merjen elfogadni a bank a hitelfelvevőtől biztosítékként a hitelmegállapodásban, és milyen értéken fogadja be azokat. Ez a kérdés nyilvánvalóan rendkívüli fontosságú mindkét fél számára. A banknak fontos mindenekelőtt azért, mert ha a hitelt kérő nem tud olyan biztosítékot adni, amelyet a bank elfogadhat, akkor nem jöhet létre a hitelügylet – márpedig normális viszonyok között a bank egyik alapvető jövedelmi forrása és így egzisztenciájának egyik nélkülözhetetlen pillére, hogy hitelezési tevékenységet folytat. A banknak másrésztől nem kevésbé fontos azért, mert gyakorta a vagyoni biztosíték teremtheti meg számára azt a biztonságot, hogy még abban az esetben is, ha az adósa nem teljesíti a vele szembeni adósságszolgálati kötelezettségeit, a biztosíték likvidálásából kielégítheti magát és ez

³ Gyakorta használt kifejezéssel aportálása.

⁴ Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a vállalat vagy a vállalati tulajdonrész árara vonatkozóan ne léteznének különböző közelítések, mint amilyen egyebek között a P/E hányados is. Ismeretes ugyanakkor az is, hogy a részvények árfolyamának alakulásában is meglehetősen ritkán lehet felfedezni egyértelmű szabályszerűségeket érvényesülését.

teszi lehetővé, hogy részben-egészben elkerülhesse az adós fizetési képtelenségével járó hitelezési veszteséget.

A hitelt kérő számára szintúgy kritikus, gyakorta sorsdöntő fontosságú, tud-e a bank számára megfelelő biztosítékot adni, és így képes lesz-e hozzájutni a kért hitelhez. Ugyanakkor, a további gazdálkodása szempontjából nem kevésbé kritikus lehet az is, hogy vagyoniának mekkora hányadát kénytelen ily módon vagyoni biztosítékként lekötöni, mivel ezt a befagyasztott vagyont szükség esetén sem tudja forrásteremtésre mobilizálni.

Ha a vállalat vagyonában szellemi elemek is vannak, ezek a felek megállapodása szerint szintúgy a biztosíték részét alkothatják, és így részét és tárgyát képezik a megfontolásoknak. Az sem lehetetlen -- és volt is már rá példa -, hogy a biztosíték nagyrészt vagy éppen teljesen szellemivagyon-elemekből áll össze.

A titoktartási megállapodás

A titoktartási megállapodás széles körben és gyakran alkalmazott jogi és egyben üzletpolitikai eszköz minden olyan területen, ahol szükségessé válhat, hogy a piaci szereplők – bizonyos üzleti megfontolások alapján – a különféle gazdasági tevékenységekben vagy éppen a piacon vívott pozícióharcokban előnyösen felhasználható ismereteket tárnak fel a másik fél előtt. Igen jellegzetes alkalmazási területük a technológiák⁵ átruházására, valamint a hasznosításuk engedélyezésére vezető ügyletek előkészítése. Alkalmazásukra ott – a megállapodás természetének megfelelően – olyan esetekben kerül sor, ha valamilyen technológiaértékesítéssel vagy hasznosítással kapcsolatos ügylet során egy bizonyos üzleti titkot, üzleti titokként kezelt és őrzött technológiát az azzal rendelkező fél egy másik fél számára az utóbbi érdeklődésének felkeltése céljából megismerhetővé kíván tenni, vagy éppen enged a másik fél azon óhajának, hogy a titkot – nyilvánvalóan jól meghatározott üzleti céllal – az ő számára megismerhetővé tegye. Az ilyen helyzetek keletkezésének a technológia kereskedelemben két alapesete van. Erdemes ezeket itt is legalább röviden szemügyre vennünk, mivel igen erős hasonlóságot mutatnak azokkal az esetekkel, amelyekben a titoktartási megállapodás a társasági tulajdonrészek adásvételénél kerül alkalmazásra.

Az egyik alapesetben a megállapodás megkötésének kezdeményezője maga a technológia birtokosa. Elsősorban akkor teszi ezt, ha egy másik féllel olyan gazdasági kapcsolatot kíván létrehozni, amelynek megvalósításához annak meg kell ismernie a technológia tartalmát és benne annak üzleti titokként kezelt elemeit is. Jellemző példák erre, ha a technológia közös hasznosítását ajánlja neki, vagy olyan termelési együttműködést, amelyben a másikkal annak felhasználásával előállított termékeket vagy szolgáltatásokat szállít. A hasznosításba való bekapcsolás módja és tartalma természetesen igen változatos lehet. Tipikus formái ennek a technológia hasznosításának engedélyezése, valamint a közös hasznosítás különböző változatai, amelyek az egyszerű kooperációtól

⁵ A technológia kifejezést azzal a jelentéstartalommal használjuk, amelyet a szakirodalom az innovációval, valamint az innovációs fejlesztési eredmények transzferével kapcsolatosan bevezetett. Ez a technológia fogalmába sorolja az egyes árucikkek – termékek és szolgáltatások – előállítására, hasznosítására és forgalomba hozatalára (értékesítésére) vonatkozó elméleti és gyakorlati ismereteket, termelési és kereskedelmi tapasztalatokat, valamely gazdálkodási feladat megvalósítására kialakított sajátos megoldásokat, az ismeretek e célra kialakított sajátos rendszerét, ill. együttesét, valamint az ezekhez kapcsolódó, az iparjogvédelem körébe tartozó oltalmi jogokat.

Megjegyzendő, hogy bizonyos értelmezések – elsősorban az ENSZ szakosított szervezetei által használt értelmezés – az itt felsoroltakon túl szintúgy a technológia fogalmába sorolják még – legalábbis a technológiatranszfer és a technológiakereskedelemben szabályozásának vonatkozásában – a kérdéses árucikkek előállításához, forgalomba hozatalához és használatához szükséges, és mindenekelőtt a speciálisan ezekhez a célokhöz kialakított termelészközöket is. Ezt a kiterjesztő értelmezést itt nem követjük.

a hasznosításra alapozott közös vállalkozás létrehozásáig terjedhetnek. Szintúgy gyakori eset, ha magát a technológiát vagy annak hasznosítási jogait akarja a másíknak eladni. Ez utóbbi körbe tartozó igen jellegzetes esetípus, ha a technológiát annak birtokosa nem-pénzbeni hozzájárulásként akarja bevinni gazdasági társaságba.

Ahhoz, hogy a hasznosítási javaslattal megkeresett potenciális hasznosító dönteni tudjon arról, érdekelheti-e a szóban forgó technológia, kíván-e bekapcsolódni annak hasznosításába, mindenkéltől a lehető legalaposabban meg kell ismernie azt, elemeznie és értékelnie kell, hogy milyen üzleti és esetleges egyéb lehetőségeket kínálhat annak hasznosítása az ő számára. Eléggő nyilvánvaló, hogy ez az esetek többségében ennek elengedhetetlen feltétele, hogy a potenciális hasznosító megismerkedjék a kérdéses technológia olyan, annak lényegét érintő elemeivel, megoldási részleteivel, amelyek az üzleti titok részét alkotják. Ekkor kerülhet sor a titoktartási megállapodás megkötésére. Az már egészen más kérdés, hogy egyik fél szempontjából sem célszerű rögtön itt kezdeni a technológiával való ismerkedést.

A másik jellegzetes alapesetnél a potenciális hasznosító kezdeményezi, hogy engedjenek neki betekintést az üzleti titok tartalmába. Erre az esetre utaltunk fentebb azzal, hogy a technológia birtokosa „enged a másik fél azon óhajának, hogy a titkot megismerhesse”. Ez rendszerint úgy következik be, hogy a potenciális hasznosító piac-kutatás során vagy egyéb úton – például a szakmai vagy az üzleti körökben terjedő információk vagy korábbi munkakapcsolat révén – tudomást szerez arról, hogy a technológia birtokosa olyan technológiával rendelkezik, amelyet ő a saját üzleti tevékenységében feltehetően előnyösen tudna alkalmazni. A titoktartási megállapodások tartalma tekintetében teljességgel lényegtelen, hogy a közöttük lévő kapcsolat ténylegesen hogyan jut idáig. Az ügy a vizsgálódásunk szempontjából azzal és onnan válik érdekessé, hogy a potenciális hasznosító megkeresi a technológia birtokosát és információt kér tőle a technológiára vonatkozóan. A technológia birtokosa ilyenkor nyilvánvalóan felteszi az érdeklődőnek a kérdést, hogy milyen célból kér betekintést az üzleti titokba vagy annak elemeibe. A tipikus válasz az esetek túlnyomó hányadában az, hogy az érdeklődő az információkat arra kívánja felhasználni, hogy mérlegelje, milyen lehetőségei vannak a hasznosításba való esetleges bekapcsolódásra, milyen műszaki, gazdasági és esetleg egyéb követelményeknek kellene ehhez eleget tennie és főként mit nyerhetne ezáltal. Ez a válasz többé-kevésbé megfelelehet az igazságnak, de ugyanúgy leplezhet egészen más szándékot is.

Az ilyen módon indult információszolgáltatás szintén eljuthat odáig, hogy szükségessé válik az üzleti titkot alkotó részletekbe való betekintés engedélyezése, és ezt megelőzően a titoktartási megállapodás megkötése. Itt is igaz viszont, hogy a tájékozódást nem célszerű az üzleti titkot jelentő részleteken kezdeni, hanem hasznos betartani az azt megelőző fokozatokat is.

Titoktartási megállapodás megkötése kínálhatja a mindkét fél számára még leginkább elfogadható megoldást a gazdasági társaságokban birtokolt tulajdonrészek adásvételénél is arra, hogy hogyan tudja az eladó kielégíteni a potenciális vevő információ-igényét anélkül, hogy ebben az elkerülhetőnél nagyobb üzleti kockázatot vállalna.

A felfedés kockázatának csökkentése

Az ilyen és ehhez hasonló esetekben a legfőbb nehézséget az jelenti, hogy hogyan lehet megfelelő védelmet biztosítani egyrészt annak az esethez képest, hogy a potenciális vevő visszaél a lehetőségekkel, amelyek technikai értelemben ilyenkor óhatatlanul megnyílnak a számára és amelyek abból táplálkoznak, hogy megismerte a technoló-

gia üzleti titokként kezelt elemeit, másrészt pedig azzal a veszéllyel szemben, hogy ezek a titkok – a cég számára versenyelőnyt biztosító sajátos ismeretek és megoldások része vagy egésze – ismertté válnak és ez a cég értékének csökkenéséhez vezet.

A versenyelőnyt biztosító ismeretek és megoldások – technológiák – hasznosításával elérhető gazdasági eredmények mértékét igen számottevően befolyásolhatja, hogy azok birtokosa tudja-e biztosítani a maga számára a hasznosítás kizárólagos lehetőségét és milyen szilárd védelmet tud kiépíteni a technológiája köré. Nyilvánvalóan ettől függ az is, hogy mennyiben képes a technológia hasznosításában kizárólagos pozíciókat biztosítani az ebben érdekelt üzletfeleinek. Sajátos előnyt jelent, ha a technológia olyan megoldásra épül, amely kizárólagos hasznosítási jogokat biztosító iparjogvédelmi oltalom tárgya lehet – ekkor a birtokosa monopolhelyzetének védelmét részben-egészben építheti erre az oltalomra is. A kizárólagos hasznosítási jogokat biztosító iparjogvédelmi oltalom, ameddig fennáll és amennyiben a jogosult képes is azt érvényesíteni, valóban szilárd pozíciót ad: a monopolhelyzetet a törvény erejével biztosítja a jogosult számára, és az oltalom alá eső megoldást az oltalom hatályának ideje alatt és területén a jogosulton, valamint annak esetleges jogutódain és kedvezményezettjein kívül más – az ugyancsak jogszabályban meghatározott kivételektől eltekintve – nem hasznosíthatja. Ez első közelítésben még arra is engedne következtetni, hogy a technológia birtokosának az oltalom alá eső információk – ismeretek – tekintetében az oltalom hatályának területén és ideje alatt nincs is szüksége kiegészítő óvó rendszabályokra. A realitás viszont az, hogy a gazdasági élet mindennapos gyakorlatában még a kizárólagosságot biztosító iparjogvédelmi oltalom sem jelent abszolút biztonságot, érdemben pedig – mint minden jog – csupán annyit ér, amennyit abból annak jogosultja szükség esetén ténylegesen érvényesíteni tud. Egyaránt igaz ez az oltalom 'elrettető erejére', valamint azokra a lehetőségekre, amelyeket a tényleges jogsértés megszüntetéséhez és az az által okozott károk és veszteségek megtérítéséhez kínál. Éppen ezért meglehetősen általános gyakorlat, hogy a szellemi vagyon körébe tartozó sajátos ismeretek és megoldások birtokosai e pozíciójukat azzal igyekeznek erősíteni, hogy a kérdéses ismeretek és megoldások kisebb-nagyobb részét üzleti titokként kezelik és őrzik. Jellegetes példa erre az a gyakorlat, amelynek lényege, hogy ha a technológia szabadalmazható találmányra épül és a találmány természete azt lehetővé teszi, akkor igyekeznek bizonyos kulcsfontosságú megoldási részleteket még a találmány szabadalmaztatása esetén is visszatartani és azokat továbbra is üzleti titokként kezelni és őrizni. Ilyen megoldási részletek lehetnek különösen, hogy milyen paramétereknél lehet elérni a találmányt jelentő megoldás optimális működtetését. Ennek a stratégiának az alkalmazása a technológiabirtokosok körében igen általánosnak, sőt rutinszerűnek tekinthető.

Az üzleti titokként őrzött ismeretek, megoldások feltárásából keletkező probléma abban áll, hogy minden olyan esetben, ahol a technológia mások által történő hasznosításának útjában lényegében csak a hozzáférés korlátozása, sőt lehető kizárása, azaz az üzleti titokként való kezelés és őrzés jelent akadályt, a titok feltárásával, másokkal történő megismertetésével annak birtokosa ténylegesen birtokon kívül kerül. Oltalmat ekkor már csak a jogi eszközöktől és intézményektől remélhet, jelesül a tisztességtelen verseny elleni védekezést szolgáló rendelkezésektől, a know-how oltalmat szolgáló esetleges egyéb jogszabályoktól, és nem utolsósorban attól, ha a felek a technológia feltárását megelőzően külön megállapodásban is rögzítik, hogy a betekintést nyerő fél tiszteletben tartja a technológia birtokosának jogos érdekeit. Ez a titoktartási megállapodás.

Ha az ellenértéket rögtön kifizetnék

Ha a felek célja a technológia adásvétele, úgy nyilvánvalóan nem járna kockázattal a cég üzleti titkainak felfedése és nem lenne szükség a titoktartási megállapodás megkötésére sem, ha az eladó legkésőbb az üzleti titkainak feltárásával, azaz a birtokon kívül kerüléssel egyidejűleg megkapná a vevőtől annak ellenértékét. Az ő szemszögéből nézve, azaz az ő érdekei alapján ítélve, ez valóban tiszta és nagyon is gyakorlatias rendezése lenne a problémának. Ilyen tartalmú megállapodásra azonban legfeljebb csak igen kivételes esetekben tudnak eljutni a felek. Ez voltaképpen érthető is, hiszen jöllehet ez valóban kockázatmentes megoldást kínál a technológia birtokosának az üzleti titkai felfedéséhez, a potenciális vevő számára viszont nagyon is számottevő kockázat vállalását jelenti. E kockázat lényege éppen a technológiák természetéből következik, mindenekelőtt abból, hogy milyen nehéz, valójában lehetetlen valamennyire is reális és főként megbízható közelítést adni a szellemi vagyon értékére és árára. Ez itt abban is megjelenik, hogy a másik fél semmiképpen sem tudja a technológia értékét előre úgy felmérni vagy akár csak felbecsülni, hogy egy „adok – kapok” konstrukcióban annak feltárásakor már fizetni is tudjon – addigra még egyszerűen nem tud eljutni odáig, hogy megítélhesse, mennyit érdemes azért fizetnie. Mindehhez itt még a nehézségek további sora is járul. Ezek közös gyökere abban ragadható meg, hogy minden piacképes szellemivagyon-elem, minden ilyenre épülő technológia egyedi, és ezért a másik fél a megoldás lényegéhez tartozó és éppen ezért üzleti titokként kezelt részletek megismerése nélkül nem tudja felmérni annak használati értékét – a hasznosításából várható eredményt –, és így nem tudja megítélni a maga számára azt sem, mennyire előnyösek vagy előnytelenek, egyáltalán mennyire elfogadhatók a számára a technológia birtokosa által javasolt feltételek. Ez viszont kizárja, hogy elfogadjon bármi olyan megállapodást, amelynek keretében előre, többé-kevésbé látatlanban fizetne azért, vagy fogadna el egyéb hasznosítási feltételeket. Ha ezt megtenné, ez az esetek igen nagy hányadában egyenlő lenne azzal, hogy zsákbamacskát vásárol, az ilyen tartalmú megállapodások pedig jobbára nem tartoznak a szolid üzleti gyakorlatba.

Ha az eladó garantálná az értéket

Elvben megoldásként kínálkozna itt, hogy a technológia birtokosa a másik féllel szemben olyan kellékszavatosságot vállaljon, neki olyan műszaki és teljesítménygaranciákat adjon, amelyek biztosítják az utóbbi számára, hogy a technológia valóban azzal a használati értékkel bír, azaz mindazt nyújtja, amiben annak birtokosával megállapodtak. Ez azonban a gyakorlatban igen ritka esetben bizonyul járható útnak. Ennek számos oka is van. Ilyen okok mindenekelőtt az alábbiak:

A technológia birtokosa a legtöbbször elzárkózik attól, hogy olyan valódi – azaz kellően szigorú és kellően széles körű – garanciákat adjon, amelyek a 'látatlanban' történő technológiavásárlás esetére ténylegesen is kellő biztonságot nyújthatnának a másik félnek. Teszi pedig ezt – teljesen érthető módon – azért, mert a garanciavállalásnak az a terjedelme, ami a másik félt ilyen esetekben kielégíthetné, az ő számára már olyannyira nagy kockázatot hordozna magában, amelynek vállalását nem tudná a technológia árában érvényesíteni.

A másik félnek rendszerint már ahhoz is érdemi, azaz az üzleti titokként őrzött részletekbe menő információk kellenének a technológiára, annak tartalmára, működtetési és megoldási részleteire vonatkozóan; hogy a maga számára megnyugtató megbízhatósággal meg tudja ítélni, milyen tartalmú és milyen terjedelmű technológiai- és teljesítménygaranciákat kell a technológia birtokosának vállalnia ahhoz, hogy ő valóban

biztonságban érezhesse magát. Ez viszont elvezethet oda, hogy már a számára elfogadható garanciák meghatározásához is – vagyis még mielőtt legalább erre vonatkozóan meg tudnának egyezni –, mindenképpen meg kellene ismernie a technológia több-kevesebb olyan elemét, amelyek már az üzleti titok körébe tartoznak.

További idevágó szempont, amellyel az ilyen feltételekkel történő vásárlást mérlegelő félnek szintén számolnia kell, a következőkben összegezhető. A garanciák tekintetében szintén érvényes, hogy a gyakorlatban annyit és nem többet érnek, amennyit az érdekelt szükség esetén érvényesíteni tud belőlük. Az ilyen kötelezettségek természetéből következő, hogy a vállalat számára mindig veszteségekkel jár és ezért kedvezőtlen fordulatot jelent, ha a technológia végül is bizonyíthatóan nem felel meg a vállalt garanciáknak és ezért helyt kell állnia. Ha kellően törekszik az üzleti jó hírének megóvására – és az üzleti jó híre szintén része, sőt esetenként szó szerint létfontosságú eleme az immateriális vagyonának –, akkor feltétlenül eleget tesz a jogos igényeknek, nem igyekszik azokat elhárítani, és főként nem vet be üzletileg vagy akárcsak etikailag kifogásolható eszközöket annak érdekében, hogy kibújjék a kötelezettségei alól. Mindez azonban olyan dolog, amelyre az esetek jelentős hányadában nem lehet teljes biztonsággal építeni, hiszen gyakorta a technológia birtokosa is mérlegeli, vajon célszerű-e és meg is engedheti-e magának, hogy megpróbálja a garanciális igényeket valamilyen módon elhárítani. A vásárlást mérlegelő félnek ezért arra az eshetőségre is fel kell készülnie, hogy ha ő érvényesíteni akarja a kellékszavatosságból eredő igényeit, a technológia birtokosa megkísérelheti ezt valamilyen módon kivédeni. Ennek egyik kézenfekvő módja azt kimutatni, hogy az igénynek nincs meg a kellő jogalapja: a kellékszavatosság, a technológiai- vagy teljesítménygarancia nem vonatkozik arra a problémára, ill. veszteségre, amelynek kiküszöbölését, ill. megtérítését ő igényli. A technológia-átvételt előkészítő tárgyalások során viszont a vásárolni szándékozó fél, ritka kivételtől eltekintve, nincs abban a helyzetben, hogy a maga számára megnyugtató módon előre fel tudja mérni, milyen lehetőségei vannak a technológia birtokosának a garanciális igények elhárítására. Így például, ha ismeri is azokat a feltételeket, amelyek teljesülése nélkül a garanciális igények nem érvényesíthetők, a technológia részletes ismerete nélkül érdemben többnyire nem tudja kiértékelni, hogy hol vannak és miben állnak ezekben a csapdák. Gyakran még az sem lenné elegendő, hogy korlátlan betekintése legyen a technológia tartalmába – olyan ismeretekre és tapasztalatokra is szüksége lenne, amelyeket csak azáltal szerezhet meg, ha azt a saját tevékenységében, a saját működési feltételeinek rendszerében hasznosítja, a gyakorlatban működteti.

Mindez visszavezet arra, hogy az ilyenkor szokásos megoldásként – ha tetszik, jobb híján – a felek titoktartási megállapodást kötnek és annak alapján kerül sor a technológia előzetes, értékelés céljából történő feltárására.

A titoktartási megállapodás lényege

A titoktartási megállapodás lényegét a következőképpen foglalhatjuk össze:

A felek megállapodnak abban, hogy a technológia birtokosa hozzáférhetővé és megismerhetővé teszi azt, beleértve annak üzleti titokként kezelt és őrzött részleteit is, a másik fél számára, ez utóbbi pedig a tájékoztatást elfogadja. A másik fél egyben vállalja, hogy az így birtokába jutott technológiát – amely azonban semmilyen vonatkozásban sem kerül az ő rendelkezése alá! – a technológia birtokosának kifejezett engedélye nélkül semmilyen módon nem hasznosítja, azt a másik fél üzleti titokként megőrzi, harmadik feleknek fel nem tárja, és semmi olyan segítséget, közreműködést nem ad harmadik félnek, amely azt hozzásegíthetné ahhoz, hogy a kérdéses technológiát a technológia birtokosának engedélye nélkül hasznosíthassa.

Ez tehát – igen tömören megfogalmazva – a titoktartási megállapodás magja, amelyhez az üzleti gyakorlatban még pontosításokat és kiegészítéseket tartalmazó rendelkezések járulnak. Mielőtt még azonban ezekre rátérnénk, két igen lényeges technikai kérdést kell röviden érintenünk. Ezek a következők:

A tájékoztatás elfogadása felelősséggel jár

A technológia – és általában az üzleti titok – tartalmára vonatkozó tájékoztatás elfogadása és a titok ilyenként való megismerése számottevő felelősséget ró a befogadó félre, és ez a felelősség terhekkel és kockázatokkal jár. Ezt a felelősséget bizonyos értelemben a tisztességtelen verseny elleni védekezést szolgáló jogszabályok is erősítik, és így az még az olyan esetekben is fennáll, ha a felek nem kötnek egymással formális titoktartási megállapodást, azaz nem intézkednek kifejezetten arról, hogy a másik fél mennyiben tartozik megőrizni azokat az üzleti titkokat, amelyeket a technológia birtokosa feltárt neki.

A gazdálkodás gyakorlatában az üzleti titok jogi oltalma mindenképpen a tisztességtelen verseny elleni védekezést szolgáló jogszabály rendelkezéseire támaszkodik. Vonatkozó hatályos jogszabályunk a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény, amelynek II. Fejezete rendelkezik a tisztességtelen verseny tilalmáról. E törvény rendelkezéseinek értelmében:

„2. § Tilos gazdasági tevékenységet tisztességtelenül – különösen a versenytársak, a fogyasztók törvényes érdekeit sértő vagy veszélyeztető módon vagy az üzleti tisztesség követelményeibe ütközően – folytatni.

4. § (1) Tilos üzleti titkot tisztességtelen módon megszerezni vagy felhasználni, valamint jogosulatlanul mással közölni vagy nyilvánosságra hozni.

(2) Üzleti titkot tisztességtelen módon való megszerzésének minősül az is, ha az üzleti titkot a jogosult hozzájárulása nélkül, a vele – a titok megszerzése idején vagy azt megelőzően – bizalmi viszonyban vagy üzleti kapcsolatban álló személy közreműködésével szerezték meg.

(3) E törvény alkalmazásában

- a) üzleti titok a gazdasági tevékenységhez kapcsolódó minden olyan tény, információ, megoldás vagy adat, amelynek titokban maradásához a jogosultnak méltányolható érdeke fűződik, és amelynek titokban tartása érdekében a jogosult a szükséges intézkedéseket megtette;
- b) bizalmi viszony különösen a munkaviszony, a munkavégzésre irányuló egyéb jogviszony és a tagsági viszony;
- c) üzleti kapcsolat az üzletkötést megelőző tájékoztatás, tárgyalás, ajánlatétel akkor is, ha azt nem követi szerződéskötés.”

A törvény rendelkezik a jogsértés következményeiről, az igények érvényesítéséről is:

„86. § (2) Az érdekelt a keresetben

- a) követelheti a jogsértés megtörténtének megállapítását,
- b) követelheti a jogsértés abbahagyását és a jogsértő eltiltását a további jogsértéstől,
- c) követelheti, hogy a jogsértő – nyilatkozattal vagy más megfelelő módon – adjon elégtételt, és szükség esetén a jogsértő részéről vagy költségén az elégtételnek megfelelő nyilvánosságot biztosítsanak,

d) követelheti a sérelmes helyzet megszüntetését, a jogsértést megelőző állapot helyreállítását, továbbá a jogsértéssel előállított vagy forgalomba hozott áruk jogsértő jellegétől való megfosztását, vagy – ha ez nem lehetséges – megsemmisítését, továbbá az előállításra szolgáló különleges eszközök megsemmisítését,

e) kártérítést követelhet a polgári jog szabályai szerint,”

Mindez jól érzékelteti, mennyire nem csekélység az a felelősség, amelyet magára vesz az, aki betekintést fogad el másnak az üzleti titkába.

A titoktartási kötelezettség alá eső ismeretanyag meghatározásának szerepe

A titoktartási megállapodásnak csak akkor van gyakorlati jelentősége, csak akkor nyújt ténylegesen védelmet a technológia birtokosa számára, ha az az abban foglaltakat valóban érvényesíteni tudja. Ennek viszont egyik legfontosabb – szükséges, bár önmagában még nem elégséges – feltétele, hogy a felek közötti vita esetén egyértelműen és minden kétséget kizáróan azonosítani lehessen, pontosan mire, milyen információhalmazra vonatkozott azok titoktartási megállapodása. Kritikus kérdéssé itt nyilvánvalóan elsősorban annak eldöntése válik, hogy bizonyos meghatározott információk beletartoznak-e abba vagy sem, köti-e ezekre nézve a megállapodás a titoktartást vállaló felet vagy nem. Egészen nyilvánvaló, hogy a mindenkor megbízható és pontos azonosítás bizonyossága nélkül talaját, értelmét veszti az egész megállapodás és minden, ami mögötte van – ha ugyanis a technológia birtokosa utóbb vitatná, hogy a másik fél maradtalanul betartotta-e a megállapodásukat, mindenekeelőtt azt kell minden megalapozott kifogás lehetőségét kizáró módon kimutatnia, hogy véleménye vagy adatai szerint milyen, az annak tárgyába tartozó információk megismerésével élt az vissza. Hasonlóképpen, ha a kötelezett állítaná, hogy bizonyos ismeretek hasznosítása vagy éppen továbbadása tekintetében nincsenek a titoktartási megállapodásból eredő kötelezettségei a technológia birtokosával szemben, akkor első helyen neki kell tudnia bizonyítani, hogy azok valóban kívül esnek a megállapodás hatálya alá tartozó információkon, és így az azzal vállalt kötelezettsége valóban nem vonatkozik azokra.

A nehézséget itt az okozza, hogy hogyan lehet egyáltalán olyan módon meghatározni a megállapodás tárgyát, megteremteni az annak keretében feltárásra kerülő információk utólagos azonosításának lehetőségét, sőt mikéntjét, és különösképpen hogyan lehetséges ezt a mindkét fél számára nyitva álló megállapodás-tervezetbe belefoglalni még a technológia üzleti titokként kezelt részleteinek feltárása előtt. Mindez pedig szükséges annak biztosítására, hogy a felek közötti esetleges vita esetén minél egyszerűbben és főként minél megbízhatóbban meg lehessen állapítani, hogy bizonyos, a vita tárgyát képező információk vajon a megállapodás keretében kerültek-e másik fél birtokába, és vonatkozott-e ezekre is annak titoktartási kötelezettségvállalása.

Könnyen belátható, hogy mindarra a védelemre, amelyet a titoktartási megállapodás a technológia birtokosának adhat, az valójában csak akkor támaszkodhat, biztonságottól csak akkor remélhet, ha ezt a kérdést megnyugtató módon rendezni tudja.

Meg kell ugyanakkor jegyeznünk, hogy az a probléma, hogy hogyan lehet világosan és egyértelműen meghatározni a megállapodás tárgyát, nem csak itt jelentkezik. Érthető módon hasonlóképpen nagy súllyal szerepel és ugyancsak kritikus jelentőséget kap az olyan technológia-adásvételi ügyletek megkötésekor és tényleges lebonyolításában, amelynél az ügylet tárgyát jelentő technológia üzleti titokként, jelesül technológiaként kezelt és őrzött elemeket is magában foglal. A tisztességesen eljáró eladónak semmivel sem kevésbé áll érdekében, mint a jóhíszemű vevőnek, hogy minél pontosabban

meghatározzák azt a technológiát, amelyet az eladó az adásvételi ügylet keretében áruként elad, amelyért így szükségszerűen bizonyos jog-, valamint kellékszavatosságot is kell vállalnia, és amelyért a vevő a megállapodás szerinti ellenszolgáltatást adja, például vételárat fizet. Hacsak a felek nem akarnak állandó vitákra berendezkedni, akkor a technológia meghatározásának olyannak kell lennie, hogy a lehető legkevesebb lehetőséget adja a félreértésekre, a vitákra és az értelmezésbeli eltérésekre.

A továbbiakban bemutatjuk a titoktartási megállapodások néhány fontos elemét. Nagyon hangsúlyosan ki kell emelnünk ugyanakkor, hogy ez nem valamiféle 'csináld magad' útmutató. Rendeltetése, hogy segítsen megérteni az ilyen megállapodások, és még inkább a mögöttük álló gazdasági ügylet lényegét és tartalmát, de semmiképpen sem szolgálhat arra, hogy valaki kellő felkészültség nélkül maga próbáljon ilyen megállapodást összerakni.

Testreszabott és jogilag is szakszerű megállapodás kell

A titoktartási megállapodás alapvető rendeltetése, hogy egy titok – jelen esetben üzleti titokként kezelt és őrzött szellemivagyonelem vagy arra épülő technológia – felfedése esetén védelmet biztosítson a titok birtokosának azzal szemben, hogy a másik fél, akinek a titokba így betekintést enged, visszaél az ekként megszerzett tudással. Amint láttuk, mindazoknak az információknak a tekintetében, amelyeket egy másik félnek ilyen konstrukcióban hozzáférhetővé tesznek, a továbbiakban már csak egyetlen akadály, kizárólag csak maga ez a megállapodás, az abban az utóbbi által vállalt kötelezettség áll útjában annak, hogy az felhasználja azokat, vagy másokat segítsen hozzá azok felhasználásához. Szintügy csak egyetlen eszköze marad a titok birtokosának arra, hogy a másik felet rákényszerítse a titok megőrzésére, ez pedig ismét csak maga ez a megállapodás. Természetesen ez nem azt jelenti, hogy a titoktartási megállapodás valamiféle veszélyes, kedvezőtlen eszköz lenne, amelyet jobb elkerülni. Ellenkezőleg, ha az üzleti ügyek előbbre vitele megkívánja a titok felfedését, igen gyakran ez az egyetlen olyan megoldás, amely eszközként szolgálhat ahhoz, hogy a titok birtokosa továbbra is biztosítsa az annak kisajátítására támaszkodó gazdasági pozícióit.

A titoktartási megállapodás nem valamiféle sablonszöveg és nem is létezik hozzá általános érvényű, mindenkor készen használható minta. Azt mindig az adott ügyletre, annak tartalmára, feltételeire és körülményeire kell – testreszabottan – kidolgozni. Mindig úgy kell megszerkeszteni, hogy a tartalma és különösen a benne foglalt rendelkezések a lehető legjobban illeszkedjenek mind magához az ügylethez, amelynek keretében másnak betekintést engedünk a titokba, ill. mástól betekintést kapunk abba, mind pedig a szóban forgó titok sajátosságaihoz. Éppen ezért sohasem szabad ahhoz folyamodni, hogy pusztán lemásolunk, vagy akár felületes változtatással átveszünk egy valahonnan szerzett kész megállapodást. Ez természetesen nagyon egyszerű és csábítóan kényelmes lehet, de az ilyen kényelemnek a továbbiakban félelmetesen nagy ára is lehet. Ennek a nagysága rendszerint csak akkor derül ki, amikor világgossá válik, hogy a megállapodás nem biztosítja a titok birtokosának azt a védelmet, amelynek megszerzéséért ehhez az eszközhöz folyamodott, vagy éppen több kötelezettséget rótt a másik félre, mint amit az vállalni vélt. Ekkor pedig rendszerint már késő, a baj bekövetkezett, és csak nehezen vagy egyáltalán nem orvosolható. Tudomásul kell tehát venni, hogy még a legjobb megállapodás sem alkalmas arra, hogy más gazdasági környezetben, más üzleti vagy technikai feltételek között is az ezzel az eszközzel elérhető legjobb védelmet biztosítsa, hacsak nem illeszti hozzá megfelelő módon a szóban forgó ügylet sajátosságaihoz.

Mindig szem előtt kell tartani azt is, hogy a titoktartási megállapodás alapvetően jogi természetű eszköz. Első közelítésben természetesen arra szolgál, hogy a pusztá

létével, a benne foglalt kötelezettség visszatartó erejével hasson – azzal tehát, hogy a megállapodás kötelezettje tudja, hogy mit vállalt, és hogy annak betartása számon kérhető rajta, sőt bírósági úton is kikényszeríthető. Azonban ez a visszatartó erő a valóságban többnyire akkor és csak annyira működik, ha és amennyiben az utóbbi úgy látja, hogy ha megszegi a megállapodást, az reá nézve több kedvezőtlen következménnyel jár, mint amennyi hasznot hozhat neki. A gyakorlatban mindig szem előtt kell tartani, hogy a megállapodás felhasználása, az általa teremtett védelem kikényszerítése végső soron – a legrosszabb esetben – a bíróságon valósul meg. Éppen ezért az a titok birtokosának az érdekeit csak akkor tudja jól szolgálni, ha nemcsak a gazdasági tartalmában, hanem jogi szempontból is szakszerű, és valóban azt fejezi ki, amiben a felek megállapodtak. Ha azonban ez utóbbi tekintetben rossz vagy hiányos, akkor használhatatlanná válik, és működésképtelenné válik a védelem is, amelyet a titok birtokosa tőle várna. A megállapodás kimunkálásához ezért a jogi szakértelem nélkülözhetetlen, annak mellőzése gazdasági szempontból értelmetlen kockázatvállalás, jobb esetben öncsonkítás, rosszabban öngyilkosság – mindenképpen kerülendő.

Részletes, ill. laza megállapodások

A gazdasági élet napi gyakorlatában egyaránt találkozunk röviden megfogalmazott – olykor valóban mehökkentően rövid – szerződésekkel, valamint nagyon is részletes, akár több tíz oldal terjedelműekkel is. Érvényes ez a titoktartási megállapodásokra is. Ennek részben objektív, azaz nem a megállapodó felek ilyen törekvéseiből, ill. stratégiájából következő, hanem abból az ügyletből adódó okai is lehetnek, amelyhez a titoktartási megállapodás kapcsolódik. Jelentős mértékben függhet az ügylet természetétől, tartalmától és körülményeitől is, hogy annak létrehozatalához és véghezviteléhez milyen részletességgel kell rögzíteni a feleknek a titok feltárásával, ill. megőrzésével kapcsolatos feladatait, az egymáshoz való viszonyukat, egymással szembeni jogait és kötelezettségeiket.

A megállapodás kialakítása ugyanakkor stratégiai eszközként is szolgál a szembenálló felek kezében. A benne rögzítésre kerülő megállapodások és az azokat tükröző rendelkezések tartalmának és rendszerének, valamint az azok megszegéséhez rendelt szankciók megválasztása nem csupán a kérdéses ügylet függvénye, hanem meghatározó jelentőségű stratégiai kérdés is, hiszen ezzel nyilvánítják ki a maguk és mindenki más számára, hogy milyen szabályok építik fel és viszik végig a kérdéses ügyletet és benne a köztük lévő viszonyt.

Nagyon is határozott stratégia állhat annak eldöntése mögött, hogy valaki a szerződési megkötésénél mennyire törekszik az erősen részletező rendezés alkalmazására, vagy inkább arra, hogy minél több kérdést nyitva hagyjon, minél nagyobb mozgásteret tartson fent a későbbi egyezkedésnek. Ha üzleti szempontból, a gazdasági életben egymással valamilyen formában állandó pozícióharcban – versenyben – álló piaci szereplők nézőpontjából vizsgáljuk az ilyen megállapodásokat, és általában az üzleti szerződéseket, úgy arra a megállapításra juthatunk, hogy azokban két alapvető stratégiával találkozhatunk. Nagyon erőteljesen hangsúlyoznunk kell ugyanakkor azt is, hogy ez a megállapítás és a hozzá csatlakozó, itt következő kifejtés nem jogi fogantatású. Azt a felfogást tükrözi, amelynek lényege, hogy a piaci szereplők kezében a más piaci szereplőkkel kötött szerződéseik alapvető rendeltetése, hogy eszközül szolgáljanak a gazdasági céljaik eléréséhez, és ennek megfelelően a szerződés meghatározó jellemzője nem az, hogy jogi alkotás – bár ebben a minőségében is minél inkább tökéletesnek kell lennie –, hanem hogy gazdasági eszköz. Ha igaz, márpedig igaznak tűnik a híres mondás, hogy „a háború a politika folytatása más eszközökkel”, úgy hasonlóképpen elmondható, hogy

„a piaci szereplők közötti szerződés az egyrészt a közöttük, másrészt a köztük, valamint a piac többi szereplője között végbemenő pozícióharcok folytatása más eszközökkel.”

Az alapvető stratégiák egyike abban a törekvésben nyilvánul meg, hogy a megállapodás minél alaposabban és részletesebben szabályozza a felek viszonyát, azoknak az abból következő jogait és kötelezettségeit, a szankciókat, és e rendelkezések lehetőleg minél messzebbre kövessék azokat a lehetséges fejleményeket, fordulatokat is, amelyek a felek helyzetében és főként azoknak egymáshoz való viszonyában a megállapodás hatályban léténél ideje alatt bekövetkezhetnek. Nyilvánvaló, hogy ebből a törekvésből születnek azután a nagyon részletes rendelkezéseket tartalmazó, esetenként igen sok oldal terjedelmű megállapodások.

A másik alapvető stratégia éppen ellenkező törekvésben nyilvánul meg. Ez abban áll, hogy a rendezésnek csupán a fő elemei kerüljenek be a megállapodásba, ami egyben azt is jelenti, hogy a felek egymáshoz való viszonyának minden egyéb lehetséges kérdése nyitva marad. Kivételt jelentenek ebben a tekintetben azok a kérdések, amelyekről a megállapodás szerint a felek közti vita esetén alkalmazandó jog mérvadó jogszabályai rendelkeznek. Így születnek az igen rövid megállapodások. Feltétlenül ide kívánczok azonban annak a megjegyzése is, hogy a megállapodás tartalmát a vita esetén alkalmazandó jog rendelkezései is jelentős mértékben meghatározzák és annak látszólagos hézagait kitölthetik. Az utóbbi kogens rendelkezéseitől – értelemszerűen – nem is lehet eltérni, mivel az ilyen eltérés a kogens rendelkezések természetének megfelelően eleve érvénytelen, ha pedig maga a megállapodás nem tartalmaz rendelkezéseket olyan kérdések tekintetében, amelyekre a mérvadónak rendelt jogszabályok tartalmaznak diszpozitív rendelkezéseket, akkor ezek automatikusan behelyettesítik a hiányzó rendelkezést és a felek viszonyában a bennük foglaltak szerint kell eljárni. Mindez egyben azt is jelenti, hogy a 'rövid' megállapodások sem szükségképpen olyannyira rövidek és hézagosak, amint az a terjedelmükből látszik, mert a bennük látszólag meglévő hézagok mögött ott állhatnak a felek közötti vita esetén alkalmazandó jog rendelkezései. Ebből már az is következik, hogy nem feltétlenül szükséges átmásolni egy-egy megállapodásba az abban foglaltakra mérvadó jogszabályok valamennyi odavágó rendelkezését. Azok akkor is szabályozzák a felek viszonyát, ha a megállapodásban fizikailag nem jelennek meg.

Nem kíván különösebb magyarázatot annak belátása sem, hogy e kétféle szerződési stratégia egymástól nagyon is eltérő üzleti magatartással párosul.

A részletes megállapodás stratégiája

Aki azt a stratégiát követi, hogy a titoktartási megállapodás tartalmazzon igen részletes szabályozást, az a partnerével való viszonyában a továbbiakban erre a szabályozásra kíván támaszkodni. Ennél a magatartásnál tehát a választott stratégia legbensőbb lényege abban a törekvésben ragadható meg, hogy a felek közötti megállapodás – a benne foglalt rendelkezések segítségével – minél nagyobb mértékben tegye előre kiszámíthatóvá azok egymáshoz való viszonyát, egymással szembeni jogait és kötelezettségeit. Az üzleti gyakorlatban ez azt jelenti, hogy ha a megállapodás tárgykörén belül bármely vita felmerül a felek egymáshoz való viszonyában, úgy az a fél, amelyik ezt a stratégiát követi, a vitás kérdés rendezésében arra igyekszik hivatkozni és támaszkodni, hogy milyen rendelkezést tartalmaz a megállapodás az adott kérdésre, a kialakult probléma rendezésére vonatkozóan. Magától értetődik, hogy ennek az érvelésnek az alkalmazása feltételezi, hogy az a fél, aki a megállapodásban foglaltakra hivatkozik, maga betartotta a szóban forgó rendelkezéseket, de legalábbis nem tart attól, hogy a

másik féllel való jogvitában éppen őrre bizonyítják rá, hogy megszegte azokat. Ez tehát azt jelenti, hogy ezt a stratégiát csak az olyan fél alkalmazhatja sikerrel, amelyik ténylegesen is hajlandó betartani mindazt, amit a megállapodásban foglalt részletes szabályozás előír.

Ebben a felfogásban tehát a megállapodás végső rendeltetése kettős. Egyik rendeltetése az, hogy világos és egyértelmű útmutatással szolgáljon a felek számára a szóban forgó üzleti kapcsolat minél több részletére és lehetséges fejleményére vonatkozóan, minél egyértelműbben megszabja, hogy mit tehetnek azok e kapcsolatban egymással szemben és mit követelhetnek egymástól, és mindezzel előre kiszámíthatóvá tegye az érdekelt fél számára, hogy mind ő maga, mind pedig a partnere mit tehet és mit nem tehet meg büntetlenül ebben a kapcsolatban. A megállapodás másik rendeltetése, amelyet az érdekelt fél számára e szerint a stratégia szerint be kell töltenie, abban foglalható össze, hogy egy esetleges jogvita esetén a döntőbíró – akár a választott bíróság, akár a bíróság – kezében az ő igazát bizonyítsa, azaz a döntőbíró annak rendelkezései alapján azt az álláspontot – azt az üzleti magatartást, azokat az igényeket és cselekedeteket – nyilvánítsa helyesnek, amelyet ő képvisel. Mindez végső soron abban összegezhető, hogy a megállapodás a döntőbíró kezében magáért beszéljen és az érdekelt fél igazát bizonyítsa.

⁶ Ez tehát egyúttal azt is jelenti, hogy annak, aki ezt a stratégiát választja, törekednie kell arra, hogy a szerződésbe olyan rendelkezések kerüljenek, amelyek betartása egybevág az érdekeivel, de legalábbis nincs azokkal ellentétben.

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 felében 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 látatja 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 tükröz el 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 idejű 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 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